



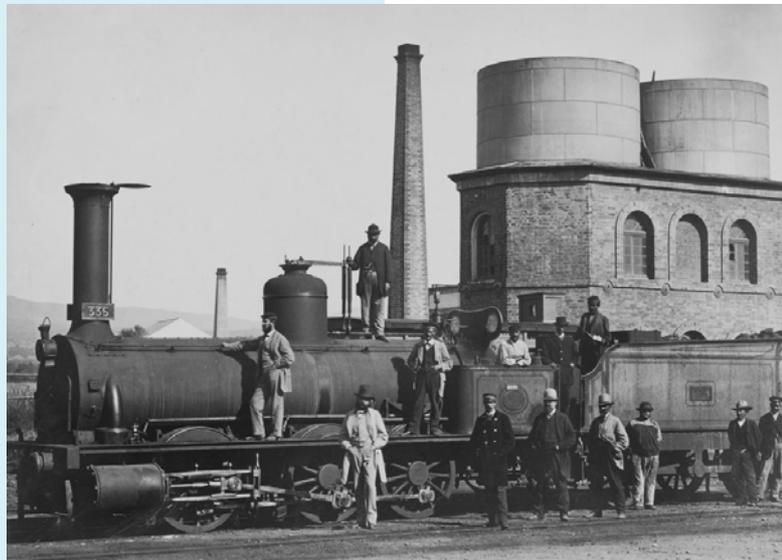
Universidad Autónoma de Madrid
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

CURSO 2009-2010

HISTORIA ECONÓMICA

2º Semestre

(Estudios de Grado en ADE)



Teoría
Prácticas
Material estadístico y gráfico
Lecturas

Luis M. Bilbao y Ramón Lanza

**Elaboración de prácticas,
selección de lecturas y
preparación de material estadístico:
Profesores de la UDI de Historia Económica**



Índice General

Tema 1: Introducción.....	pp. 1-36
Tema 2: El crecimiento económico en la era preindustrial, siglos X-XVII.....	pp. 37-80
Tema 3: La Primera Revolución Industrial.....	pp. 81-124
Tema 4: La difusión de la industrialización en Europa y América, 1815-1870.....	pp. 125-154
Tema 5: Los inicios de la Segunda Revolución Industrial, 1870-1914.....	pp. 155-196
Tema 6: Las relaciones económicas internacionales. La primera "globalización".....	pp. 197-236
Tema 7: El periodo de entreguerras, 1914-1939.....	pp. 237-277
Tema 8: El nacimiento de la economía socialista en la URSS.....	pp. 279-302
Tema 9: La Edad de Oro de la Economía Mundial, 1940-1973.....	pp. 303-328
Tema 10: De la crisis del petróleo a la Globalización, 1973-2000.....	pp. 329-360

TEMA 1: INTRODUCCIÓN

Índice

1.1.- Introducción	1
1.2.- Cometido de la Historia Económica en el marco de las Ciencias Económicas.....	1
1.3.- Instrumentos básicos para el análisis histórico-económico	3
1.3.1.- El problema económico.....	3
1.3.2.- Sistemas Económicos, soluciones distintas al problema económico.....	4
1.3.3.- El Proceso Productivo, los Factores de Producción y la Productividad.....	5
1.3.4.- Crecimiento y Desarrollo Económico. La convergencia.	7
1.3.5.- Factores del crecimiento	8
1.3.5.1.- Trabajo, Población y Capital Humano.....	10
1.3.5.2.- Tecnología, Sistema Tecnológico y Cambio Tecnológico.....	11
1.3.5.3.- Instituciones y Cambio Institucional	13
1.3.6.- Estructuras económicas y cambio estructural	14
1.3.7.- Fluctuaciones y ciclos económicos. La coyuntura económica.	15
1.4.- Las grandes etapas de la Historia Económica.....	18
1.5.- Prácticas del Tema 1: Introducción	21

1.1.- Introducción

La Historia Económica es una disciplina científica de frontera, situada en la divisoria de la Historia con la Economía. Al tiempo que ella nacía, hacia fines del siglo XVIII, estaba también surgiendo la Economía que, tras independizarse de otros saberes a los que estaba supeditada, pretendía convertirse en ciencia, con igual rango que las ciencias de la naturaleza. El encuentro entre un viejísimo saber como la Historia, habituado a describir y relatar **cómo** ocurrieron las cosas, y la Economía, que emergía con aspiraciones científicas de explicar el **por qué** de las mismas, no pudo menos de ser violento. A partir de entonces, las relaciones entre Historia y Economía en la configuración de nuestra disciplina han sido tensas y se han movido entre los extremos del encuentro y la ruptura. En la actualidad siguen existiendo discrepancias de enfoque sobre la manera de concebir y practicar la Historia Económica. Por ello, nuestro primer objetivo en este tema será el de **aproximarnos a definir** qué entendemos por Historia Económica, pero esto no lo haremos en abstracto sino de forma más bien funcional, señalando sus objetivos y cometidos específicos, comparándolos con los de otras disciplinas económicas.

Los momentos de encuentro entre Economía e Historia han sido relativamente fructíferos y fértiles para la Historia Económica. De hecho, ésta ha ido superando la tradición narrativa de la Historia y trascendiendo hacia un método más analítico y explicativo, con el propósito en última instancia de alcanzar un estatuto más científico. Ello ha sido en parte posible mediante la incorporación en el análisis histórico del *corpus* teórico y la metodología de la Economía así como de otras ciencias sociales. El segundo cometido de este tema consistirá precisamente en **dotarnos de un instrumental analítico mínimo**, de unas herramientas conceptuales básicas con las que comenzar a hacer Historia Económica. Para cumplir este objetivo tomaremos de prestado algunos útiles sacados de la "caja de herramientas" de otras disciplinas, principalmente de la Economía.

1.2.- Cometido de la Historia Económica en el marco de las Ciencias Económicas

Definir qué es la Historia Económica no es tarea fácil. Otro tanto puede decirse de la Economía. Sin embargo, no resulta tan difícil indicar **qué** tipo de cuestiones son las que aborda la Historia Económica y **cómo** lo hace. En esta dirección ensayaremos una **aproximación intuitiva** a nuestra disciplina.

Las cuestiones que puede afrontar la Historia Económica son múltiples y heterogéneas. Tantas y tan variadas como los problemas de que se ocupa la Economía. Abarcarlos todos es imposible. Por ello es imprescindible hacer una selección. En este sentido se dice que cada generación reescribe la historia representando su pasado en función de los problemas del presente. Tres son los problemas más destacables de nuestro presente histórico más o menos inmediato: el **crecimiento económico**, las **desigualdades** en general y el **desarrollo desigual** en particular y lo que se ha convenido en llamar **globalización económica**. Y estas tres cuestiones van a ser las ideas-fuerza que van a presidir y enhebrar el relato de nuestra historia de la economía.

El **crecimiento económico** es un fenómeno histórico relativamente reciente. Hasta 1800, dicho crecimiento, cuando lo hubo, pues no siempre se mantenía, fue muy bajo y el nivel de vida de la población mejoró poco; con la Revolución Industrial se inició el crecimiento económico moderno, alto y sostenido, que ha ido progresando hasta nuestros días, al igual que los niveles de vida. Uno de los problemas actuales más acuciante es sin duda el del **desarrollo desigual** entre las distintas regiones del mundo; este hecho, bien conocido, contrasta con otros menos divulgados: en el pasado las diferencias en el desarrollo fueron menores, hasta tanto que en la prehistoria apenas eran perceptibles; desde entonces las crecientes diferencias no han sido sin embargo irreversibles, pues distintas regiones han experimentado "auges y decadencias" y países atrasados han sido recientemente capaces de recortar distancias con los países desarrollados. La **globalización**, la integración e interdependencia económica entre países, no es una dimensión exclusiva de nuestro mundo sino que tiene sus antecedentes en el pasado, el cual nos enseña que tal proceso puede venirse abajo, como ocurrió entre las dos guerras mundiales, cuando las relaciones económicas internacionales se desintegraron. Concluyendo, ninguno de los tres fenómenos enunciados es algo natural ni exclusivamente presente sino histórico y cambiante en tiempos pasados.

Todas estas consideraciones no pueden menos que incitar la curiosidad intelectual, provocando preguntas: ¿cómo se ha producido la evolución económica de la humanidad desde el atraso de las hordas primitivas hasta los niveles de desarrollo de las actuales naciones ricas?, ¿qué resortes y mecanismos hicieron posible alcanzar el crecimiento económico moderno?, ¿por qué unas sociedades han sido más capaces que otras de desarrollarse, abriendo la brecha de la desigualdad?, ¿qué ha hecho posible que esta desigualdad no sea definitiva ni irreversible sino mutable?, ¿por qué la globalización se desintegró en el pasado?, ¿puede ocurrir lo mismo en el futuro?... Las preguntas podrían multiplicarse.

Este es el tipo de cuestiones a las que la Historia Económica trata de dar respuesta. Pero ella no es la única disciplina económica que trata de hacerlo. Otras también lo pretenden, aunque lo llevan a cabo de **forma** diferente. Esta forma, el **cómo**, marca gran parte de las distinciones entre las disciplinas económicas, aunque no las agota del todo, pues también el contenido de las preguntas, el **qué**, cuenta. Partiendo de esta proposición y de que todas esas ciencias buscan explicaciones racionales, o razonables, destacaremos tres formas relevantes y cuasi privativas de la Historia Económica en su forma de razonamiento económico.

La primera se relaciona con la **concreción y complejidad** de la realidad económica. Con ello se quiere contrastar la forma de razonamiento de la Teoría Económica, que por definición tiende a la abstracción generalizadora y la simplificación —en el límite a la formalización matemática— con la de la Historia Económica que propende hacia la concreción y la complejización, por su afán totalizador. La Economía construye modelos idealizados en los que las múltiples variables de la vida real son reducidas a las que se consideran más relevantes y son estilizadas hasta lo más fundamental, iluminándose así potentemente lo que se estima esencial en la realidad compleja. La Historia Económica, sin embargo, trata de encarnar y materializar, en suma historiar, esas variables abstractas en toda su riqueza posible y de ampliar el espectro de las mismas hasta introducir, como veremos, a las no económicas.

Otra forma, ésta muy privativa de la Historia Económica, es la de comprender la **dinámica** de las economías a **largo plazo**. Este plazo es el ámbito en que normalmente se mueve la Historia Económica porque es el único desde el que se pueden captar la dimensión histórica, procesual, de los fenómenos económicos para apreciar el **cambio económico**. A medio y sobre todo a corto plazo, lo único que es visible, o al menos más evidente, es la estabilidad y la permanencia, a lo más las pequeñas mutaciones, pero no los grandes cambios. Esta perspectiva contrasta más claramente con la que asumen tanto la Teoría Económica, cuyos modelos son además de abstractos generalmente estáticos, como también la Eco-

nomía Aplicada, cuyo campo de observación se dirige más al corto o medio plazo. En este punto las diferencias no sólo hacen relación al cómo sino también al qué. Hay temas que son exclusivamente tratados por la Historia Económica, lo que no quiere decir que no reciban luz de otras disciplinas económicas.

La tercera y última forma sería la **integración de factores no económicos** en las explicaciones de hechos y comportamientos estrictamente económicos. Otro ámbito en el que la Historia se mueve es el de la **totalidad social**, por ello, para desentrañar la dinámica de una parte de la realidad, la económica, incrustada en un conjunto más amplio, la Historia se exige a sí misma salirse de la esfera estrictamente económica e incorporar variables procedentes de otras instancias —política, social, ideológica, etc.— para integrarlas con las económicas a fin de dar razón suficiente de la propia realidad económica. Esta forma de razonamiento también va siendo paulatinamente asumida por otras disciplinas económicas

Una justa comprensión de lo dicho hasta ahora sobre las formas de razonamiento en la Historia Económica obliga a subrayar, por un lado, que tales procedimientos no son exclusivos de ella, aunque sí predominantes, y a reconocer, por otro, que dichas formas no son ni mejores ni superiores que otras, sino distintas y complementarias a las que hacen uso preferente otras "ciencias económicas". El cruce de luces de todas ellas permite iluminar mejor la dinámica de una práctica social compleja como es la económica.

Después de esta aproximación intuitiva a lo que sea la Historia Económica estamos en condiciones de ofrecer una definición más abstracta, pero funcional y operativa, pues sólo pretende proponer las funciones que cumple y los cometidos que persigue. Nos amparamos en la autoridad de Douglas C. North, para quien **"el cometido de la Historia Económica es explicar la estructura, el funcionamiento y los resultados de las economías a lo largo del tiempo"**.

- **Resultados** equivale a lo que se produce, la producción total, su composición, su distribución, etc.
- **Funcionamiento** se corresponde con los mecanismos *económicos* que posibilitan los resultados.
- **Estructura** se refiere a las características propias del entorno social, de la sociedad, que genera los estímulos y dispositivos *sociales* que conducen a tales resultados; en ellas se incluyen "*las instituciones económicas, la tecnología, la población y la ideología de una sociedad*", que, aunque no sean estrictamente económicas, se contemplan como "*determinantes básicos de los resultados*".
- **A lo largo del tiempo** significa "*que la Historia Económica tiene que explicar los cambios temporales en la estructura y en los resultados*". Ello obliga a situarse en el largo plazo y a advertir desde él la dinámica del cambio a lo largo del tiempo.
- Nuestra disciplina no se limita a **describir** estos cambios y resultados sino a **explicarlos**.

Tras lo dicho hasta aquí no pueden caber dudas de que las tareas de la Historia Económica son bastante vastas y nada fáciles. Esto es muy propio de toda ciencia de frontera. Y la Historia Económica, situada entre la Historia y la Economía, lo es. Practicarla supone no sólo dominar ambas disciplinas sino además integrarlas. Y si al propio tiempo es preciso incorporar en la explicación a otras disciplinas sociales especializadas en factores no convencionalmente económicos, las dificultades crecen. Compaginar todos estos saberes es tarea verdaderamente ingente, que hace de la Historia Económica una "ciencia dura".

1.3.- Instrumentos básicos para el análisis histórico-económico

Si la Historia Económica pretende superar la narración con el objetivo puesto en alcanzar una forma de **conocimiento explicativo global** -de todos los componentes- y **sintético** o **integrador** de la realidad económica en su dinámica a largo plazo, es imprescindible desarrollar un conocimiento **analítico**, que descomponga primero la realidad en sus diferentes partes o elementos y establezca luego las relaciones entre las mismas. Para llevar a cabo estas operaciones intelectuales es preciso disponer del instrumental apropiado de "disección". Como hemos adelantado, este instrumental vamos a tomarlo de prestado de otras ciencias sociales, principalmente de la Economía. Pero antes conviene hacer alguna consideración sobre lo que constituye el problema económico, punto de partida ineludible para entender mejor los instrumentos analíticos a emplear al hacer Historia Económica.

1.3.1.- El problema económico

La Economía se relaciona con el **bienestar material** de la sociedad y la **supervivencia** de ésta. Específicamente tiene que ver con unas determinadas prácticas sociales de **provisión de bienes materiales**,

en concreto con las **actividades de producción y distribución** de dichos bienes. Ninguna sociedad sobrevive en el tiempo si no reproduce las condiciones materiales, y también sociales, de su existencia, para lo que precisa producir y distribuir lo producido.

La Economía, sin embargo, no tiene la exclusiva en el tratamiento de este tipo de actividades. Estas pueden también ser atendidas por otras disciplinas —la Ingeniería, que estudia los procedimientos técnicos de la producción, o el Derecho, que salvaguarda las reglas de distribución—, pero la Economía las contempla de una manera especial. Esta perspectiva no es otra que la que deriva del hecho de la existencia de múltiples necesidades que han de ser satisfechas con recursos escasos y susceptibles además de usos alternativos, lo que fuerza a elegir y a dar una asignación concreta, entre otras posibles, a dichos recursos, incurriendo en los costes de oportunidad correspondientes. **Escasez y elección** constituyen en esencia el núcleo del problema económico. El economista, se dice, es un experto en la escasez y un científico de la elección.

La solución a este problema económico pasa, como hemos visto, por que la sociedad cumpla con las dos tareas económicas fundamentales: **producir y distribuir**. Diciéndolo con una fórmula consagrada, la sociedad tiene que dar respuesta específica a las preguntas sobre: **qué, cuánto, cómo y para quién producir**.

El problema de la **producción** es obviamente primero. Pero este problema no es sólo técnico. Previamente es un problema social. La sociedad debe movilizar las capacidades productivas de que disponen sus miembros y además coordinarlas en orden, negativamente, a evitar una anarquía productiva que ponga en peligro la supervivencia de la sociedad y, positivamente, a generar la cantidad y calidad de bienes que posibilite dicha supervivencia. Se trata, en suma, de organizar y organizarse, de establecer una **organización social y económica**, un mecanismo de cooperación social con el fin de **coordinar** las decisiones individuales y descentralizadas (microeconómicas) de múltiples y diferentes unidades. Y agentes económicos (individuos, familias, empresas y Estado) que integran esa sociedad.

El problema de la **distribución** viene lógicamente en segundo lugar pero con igual nivel de importancia que el de la producción. La organización económica implica también el establecer reglas de distribución que aseguren suficientemente la reproducción de los individuos y elementos que conforman la sociedad en cuestión.

1.3.2.- Sistemas Económicos, soluciones distintas al problema económico

Las formas de resolver el problema económico han sido históricamente muy variadas. A esas formas diferentes se las denomina **sistemas económicos**, que podrían definirse como **modos de organizar las actividades económicas de producción y de reglar la distribución de lo producido según diferentes mecanismos de coordinación y regulación**. De los múltiples sistemas económicos que han existido —tantos como sociedades— pueden inducirse rasgos comunes que permiten establecer prototipos ideales, que no son sino construcciones mentales, desde los cuales se pueden analizar los sistemas económicos concretos. Cuatro criterios básicos permiten definir estos prototipos: **mecanismo de coordinación, tecnología, relaciones sociales e instituciones**, cada uno de ellos conformando una parte, un subsistema del sistema global.

Atendiendo al criterio principal del **mecanismo de coordinación** se distinguen tres sistemas tipo: los de tradición, mandato y mercado. En los **sistemas consuetudinarios o de tradición**, es la costumbre —lo más próximo al instinto gregario animal— el mecanismo que impulsa a los individuos a tomar decisiones, que no consisten sino en seguir las pautas económicas de sus progenitores. Se trata de conductas puramente inerciales que aseguran la supervivencia de la sociedad al mismo nivel que en el pasado.

En el **sistema autoritario o de mandato**, es una autoridad la que toma y dicta decisiones a los individuos, los cuales se limitan prácticamente a ejecutarlas. Es la autoridad central la que distribuye las tareas económicas a realizar y establece las reglas de distribución, sin que apenas quepa lugar para decisiones individuales libres. Este sistema es potencialmente más eficaz que el anterior. La autoridad puede romper con rutinas, innovando y generando con ello más bienestar.

En el **sistema de mercado** es el mecanismo de los precios el que ejerce funciones de coordinación de decisiones individuales, múltiples, descentralizadas y libres. Este tipo de decisiones, de las que cabría pensar que entrarían en colisión dado que cada agente persigue su propio interés, logra sin embargo conjugar el interés individual con las necesidades colectivas de la sociedad espontáneamente. Pero a condición de que todos y cada uno de los agentes se atengan a una regla de conducta básica: que actúen de acuerdo con el principio de máxima ganancia, siguiendo puntualmente las señales emitidas por los precios en el mercado. Los precios señalan cuándo se está utilizando correctamente o indebidamente los recursos escasos e inducen a utilizarlos de otra manera. Los recursos productivos se han de asignar donde su uso sea más valorado y los bienes producidos se han de vender al comprador dispuesto a pagarlos más caros. Este sistema es el más eficiente de los históricamente conocidos en el orden productivo, lo que no quiere decir que esté libre de fallos.

El sistema de mercado no debe identificarse con la mera existencia de mercados. Los mercados son anteriores a las sociedades regidas económicamente por el sistema de mercado. Transacciones comerciales y mercados han existido desde antiguo. Pero el mercado que entonces se desarrolló era reducido y superficial, se limitaba a regular la oferta y demanda de un modo muy imperfecto, de unos pocos bienes exóticos y de lujo que circulaban en el comercio a larga distancia. En modo alguno resolvía el problema económico. Esto se lograba mediante mecanismos distintos al de mercado. Por ello conviene distinguir las **sociedades con mercado** de las **sociedades de mercado** (Heilbroner) o "**economías de mercados generalizados**" (Polanyi). Éstas están regidas enteramente por el mercado. En aquellas, el mercado existe, pero no cumple con la función de resolver el problema económico. Entre los sistemas de mercado es prevalente el denominado sistema capitalista. Pero éste no es el único sistema de mercado real y posible. El sistema capitalista incorpora además de un mercado generalizado otra serie de propiedades que le especifican como tal.

Además del mecanismo de coordinación existen otros criterios que conforman un sistema económico. Hay pocas dudas de que producir es un hecho **técnico** para el que se precisa de competencia técnica. Pero producir y distribuir son además actividades necesariamente sociales y socializadoras, puesto que los miembros de una sociedad dada, en el momento de participar o contribuir —de forma activa e inmediata o indirectamente— al proceso productivo, establecen entre ellos vínculos, **relaciones sociales**. Tales relaciones son necesarias, en el sentido de independientes de la voluntad de cada uno. En el desempeño, finalmente, de las actividades productivas y distributivas se establecen reglas de juego y conducta que minimizan los costes que se derivan de toda cooperación social y generan estímulos y expectativas de beneficios para dicha colaboración. Son las **instituciones**. Un mismo mecanismo de coordinación puede incorporar y puede ser compatible con distintos sistemas técnicos, de relaciones sociales e institucionales. Se puede establecer que **un sistema económico es un conjunto articulado de subsistemas, el de coordinación**, que es nuclear, el **técnico**, el **social**, y el **institucional**.

Los sistemas económicos, aquí descritos en abstracto, son sistemas históricos y por ello evolucionan y se transforman en el tiempo, incluso pueden desmantelarse y desaparecer. La persistencia y estabilidad de los sistemas requiere que entre sus componentes, los subsistemas, rijan una lógica de correspondencia, ajuste y armonía. Si se producen desajustes, el sistema entrará en crisis. Esta suele provenir o bien por contradicciones internas (necesidad), a causa de la distinta y dispar evolución de los subsistemas, o bien porque se producen choques externos o asistémicos (azar), que acaban perturbando y quebrando la lógica de correspondencia. Las crisis suelen dar paso, a través de procesos de transición, o bien a otro sistema distinto o bien a otros estadios o formas evolucionadas del sistema anterior. Este tipo de crisis estructurales se distingue por su carácter general o global y por su duración. Su desenvolvimiento puede ser muy lento, llegando en ocasiones a durar siglos. Las fases de transición resultan así complejas y duraderas.

1.3.3.- El Proceso Productivo, los Factores de Producción y la Productividad

Producir es la actividad económica básica que debe desarrollar toda sociedad en orden a asegurar su reproducción y supervivencia. Producir consiste en transformar, es un **proceso de transformación** por el que unos bienes acaban convirtiéndose en otros bienes que tendrán más utilidad. De forma muy simple se podría definir que producir consiste en **hacer algo, a partir de algo y por medio de algo**. Es hacer algo: el **producto** o bien final (*output*); a partir de algo: los **recursos naturales**; por medio de algo: el **trabajo** y el **capital**, capital físico-productivo. **Recursos naturales** (clásicamente, **tierra**), **trabajo** y **capital** constituyen los **factores de producción** (*inputs*), y se denominan así porque son los elementos que intervienen en el proceso productivo de transformación.

Esta descripción del proceso nos permite comprender mejor la definición clásica, más académica, de producir: **proceso mediante el cual se combinan factores productivos en orden a obtener bienes y servicios**. La definición introduce una precisión a lo arriba dicho: la de la **combinación** de factores, lo que nos lleva a expresar el proceso en términos de una función, la **función de producción**:

$$Y = f(N, K, L),$$

donde **Y** es producto, **N**, recursos naturales, **K**, capital y **L**, trabajo.

La fórmula enuncia que lo producido (*output*) es función de la combinación de factores (*inputs*) empleados. Expresa el nivel de producto que pueden lograrse con diferentes combinaciones de factores, dada una determinada tecnología. La combinación de factores puede ser variada. Cuando en estas "mezclas", uno de los factores predomina sobre los demás se dice que ese proceso productivo es intensivo en ese factor: "intensivo en capital" o "intensivo en trabajo", según se incorporen dosis de capital o trabajo relativamente superiores a las de otros factores. La intensidad mide las diferencias en la proporción de factores empleados para producir un bien

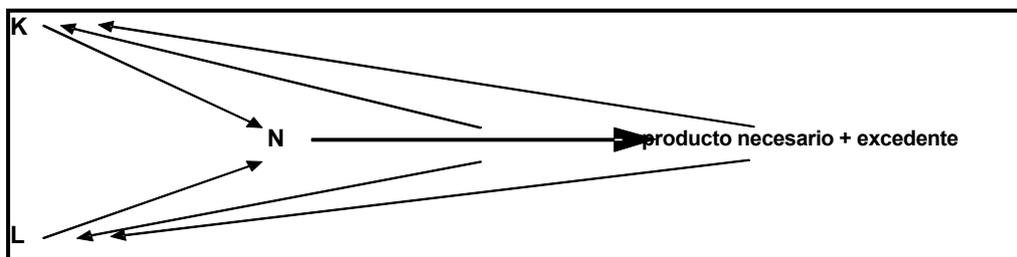
El optar por una determinada combinación de factores entre otras posibles, en definitiva, el especificar **cómo** producir constituye el primer ejercicio de elección por parte de un agente económico. Las distintas posibilidades entrañan diferente capacidad de producción, son productivamente más o menos eficientes que otras. La eficiencia de las distintas combinaciones de factores nos lleva a introducir el concepto de productividad, indisolublemente asociado al de función de producción.

Etimológicamente **productividad** significa la capacidad que tiene una cosa o persona de generar producto. Se define como la **relación existente entre lo producido y los recursos empleados** y se mide por el cociente *output/input*. El concepto es sencillo, aunque su medición es bastante problemática. Un cociente o *ratio* altos expresarían que se produce relativamente más utilizando menos recursos y un cociente bajo significaría lo contrario.

Cada factor de producción o un *input* particular (determinada materia prima o energía empleadas) desarrollan en el proceso productivo su propia productividad, que se denomina **productividad parcial**, la cual nos da idea de la cantidad del factor o *input* concreto necesaria para generar una unidad de producto. La productividad parcial más comúnmente utilizada es la del factor trabajo, concretamente la que mide la producción por hora/trabajo.

Pero también el conjunto asociado de factores, con su concreta combinación, desarrolla una productividad propia, global. Se define como el *output* producido por unidad de *inputs* combinados y se estima por la *ratio* entre el valor de lo producido y el de todos los recursos empleados. Se la denomina **productividad multifactorial** o, más usualmente, **productividad total de los factores** (TFP), que aunque parezca paradójico suele ser superior a la suma de las parciales, a causa de la eficiencia de la combinación.

Figura 1 *Esquema de flujos del proceso productivo*



No podemos abandonar este epígrafe sin sacar las debidas consecuencias de lo que decíamos al inicio de este epígrafe: que la producción está ordenada a la supervivencia o reproducción de la sociedad. Esto significa que el proceso de producción es a su vez un proceso de reproducción por el que las sociedades regeneran las condiciones materiales y sociales de su existencia. Toda sociedad, al producir, tendrá forzosamente que rehacer los factores que ha incorporado al proceso productivo, dado que estos factores experimentan un desgaste, una depreciación, excepto los recursos naturales no renovables, que por defi-

nición son irre recuperables. Reponer los factores recuperables a su estado originario es la condición mínima para que, reincorporados al siguiente proceso productivo, la sociedad se mantenga en una situación estática de reproducción simple. En el caso de que los bienes producidos superen ese mínimo, se generará un excedente (un plus por encima del producto necesario) que, de asignarse a aumentar y/o mejorar los factores, redundará en una reproducción ampliada. Aumentan o mejoran los factores y consiguientemente la capacidad productiva de los siguientes procesos productivos. Esta consideración nos lleva a hablar del crecimiento económico.

1.3.4.- Crecimiento y Desarrollo Económico. La convergencia.

Lo que las sociedades producen para su supervivencia experimenta fluctuaciones a lo largo del tiempo. Si el producto aumenta, se habla de crecimiento, si disminuye, de decrecimiento. Por **crecimiento económico** se entiende, según la clásica definición de Kuznets, el **“incremento sostenido del producto total y per capita acompañado por lo general de un aumento de la población y por reformas estructurales”**.

La definición señala expresamente:

- que el crecimiento ha de ser **sostenido**, lo que quiere decir que debe persistir y mantenerse en el tiempo, en periodos superiores siempre al plazo corto.
- que el aumento del producto debe ser **real**, no **nominal**, lo que significa que ha de descontarse la inflación y por tanto expresarse no en términos de precios corrientes sino constantes.
- que el crecimiento puede referirse bien al producto real **total** o al producto **per cápita**.
- que el crecimiento económico suele estar acompañado de **crecimiento demográfico**.

Las dos últimas notas son relevantes y están relacionadas. El incremento total, absoluto, del producto es un indicador importante de crecimiento, pero no concluyentemente significativo, porque el aumento del producto puede ser absorbido por un incremento mayor o igual o de la población; de producirse esta última circunstancia de que la tasa de incremento del producto fuese aproximadamente coincidente con la de la población no podría hablarse de crecimiento sino de mera **expansión estática**. Por ello el indicador más terminante de crecimiento es el del producto por habitante, prueba irrefutable de que éste dispone de más bienes y servicios. Este crecimiento constituye por ello un índice aproximado y primario —no único— del bienestar de una sociedad. Además es un instrumento necesario de medida para establecer comparaciones entre economías de distinto tamaño en un momento dado o en el tiempo. Estas posibles comparaciones nos llevan a introducir el concepto de convergencia.

Crecimiento y **desarrollo** son términos que en el lenguaje vulgar tienden a ser confundidos, cuando conceptualmente son distintos aunque no excluyentes. La noción de crecimiento tiene un significado esencialmente cuantitativo. “La idea de desarrollo es [más] compleja” (Amartia Sen), tiene connotaciones que van más allá de la mera cantidad, son connotaciones cualitativas. La primera de ellas se relaciona con el cómo de ese crecimiento, entendido como el conjunto de cambios económicos que se precisan para mejorar los resultados cuantitativos. La propia definición de Kuznets asociaba el crecimiento a **“reformas estructurales”**. En esta línea y en una primera aproximación podría definirse el desarrollo como **crecimiento asociado a cambios estructurales substantivos**. Incluye por tanto el concepto de crecimiento pero añade y enfatiza el de transformación substancial de las estructuras económicas, sobre las que se asentará una nueva forma de crecimiento.

Pero el concepto de desarrollo implica también a otros cambios al margen de, o mejor dicho, acompañando al cambio económico. Muchos son los que han visto en el desarrollo un fenómeno, más que económico, social (“El desarrollo es la combinación de cambios mentales y sociales de una población, que es lo que la hace apta para hacer crecer acumulativa y durablemente su producto real global” -F. Perroux-) o político (“La libertad política es un elemento constitutivo del desarrollo” -Amartia Sen que identifica *Development as freedom*-) o de justicia y equidad (“Los individuos deben tener acceso a la igualdad de oportunidades” PNUD) o institucional, como subrayan muchos especialistas del desarrollo.

Con todo ello se quiere significar que el camino hacia el desarrollo pasa ineludiblemente por un complejo cambio global y que en su trayecto han de concitarse y vertebrarse diferentes cambios, en educación, en sanidad, en infraestructuras etc., a fin de sostener el crecimiento y mejorar el bienestar. Generalizar el bienestar mediante la **distribución de la renta** cuenta de manera necesaria en el desarrollo. Es unáni-

me el reconocimiento de que el registro distributivo concierne esencialmente al concepto de desarrollo. El propósito final de éste es mejorar el bienestar de los ciudadanos, por lo que a la estrategia del crecimiento de la producción ha de sumarse la de su distribución, pues ello garantiza la sostenibilidad del crecimiento y desarrollo. El desarrollo, en suma, es diferente al crecimiento y consiste en crecimiento más cambio económico, asociado a una constelación de cambios sociales articulados entre sí en orden a generar una distribución del bienestar y a un crecimiento autosostenido.

Los conceptos de **convergencia económica** y, su contrario, **divergencia** sugieren la idea de aproximación y distanciamiento entre economías. Dichos conceptos —junto a la teoría de la convergencia, que aquí no tocaremos— surgieron como consecuencia de observaciones empíricas que se relacionan con el crecimiento económico y más específicamente con las diferencias en la intensidad o velocidad del crecimiento de distintas economías. Dichas observaciones ponen de relieve que las distancias existentes entre las economías, como consecuencia de la diferente rapidez en su crecimiento, se modifican a lo largo del tiempo en una doble dirección, hacia la igualdad o hacia una mayor desigualdad. Así, se produce convergencia cuando dos o más economías **tienden** a acortar sus distancias (*catch-up*) y se da divergencia cuando la tendencia discurre en sentido contrario, abriéndose la brecha de la desigualdad.

En principio, la convergencia/divergencia puede aplicarse a cualquier variable económica -precios, rentas, salarios, producción, productividad, etc.-, si bien la teoría de la convergencia y los economistas la aplican básicamente al agregado de la renta y a la productividad. En este sentido, la medida del grado de convergencia o divergencia económica se calcula, de forma muy elemental, por el porcentaje del nivel del PIB p/c o del producto por hora trabajada de una economía respecto a otra u otras, que son las referentes. Si los porcentajes aumentan a lo largo del tiempo, se produce convergencia y, si disminuyen, divergencia. Para un historiador esta perspectiva macroeconómica es importante y necesaria pero insuficiente. La convergencia de otras variables, como precios y especialmente salarios, entraña un interés histórico sin par. Los salarios, como forma de ingreso principal, más común y generalizada de los agentes económicos desde el siglo XIX, es mejor indicador del bienestar de una sociedad que "ese artificio estadístico que llamamos PIB per capita" que "promedia todo tipo de rentas" (Williamson).

1.3.5.- Factores del crecimiento

La Economía se ha ocupado desde sus orígenes de los problemas del crecimiento y muy especialmente de las fuentes de donde surge o factores que lo determinan y causan. En principio, esas fuentes pueden localizarse tanto en el lado de la demanda (mercados para los que se produce) como de la oferta (recursos y factores de los que se dispone o ha de disponerse). Comenzaremos por la **oferta**, pues es en ella donde clásicamente se identifican los factores del crecimiento.

Si crecimiento económico es por definición incremento del producto, lo que ha sido dicho de la producción de un bien puede en principio aplicarse a la dinámica del conjunto agregado de la producción de una sociedad. Los factores del crecimiento se identificarían así con los factores productivos: los recursos naturales, el capital y el trabajo. A mayor cantidad de factores empleados en tiempos sucesivos se generará lógicamente más producto. Se trata de un crecimiento basado únicamente en el aumento de la **cantidad** de factores, que corre el riesgo de agotarse al verse sometido a la ley de rendimientos decrecientes.

Los tres factores clásicos no son sin embargo los únicos determinantes del crecimiento del lado de la oferta. Numerosas investigaciones -las referentes a la "contabilidad del crecimiento"- han mostrado empíricamente que en las economías modernas el producto crece más que la suma de los factores empleados. Que resta una parte del aumento del producto que no es explicada por el aumento de la cantidad de factores. El residuo estadístico no explicado se identifica genéricamente con mejoras en la **calidad** de los factores, lo que se traduce en mejoras de la **productividad**, más concretamente de la **productividad total de los factores** (TFP), que es la que capta la contribución al crecimiento de todo lo que no es capital ni trabajo. Estas mejoras provienen fundamentalmente del **cambio técnico** y del **organizativo**. Las innovaciones técnicas y organizativas se constituyen así en factores determinantes de crecimiento económico al mejorar la calidad, y por lo mismo la capacidad productiva, la productividad, de los tres factores clásicos, lo que puede hacer que se reduzca o desaparezca el riesgo de que el crecimiento fundado en el mero aumento de los factores se agote.

El cambio técnico, entendido en sentido estricto o análogo, afecta a cada uno de los factores. En sentido estricto atañe principalmente al capital. El capital físico-productivo incorpora necesariamente tecnología (*tecnología incorporada*) y es por tanto susceptible de cambios y mejoras. Pero también el trabajo, todo tipo de trabajo, incluido el empresarial, experimenta cambios análogos a los del capital. El factor trabajo incorpora y acumula habilidades y conocimientos que mejoran su capacidad productiva. Se habla por ello de capital humano, del que se hablará más tarde. También los recursos naturales, aunque en mucha menor medida, son susceptibles de cambios y mejoras.

El cambio técnico no sólo a cada factor particular sino también a la combinación de factores. Esta recombinación suele ser comprendida bajo el nombre de cambio organizativo, (*tecnología no incorporada*), consistente, como su nombre indica, en cambios en la forma de organizar los factores productivos que pueden ser muy diversas (división del trabajo, economías de escala, organización del trabajo, etc.) y que dependen de la iniciativa y capacidad empresarial. La distinción entre cambio técnico y organizativo no es habitual en los manuales de Economía, que comprenden ambos bajo la etiqueta de cambio técnico o simplemente innovación, pero para la Historia Económica la distinción es pertinente, pues durante siglos y milenios el crecimiento estuvo más vinculado al cambio organizativo que al técnico.

Resumiendo, podemos concluir que 1) la **acumulación o aumento** de factores productivos y 2) la **mejora en la eficiencia o productividad** de los mismos, derivada del **cambios técnicos y organizativos**, constituyen las fuentes o factores, desde la oferta, del crecimiento económico

Sea cuales fuesen las vías del crecimiento practicadas hay un denominador y exigencia comunes: la inversión. Aumentar o mejorar los factores productivos requiere necesariamente nuevas inversiones. Y las inversiones provienen, de forma también necesaria, del ahorro. Cuanto más fracción de lo producido ahorre una sociedad y mayor parte de ese ahorro decida dedicarlo a inversiones productivas mayor será, en principio, su potencial de crecimiento, pues se ha aumentado su capacidad productiva.

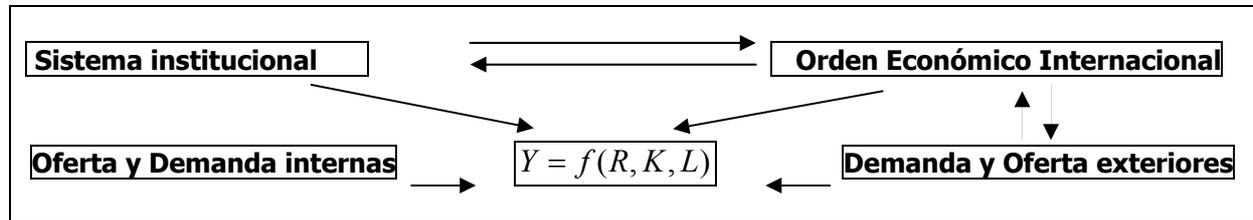
Con lo dicho hasta ahora no se agota la comprensión del tema del crecimiento económico desde el lado de la oferta, ni siquiera la cuestión de los factores. Decir que el crecimiento es función del aumento o mejora de los factores asociada al desarrollo técnico u organizativo no supone ofrecer ninguna explicación de las causas del crecimiento sino "exponer en qué consiste el crecimiento" (Douglas C. North). Los determinantes del crecimiento convencionalmente admitidos no son propiamente causa del crecimiento, a lo más, dicho de forma convencional, son sus causas o fuentes **inmediatas** pero no las últimas. De otro forma no se explica, por ejemplo, que a igualdad de tasas de inversión y desarrollo técnico se produzcan diferencias sensibles en el tamaño del crecimiento de los países. Lo decisivo es averiguar qué es lo que determina la decisión de invertir e innovar, qué es lo que guía la inversión y lo que conduce de la inversión al crecimiento. La búsqueda de estas causas **últimas** nos remite más allá de estas fuentes de crecimiento. Ese lugar son las **instituciones**, el sistema institucional de las economías, al que nos referiremos enseguida, que para algunos forma parte esencial de las bases del desarrollo económico.

La **demanda**, como ha sido adelantado, cuenta también como fuente del crecimiento, y de forma además necesaria. Es impensable que sin un nivel creciente de demanda, mercados solventes y expectativas de beneficios, los agentes económicos tomen las decisiones oportunas de combinar factores productivos e incrementar la inversión. La demanda, por otro lado, no sólo puede ser **doméstica** o interior sino también **exterior**.

Hasta ahora nos hemos movido en condiciones de economía cerrada. Pero las economías son normalmente economías abiertas, integradas en una economía internacional, ámbito en el que las economías nacionales se relacionan entre sí de diferentes maneras: a través del intercambio tanto de bienes y servicio como de factores productivos, de transferencias de tecnología, conocimientos, inversiones, etc. Esto significa que una economía particular puede contar para su crecimiento no sólo con sus propios recursos y mercado sino también con una oferta y demanda adicionales a la suya. Es más, la integración en la economía internacional puede derivar en una división del trabajo por la que cada país que participa en él se especializará en la producción de aquello para lo que está mejor dotado, generándose así una reasignación de los recursos nacionales y mundiales que mejora la eficiencia respectiva de cada economía y del mundo. Y aún se podría añadir que la integración en la economía internacional, en la que rigen específicas reglas de juego que conforman un determinado orden económico internacional, puede incidir en las instituciones internas de cada país, mejorándolas eventualmente en orden a generar condiciones más propicias para el crecimiento y desarrollo. A través de estas vías, que actúan del lado tanto de la deman-

da como de la oferta, las economías nacionales abiertas pueden potenciar su crecimiento de una forma que no sería posible en el caso de que estuvieran cerradas al exterior.

Figura 3 Factores del crecimiento económico



Para terminar conviene establecer alguna **tipología** elemental del crecimiento económico como instrumento que facilite la caracterización de los crecimientos históricamente dados. En relación directa con lo que se acaba de decir sobre los factores del crecimiento se distingue entre crecimiento **extensivo** e **intensivo**. Por crecimiento **extensivo** se entiende aquel en el que el incremento del producto deriva del aumento de la cantidad de factores empleados. Más cantidad de *inputs* genera aumento del *output*. Crecimiento **intensivo** es aquel en el que el aumento del producto proviene de una mejora en la eficacia productiva o productividad de los factores, asociada como se ha dicho a cambios técnicos y organizativos. Mejores *inputs*, dotados de mayor eficiencia, generan más producto.

En otro orden de cosas, relacionado con el comportamiento de las variables macroeconómicas relevantes, se distingue el crecimiento macroeconómicamente **equilibrado** del **desequilibrado**. Las variables que se consideran son cuatro: precios, empleo y saldo presupuestario, que componen todas ellas el grupo de variables internas, y el saldo de la balanza de pagos, variable externa. Se define como **crecimiento equilibrado** al que va acompañado de baja tensión inflacionista, alto empleo y equilibrios relativos, difícilmente plenos, tanto presupuestario como exterior. Por el contrario el **crecimiento desequilibrado** es el que se desarrolla con altas tasas de inflación y paro, así como con abultados déficits fiscal y externo. También se les conoce, respectiva y metafóricamente, como crecimiento virtuoso/vicioso, sano/insano.

1.3.5.1.- Trabajo, Población y Capital Humano

La población, los hombres, no deben suponerse algo exógeno al funcionamiento de la economía. El hombre es principio y fin de la economía, por cuanto es el principal factor de producción, pues idea y organiza en definitiva toda la actividad económica, y al propio tiempo es factor de consumo, destinatario último de lo que se produce. Entre ambas propiedades económicas del hombre como factor de producción y de consumo existe una relación lógica, pero que puede convertirse en problemática. Al respecto conviene hacer dos tipos de consideraciones: las estrictamente relativas al hombre como factor de producción, contemplado desde sus **cualidades**, para lo que nos serviremos de la teoría moderna del capital humano; y las que se refieren al problema más tradicional de las relaciones entre Economía y Población, desde la perspectiva de la **cantidad** de hombres. Comenzaremos por aquí.

El tamaño de la población y sus variaciones ha sido tema constante de análisis tras la elemental observación de que todo aumento de población implica más capacidad de trabajo pero también más necesidades a satisfacer. Habida cuenta de que la reproducción humana y la producción de bienes responden a procesos y lógicas diferentes y de que sus respectivos crecimientos tienen limitaciones distintas, cabe preguntarse "cuál es el motor y cuál el remolque" (Livi-Bacci): si el desarrollo de los recursos remolca al de la población, o si el crecimiento de ésta presiona la producción de más recursos. Dicho de forma más técnica, las relaciones entre Población y Economía son circulares y el problema reside en especificar el sentido y dirección de la causalidad: de la Población a la Economía o al revés.

A muy largo plazo y tendencialmente, el crecimiento de la población discurre en la misma dirección que el de la economía. En épocas de baja capacidad productiva, como lo fue la larga etapa histórica preindustrial, el crecimiento de la población fue bajo y desde la Revolución Industrial hasta hoy el crecimiento

demográfico se ha disparado en correspondencia con el de la producción. Un mecanismo de equilibrio parece haber ajustado a largo plazo las relaciones entre ambas variables. Sin embargo, no siempre, el aumento de la población ha sido correspondido con el de los recursos, ocasionándose un desajuste conocido como "tensión malthusiana" o "trampa malthusiana". El reajuste entre ambas variables ha provenido o bien de un aumento de los recursos o bien por una caída de la población, restableciéndose así el punto de equilibrio. Es admitido que históricamente se han desarrollado mecanismos de equilibrio en las relaciones entre Economía y Población, si bien sigue discutiéndose el tema de la dirección causal.

Una de esas situaciones en que esta causalidad va de la Población a la Economía, con efectos además potencialmente positivos, es la de la **división del trabajo**. Cuando la población crece y adquiere un tamaño o densidad importantes, puede establecerse entre sus miembros una división del trabajo. En una comunidad pequeña, tal posibilidad casi desaparece. Todos suelen producir prácticamente de todo. Sólo con el aumento de población -equivalente aproximado al aumento de la oferta de trabajo- puede resultar rentable que cada trabajador se dedique a realizar sólo determinadas actividades (completas) o tareas (parciales) productivas. Esta división del trabajo redundará, mediando la **especialización**, y la consecuente generación de conocimientos y habilidades específicos en los trabajadores, en una mejora en la productividad del trabajo individual y de toda la comunidad; ella constituye una de las primeras formas conocidas de organización eficiente del trabajo, la primera fuente significativa de mejora de la productividad antes del advenimiento del maquinismo con la Revolución Industrial, a la que Adam Smith reconoció en su tiempo como la llave del progreso económico. El límite a este proceso de división del trabajo viene determinado por el tamaño del mercado, y éste a su vez, en una medida substancial, por el número de consumidores, en suma, por la población, en este caso vista desde la vertiente de la demanda, como factor de consumo. El círculo de relaciones entre Población y Economía se cierra así en estas situaciones.

En determinadas etapas históricas, como la preindustrial, el factor trabajo era trascendental. En la función agregada de producción, la correlación entre producto y trabajo era muy alta. En las economías industriales avanzadas tal correlación ha caído, y no sólo como consecuencia de la sustitución de trabajo por capital sino también por la mejora cualitativa del propio factor trabajo, tal y como han puesto de relieve los teóricos del capital humano. Por capital humano se entiende un tipo especial de capital incorporado en los trabajadores y constituido fundamentalmente por el **stock de conocimientos y habilidades** en ellos **acumulados**, aunque también por otros componentes como la salud, los valores culturales, la ideología y diversos ingredientes sociales más amorfos, todos los cuales mejoran la contribución al proceso productivo, la productividad, del factor trabajo así como las posibilidades de aumentar su retribución en el mercado laboral. La medición de estas cualidades adquiridas son complicadas pero la fuente de las mismas no tiene secretos, al menos en lo más nuclear: la educación, tanto general, recibida a través del sistema educativo formal, como la específica, adquirida informalmente en el puesto de trabajo a través de la experiencia laboral directa (*learning by doing o by using*).

La redefinición del tradicional factor trabajo en términos de capital humano implica la aplicación al mismo de dos conceptos económicos antes sólo aplicados al capital físico: acumulación e inversión. El acervo de conocimientos puede incrementarse y la condición para ello es invertir en todo tipo de educación, y como premisa indispensable en salud. Con esta modulación conceptual no sólo se equipara al factor trabajo con el físico -las diferencias entre ambos tipos de capital se difuminan- sino que incluso hay quienes trasladan la importancia hacia el capital humano. En el momento actual, muchos economistas no sólo relacionan el desarrollo tecnológico con la mejora del capital humano sino que enfatizan que la producción de conocimientos constituye la clave esencial de dicho progreso técnico y en consecuencia del crecimiento y desarrollo económicos. La diferente dotación de capital humano sería según ellos la raíz del desarrollo desigual entre países.

1.3.5.2.- Tecnología, Sistema Tecnológico y Cambio Tecnológico

Comúnmente se asimila la tecnología con máquinas y herramientas, cuando no es cierto que todas las técnicas se materialicen en artefactos. Con lo que la tecnología se vincula de verdad es con el conocimiento. Algunos animales también se sirven de artilugios, pero lo hacen siguiendo pautas de comportamiento instintivas. El hombre sin embargo los ha diseñado y los usa de forma racional y consciente, y además los ha ido innovando sistemáticamente.

Estas proposiciones plantean alguna dificultad de cara a distinguir el conocimiento técnico de otros conocimientos y entre ciencia y tecnología. El conocimiento técnico es una clase especial de conocimiento. En primer lugar, es un saber económicamente **útil**, lo que le distingue de otros tipos de conocimientos. Y

además, es **aplicado y ha sido desarrollado efectivamente**; los conocimientos aplicables han acabado materializándose, lo que marca las diferencias entre ciencia pura y tecnología. Se trata, por tanto, de conocimientos útiles, aplicados efectivamente a los procesos económicos de producción y distribución y que inducen mejoras en la relación entre factores y producto final. Por ello la tecnología es considerada por muchos estudiosos como el factor que más propicia el crecimiento, "el motor del crecimiento" (Hicks).

Clásicamente, desde Schumpeter, se distinguen tres momentos en todo proceso tecnológico: invención, innovación y difusión. La **invención** es el momento del descubrimiento, de la concepción de conocimientos nuevos. Esto en principio se corresponde con la ciencia, al menos con la aplicable. La **innovación** representa el momento fuerte del proceso, pues en él se aplican y plasman los conocimientos ideados en condiciones para ser aceptados por el mercado. Para que la idea descubierta se materialice deben concitarse posibilidades técnicas de aplicación y rentabilidad comercial. Los proyectos quiméricos no son aplicables y los costosos no se venden. La **difusión** constituye el momento de la generalización del uso de la técnica, puesta en el mercado a disposición de agentes económicos distintos a los innovadores. La importancia de esta etapa es esencialmente económica. Una innovación no tiene impacto sobre el sistema productivo si no se difunde y generaliza hasta alterar el sistema.

La **tipología** de las técnicas es muy diversa y conviene retener algunos tipos ideales que permitan identificar situaciones reales.

La distinción entre tecnologías de producto y de proceso tiene utilidad para especificar históricamente el tipo de técnica introducida. Una técnica nueva puede consistir en un procedimiento distinto pero más eficaz de fabricar un producto ya existente (**tecnología de proceso**) o en un producto totalmente nuevo o mejorado (**tecnología de producto**). Otras distinciones son también de interés para el análisis histórico. Suelen diferenciarse las tecnologías **radicales**, derivadas de **macroinvenciones**, que suponen una ruptura y discontinuidad con las preexistentes, a las que desplaza, de las **incrementales** o **microinvenciones**, que se van desarrollando por pasos progresivos de mejora y adaptación continua de las existentes. Éstas no son históricamente tan vistosas como aquellas, pero sí más frecuentes; sus efectos acumulativos derivan en importantes, si no mayores, mejoras de productividad. Normalmente, las radicales necesitan adaptaciones, por lo que reclaman microinvenciones.

El progreso técnico no se difunde sólo por su incorporación al capital sino también por otros medios más sutiles. En este sentido se establecen diferencias, que ya hemos advertido, entre la tecnología **incorporada** en el capital físico, en los bienes de equipo, máquinas y herramientas, también llamada **innovación mecánica**, de la **no incorporada** o **no mecánica**. En este último caso, unas son bien perceptibles, tales son los grandes cambios en la combinación de factores productivos, otras sin embargo son bastante menos apreciables, como las consistentes en una mejor utilización de las máquinas y herramientas, de lo que también se derivan mejoras de la productividad por encima de los niveles estándar; estas mejoras se vehicular, aparte de a través del capital humano, por medio de los sistemas de organización y racionalización del trabajo. En la terminología de Schumpeter, se trata de innovaciones **directivas** y **organizativas**. La distinción entre este tipo de innovaciones y las mecánicas es pertinente no sólo hoy sino sobre todo en la era preindustrial, donde una parte decisiva del incremento de la eficiencia económica provino de mejoras en la organización.

El desarrollo tecnológico no es un proceso de innovaciones autónomas, aisladas unas de otras. Conforman un sistema, en una doble acepción y sentido: las innovaciones conforman un conjunto sistémico y éste se relaciona con el de otras instancias sociales. Se habla por ello de **sistema** o **paradigma** tecnológicos. Las innovaciones suelen formarse en "racimos" (*clusters*); una innovación requiere otras y entre todas se establecen interconexiones hasta componer, con el tiempo, un conjunto integrado, estructurado. La noción de **sistema técnico** permite así identificar la interdependencia entre sus diferentes componentes en un momento dado. La noción de sistema conduce a la de **cambio tecnológico**, como momento y proceso de tránsito de un sistema a otro. La construcción del nuevo sistema implica la desaparición progresiva del sistema precedente. Es un proceso de "destrucción creadora" (Schumpeter), un momento económica y socialmente convulso, en el que hay perdedores y ganadores. También se aplica el término de cambio técnico, en un sentido menos fuerte, para referirse a esa situación, hoy normal aunque en el pasado no lo fuera, de permanente innovación técnica a golpe de microinvenciones.

Las innovaciones técnicas que, como acabamos de señalar, no son neutras económicamente tampoco lo son socialmente. Se generan en el seno de una colectividad determinada y cuando se reintroducen en su sistema productivo suelen ir acompañadas de las correspondientes innovaciones sociales e institucionales.

"La técnica es una construcción social... (y) la tecnología construye lo social" (F. Caron). La sociedad técnica es construida en el seno de una sociedad global, de la que emana y a la que vuelve. Preguntarse por qué unas sociedades y unos momentos históricos son tecnológicamente más activos que otros nos conduce una vez más a indagar en el campo de las instituciones.

1.3.5.3.- Instituciones y Cambio Institucional

El hombre no sólo es inventor de tecnología, es también innovador social, concretamente, de instituciones. Las **instituciones**, utilizando una metáfora manida, consisten en **reglas de juego** creadas por los hombres, de forma intencional o no, para poder vivir en sociedad. En las instituciones, siguiendo con el símil deportivo, hay **reglas**, informales (tradiciones, costumbres, etc.) o formales (leyes y normas), hay **jugadores** (individuos u organismos colectivos) y hay también **juces** que velan por el cumplimiento de las reglas. La finalidad de toda institución no es otra que posibilitar la convivencia entre los hombres como seres sociales.

El origen último de las instituciones radica justamente en el ser necesariamente social del hombre. Éste tiene necesidad imperiosa de relacionarse con los demás, por lo que establece relaciones e interactúa con ellos. Estas relaciones discurren entre los márgenes de la cooperación y la competencia, y, en el límite, la violencia. Al propio tiempo, el hombre aspira al orden y a la certidumbre. La forma de compaginar estas dos situaciones, potencialmente encontradas, es estableciendo reglas de conducta social que minimicen conflictos y aseguren el orden. Implantar estas reglas supone restringir la libertad de actuación de los individuos. Estas restricciones son asumidas porque los costes de esta cesión de libertad se compensan con los beneficios del orden y la reducción de incertidumbre. Pero las instituciones no sólo se definen negativamente como restricciones, conforman positivamente una estructura de estímulos para la interacción e intercambio entre los hombres, convirtiéndose en guías de su conducta. No es difícil inferir de lo dicho que las instituciones son eficientes, en el sentido etimológico de producir efectos.

Instituciones ha habido y hay muchas, cubriendo además distintos campos. Hay instituciones sociales, económicas, políticas...Y hay instituciones mayores y menores. Todas forman un entramado, un sistema. Entre las más importantes para nuestros propósitos cabe destacar al Estado, el mercado, la empresa y los derechos de propiedad.

Esta forma de representar a la sociedad mediante instituciones ha sido trasladada al campo de la economía. Ello ha permitido reintegrar el análisis económico en el marco más amplio de la sociedad, en el **entorno o marco institucional**, consistente en la estructura de reglas y normas que rigen las transacciones económicas, y comprobar que en la economía existen otras relaciones, aparte de las derivadas del sistema de precios, que podrían ser decisivas como determinantes económicos. La diferencia en los resultados económicos de las sociedades dependerían: primeramente, de una correcta o incorrecta definición de sus instituciones, lo que nos lleva al espinoso problema de determinar cual es el conjunto ideal de buenas instituciones; y en segundo lugar, del cumplimiento de las reglas de juego, lo que nos remite, en última instancia, a la política. Las reglas pueden estar mejor o peor diseñadas, pero de nada servirá un buen proyecto de reglas si impera, pongamos por caso, la corrupción o, sin más, no se cumplen. Una vez definidas y observadas las reglas, se generaría una estructura, estable y cierta, de estímulos que sería lo que en última instancia determinaría las decisiones de los agentes económicos en el momento de iniciar o desarrollar una actividad económica. Serían, como se ha adelantado, eficientes.

Las instituciones podrían eventualmente operar en dirección contraria al crecimiento y desarrollo. Ellas son "elementos conservadores" de la sociedad. Tienden, por definición, a la estabilidad, garantía de certidumbre. Pero la estabilidad puede convertirse en inercia y por lo mismo en obstáculo al crecimiento, en el caso de que se produzcan desequilibrios o desajustes entre diferentes instituciones o entre las prácticas sociales que éstas regulan. El reajuste tendrá necesariamente que pasar por un **cambio institucional**, por la innovación de las instituciones, que generarían nuevos y eficientes estímulos económicos. A momentos históricos de cambio o crecimiento económico corresponderían cambios institucionales.

Las instituciones y el cambio institucional se constituyen, así, en un determinante económico de primera magnitud. Para algunos economistas e historiadores el determinante más decisivo, o más bien la causa

última del crecimiento y desarrollo, a la que finalmente se remiten las próximas: la combinación de factores y el desarrollo técnico.

1.3.6.- Estructuras económicas y cambio estructural

En la definición de Kuznets sobre crecimiento económico había una anotación final que hacía referencia a las reformas estructurales. Para los teóricos del crecimiento, las economías, a medida que crecen, al igual que los organismos vivos, experimentan transformaciones en su estructura, que cuando son intensas reciben el nombre de cambio estructural. Inversamente, esos teóricos han detectado que cuando se da un cambio estructural el ritmo de crecimiento se acelera. La coincidencia entre ambos fenómenos induce a pensar que están relacionados. Entender esto requiere de algunas consideraciones previas.

Cambio y estructura son conceptos centrales de las ciencias sociales porque se refieren a dos características básicas e inseparables de la realidad social: la permanencia y la transformación. La sociedad, que perdura en el tiempo, como cualquier naturaleza viva, no está estática ni es inerte sino que está en continua variación dinámica. Por paradójico que parezca tiene la propiedad de permanecer y cambiar al mismo tiempo. Cambia, por lo que es distinta -aparece la vertiente de transformación- pero no tanto como para no poderla identificar como la misma, dado que se está reproduciendo constantemente -vertiente de permanencia-. El término estructura hace precisamente referencia a esta característica de estabilidad y permanencia, mientras que el de cambio alude a las transformaciones, y en el límite a la de ruptura. Si en el proceso descrito, las transformaciones tienden más a modificar que a replicar y reproducir, puede estar produciéndose un cambio estructural. Con este término se pretende representar este proceso de intensa transformación que ya no permite seguir identificando a una realidad social como la misma.

¿Qué es lo que cambia y lo que permanece? El concepto de **estructura** permite entender esta paradoja aparente. El concepto ha recibido un sin número de definiciones, pero en todas ellas se pueden rastrear unas notas recurrentes: se trata de **conjuntos**, formados por **elementos**, entre los que existen vínculos de mutua interdependencia, es decir, **relaciones**, que otorgan a cada elemento una posición dentro del conjunto. El énfasis del concepto de estructura hay que ponerlo en las relaciones, no en los elementos. Éstos varían, aumentan o disminuyen y se transforman constantemente, son las relaciones las que no cambian, o lo hacen sólo dentro de unos límites estrechos, y las que en consecuencia sirven para determinar lo permanente, la estructura, de la realidad social. Podríamos, pues, definir estructura como un sistema estable de relaciones entre los elementos de un conjunto. Cuando las relaciones, y no sólo los elementos cambian, estamos ante un **cambio estructural**, que podría definirse como transformación substancial del sistema de relaciones establecido entre elementos de un conjunto.

Trasladado el concepto a la actividad económica, en un principio sirvió simplemente para contraponerlo al de coyuntura, pero, más allá de esa distinción, vamos a ensayar una vez más una aproximación operativa a este concepto. Para ello procede reconocer que la Economía ha diseñado de cara al análisis económico una serie de nociones que son relacionales, cuyos términos están relacionados entre sí, incluso cuantitativamente. Escogemos como ejemplos para este fin cuatro de estos conceptos: el de función de producción, el de composición del producto agregado o PIB (agregado macroeconómico desde el punto de vista de la oferta), el de la composición del gasto agregado o Gasto Nacional (agregado macroeconómico desde la demanda), el de apertura exterior.

La **función de producción** muestra, como sabemos, las relaciones funcionales existentes entre los elementos determinantes del producto: capital, trabajo y recursos naturales. Expresa al propio tiempo la intensidad con la que colabora cada factor en el proceso productivo. Si los valores de estas relaciones e intensidades permanecen relativamente estables en el tiempo o se mueven dentro de unos rangos cortos, se pone de manifiesto un aspecto estructural, de permanencia, de una economía, que de cualquier manera está en permanente cambio. La **composición del PIB** según origen del producto refleja las relaciones proporcionales existentes entre los bienes y servicios generados por los sectores económicos convencionales (sector primario, típicamente productos agrícolas, secundario, bienes industriales y terciario, servicios). Si los sectores evolucionan a lo largo del tiempo manteniendo entre sí unas proporciones relativamente fijas o estables, ello indica permanencia de las relaciones económicas intersectoriales y denota la existencia de una estructura económica. Lo mismo cabe afirmar de la composición del **Gasto Nacional**, donde pueden medirse las relaciones existentes entre Consumo, Inversión y Saldo Neto Exterior. El cuar-

to ejemplo, el de **apertura exterior**, mide la relación existente entre la suma de exportaciones más importaciones y el PIB y sirve para complementar a los anteriores indicadores, todos ellos concernientes a una economía cerrada. Cuando en las relaciones apuntadas en estos conceptos se producen cambios pero éstos respetan unas proporciones relativamente fijas o estables, estamos ante un fenómeno económico permanente, una estructura económica que perdura en el tiempo, y cuando esas relaciones se modifican substancialmente, estaríamos en presencia de un **cambio estructural**.

Repárese que hemos repetido sistemáticamente la coletilla de permanencia "en el tiempo", aspecto este de singular trascendencia para la aplicación del concepto de estructura a la Historia Económica. En nuestra disciplina la permanencia en el tiempo se identifica con el plazo largo, lo que significa que nuestras estructuras económicas son por definición durables, perduran a lo largo de un largo plazo de tiempo. La propia duración autoalimenta la permanencia de las estructuras, generando fuertes inercias al cambio, por lo que los cambios estructurales, además de ser complejos, se producen con lentitud, perdurando también en el tiempo.

Cómo y por qué se producen estos cambios, que suponen transferencias y reasignación de recursos, es algo sobre lo que la Economía ha dicho poco y ante lo que la Historia concentra sus esfuerzos sin contar por ello aún con explicaciones satisfactorias. Con todo, cabe subrayar una vez más la complejidad de los mismos, porque implican a otras transformaciones, demográficas, técnicas, sociales y hasta mentales, necesariamente conexas al cambio económico estructural. Y cabe también apuntar que uno de los elementos nucleares de este cambio, porque está en el centro del mismo, es la mejora de la eficiencia económica, de la productividad, que históricamente acompaña a estos procesos. Estas mejoras han provocado así significativas aceleraciones en el ritmo de crecimiento. Lo decíamos más arriba, entre cambio estructural y crecimiento económico existen fuertes interconexiones.

1.3.7.- Fluctuaciones y ciclos económicos. La coyuntura económica.

La actividad económica varía a lo largo del tiempo. La experiencia nos dicta que ni la producción agregada (PIB), ni sus componentes (sector industrial, servicios...), ni ninguna variable (precios, salarios, empleo...) permanecen estables o se mueven en la misma dirección. Lo hacen por el contrario con ritmos e intensidad variables, generando **movimientos**, que también se denominan **fluctuaciones**, que tienen determinados patrones bien especificados.

Si descomponemos cualquier movimiento en sus **formas** más elementales (morfología), éstas se reducen a tres: 1) movimiento al **alza**, ascendente o alcista, cuya pendiente es positiva; 2) a la **baja**, descendente o bajista, con pendiente negativa; 3) horizontal, estacionario o **estable**, cuya pendiente es nula (figura 3). Todas las variaciones de la actividad económica son reducibles a estas formas elementales de movimiento.

Las fluctuaciones desarrollan distintas trayectorias que se estandarizan en **tipos** (tipología). En teoría pueden adoptar una sola forma y un sentido único, **movimiento monotónico**, al alza, baja o estabilidad, lo cual es muy poco frecuente; o pueden combinar diferentes formas, alternando en un mismo movimiento fases ascendentes con descendentes y constantes, generando un **movimiento alterno**, que es lo normal.

En los movimientos alternos, la alternancia puede secuenciarse según pautas ordenadas (alza-baja-alza-baja...) o desordenadas (alza-estabilidad-alza-baja-estabilidad...). En el primer caso estamos ante un tipo de movimiento alterno **sistemático** o **regular** y en el segundo frente a uno **aleatorio**.

Figura 3 *Formas del movimiento*

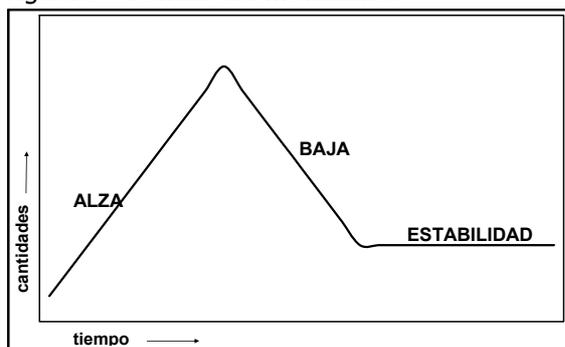
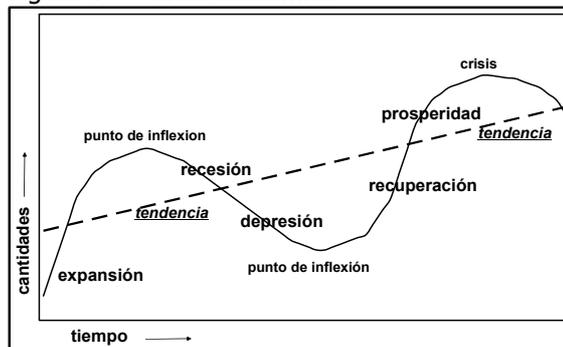


Figura 4 *Ciclo económico*



Cada uno de estos patrones de movimiento suele ser específico, aunque no plenamente, de determinadas economías o sistemas económicos. A cada sistema económico corresponden normalmente fluctuaciones de tipo distinto. Las sistemáticas se dieron durante los siglos XIX y XX, en las economías industrializadas y el sistema económico capitalista, y las aleatorias se prodigaron en los siglos precedentes, en las economías agrarias de los sistemas precapitalistas. Los movimientos sistemáticos de las economías modernas parecen responder a un cierto mecanismo interno o endógeno que los regula, mientras que las fluctuaciones aleatorias de las economías agrarias parecen derivar de causas fortuitas y contingentes, como guerras o epidemias y, sobre todo, malas cosechas, *shocks* exógenos a la propia economía.

Un tipo específico de fluctuación sistemática es la que se conoce con el nombre de **ciclo económico** (*bussines cycle*). A la propiedad de alternancia regular, el ciclo añade las de recurrencia y periodicidad. El ciclo despliega en efecto un movimiento alterno de alza y baja, pero al propio tiempo recurrente o circular (*kiklos*, en griego significa círculo), pues el movimiento vuelve a su punto de partida para reiniciar otro ciclo, describiendo finalmente una trayectoria, más que de círculos, de ondas u olas que se engarzan formando una sucesión de ciclos. Pero además, esta recurrencia en el espacio se produce a un ritmo periódico, es decir, con regularidad en el tiempo. Alternancia, ciclicidad y periodicidad definen en principio al ciclo económico.

El ciclo se suele descomponer en una serie de fases: la fase A o de **expansión** y la B o de **contracción**, separadas por **puntos de inflexión** (*turning points*), que se llama superior, cuando se pasa de la expansión a la contracción, e inferior, cuando se discurre a la inversa. A su vez, estas fases suelen subdividirse en otras dos, tomando como referencia el valor medio de la variable considerada en el ciclo, expresado gráficamente en la línea de **tendencia** (*trend*). Así, en la fase de contracción se distingue la subfase de **recesión**, (desde el valor máximo, en el punto de inflexión superior, hasta el medio, en la línea de tendencia) de la de **depresión** (a partir del valor medio hasta el mínimo, en el punto de inflexión inferior). En la fase de expansión se diferencia la de **recuperación** (movimiento de vuelta del punto mínimo hasta el medio) de la de **prosperidad, auge** o expansión propiamente dicha (seguiría a la de recuperación por encima de la línea de tendencia). Estas fases y subfases son teóricas y su identificación en un ciclo concreto puede ser problemática, pues los ciclos son diferentes entre sí y nunca perfectos.

Los trabajos empíricos han analizado los ciclos en función de dos criterios, su **duración** y su **naturaleza**. Por el criterio de **duración**, se identifican **ciclos menores, mayores e intermedios** y, atendiendo a su **naturaleza**, los ciclos se definen en función de las variables que se consideran, producción y/o precios.

Los **ciclos menores** son los diarios y los estacionales, éstos de duración aproximada a un año y vinculado, como su nombre indica, a las estaciones del año; el ciclo históricamente más característico en este sentido sería el ciclo agrícola, plenamente asociado al paso de las estaciones. En el otro extremo estarían los **ciclos mayores**, como las ondas largas o de larga duración, de Kondratieff, de aproximadamente medio siglo. Entre medias se han registrado otros **ciclos intermedios**: los Kitchin, de 3 años, los Juglar, entre 7 y 10 años, y los de Kuznets, de 15 a 20.

Los precios tuvieron en el siglo XIX un comportamiento más cíclico que la producción. Los precios oscilaron con fases de alza y baja en torno a una tendencia claramente bajista, mientras la producción mantuvo una tendencia constante al alza, donde los ciclos se perciben mal; sólo por momentos de mayor o menor aceleración del crecimiento, no por fases de alza o baja. En la primera parte del siglo XX, tras la guerra mundial, el comportamiento de precios y producción se modificó relativamente; la producción perderá su tendencia sostenida al crecimiento con motivo de las guerras y la gran depresión de los años 30 y fluctuará de forma más cíclica, al igual que los precios, que se movieron en el mismo sentido que la producción. En la segunda parte del siglo XX las pautas volverán a modificarse y sobre todo los ciclos a difuminarse.

De entre los distintos momentos del ciclo merecen destacarse los puntos superiores de inflexión, llamados también **crisis**. El significado múltiple del término crisis y la confusión terminológica existente con otros términos aconsejan clarificar y discernir. El sentido más corriente que se da a la palabra crisis es el de existencia de problemas y dificultades. Así considerado, el término pertenece más al lenguaje vulgar que al técnico, aunque en su imprecisión apunta con acierto a que se trata de algo negativo, patológico, en el comportamiento y/o funcionamiento de la actividad económica, al igual que los términos de contracción, recesión o depresión. En este sentido se atribuye indistintamente el término crisis tanto a un año concreto (1929 o 1973) como a un conjunto de ellos (los años 30 u 80 del siglo XX o a todo un siglo, el XIV). En

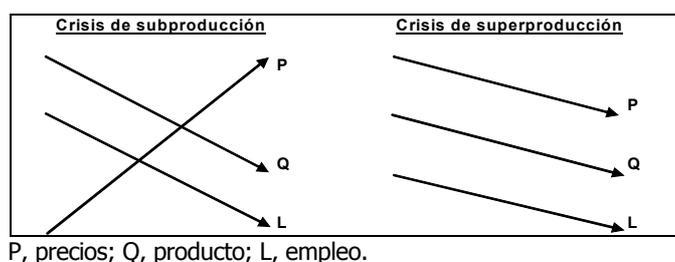
una acepción más técnica, desde el punto de vista del ciclo o con independencia de él, los términos son algo menos ambiguos, al aplicarse criterios de duración e intensidad para diferenciarlos.

Crisis equivale a una situación crucial de la actividad económica que se produce en el corto o cortísimo plazo y que marca un corte con el anterior panorama económico; en la dinámica del ciclo es justamente el momento de paso (*turning point*) de la expansión a la contracción; sus causas pueden ser de carácter endógenos, asociadas a la propia dinámica económica del ciclo, o exógenas, choques externos o asistémicos que se abaten sobre la actividad económica alterando negativamente su comportamiento, sin relación por tanto con el ciclo. La **contracción** describe de forma genérica y sin precisar duración ni intensidad una situación de caída de la actividad económica. Recesión y depresión precisan ya esta caída. La **depresión** es más prolongada y severa que la **recesión**; ésta es menos intensa y más pasajera, se desarrolla en el corto plazo, mientras que aquella lo hace en el medio o largo. Reténgase que todos estos movimientos tienen un denominador común, describen situaciones de crecimiento negativo, lo que les diferencia de la **ralentización**, en la que el crecimiento es positivo pero de intensidad menguante. Estos matices obligan a que en rigor tengamos que hablar de la crisis de 1929 y de la depresión de los años 30.

Al igual que en el caso de los ciclos ha de repetirse que a cada sistema económico corresponde un tipo específico de crisis. Se distinguen al respecto las **crisis de subproducción**, también llamadas de subsistencias, propias de economías agrarias preindustriales y sistemas económicos precapitalistas, y **crisis de superproducción**, típicas de las economías modernas y del sistema económico capitalista en los siglos XIX y primera parte del XX. Las crisis de subproducción se corresponden con crisis agrícolas y son consecuencia de malas cosechas que reducen sensiblemente la oferta de alimentos o subsistencias. Deben por tanto definirse como **crisis de oferta**, cuya causa es exógena a la economía, pues tienen un origen generalmente climático. Las crisis de superproducción son por contra más bien industriales y comerciales y no suelen responder a causas exógenas sino a la dinámica misma de la economía, normalmente a una acumulación de capital que en la fase de expansión del ciclo ha ido incrementado la capacidad productiva por encima de la demanda efectiva, por lo que se definen como **crisis de demanda**.

La sintomatología de estas crisis o de las recesiones y depresiones que eventualmente les siguen es también diferente. En las crisis agrícolas, cantidades y precios se mueven en sentido inverso, el producto cae y los precios suben, lo contrario de en las crisis de superproducción, donde ambas se deslizan a la baja.

Figura 6 *Sintomatología de los distintos tipos de crisis*



Hay un tipo de crisis diferente a las asociadas al ciclo o al movimiento en general de la economía, las conocidas como **crisis estructurales**. Las crisis cíclicas son por definición transitorias o pasajeras, en modo alguno definitivas, pues la actividad económica se endereza retornando a la expansión. Se trata por tanto de una **crisis coyuntural** de la que la actividad económica acaba recuperándose, distinta de una crisis estructural que altera alguna o algunas de las relaciones de la estructura de forma irreversible. Las crisis estructurales suelen por ello durar, a veces de siglos, mientras que las coyunturales se producen en el corto plazo.

Coyuntura es también un término relacionado con el movimiento y la dinámica de la economía. Viejo concepto, tampoco bien definido, que se suele presentar como contrapuesto al de estructura. Mientras ésta hace referencia, como se ha señalado, a la estabilidad y permanencia existente en las relaciones entre variables económicas, la coyuntura alude a la variación de los elementos, es decir, a cambios en la magnitud de las variables. Pero el concepto añade alguna particularidad al respecto, que le diferencia del más general de fluctuación, la cual viene expresada en la propia etimología de la palabra coyuntura, la *con-junción*. Ella trata de establecer el comportamiento **tendencial** de un **conjunto** de fenómenos económi-

cos ligados los unos a los otros, lo que permite reflejar la situación económica en un momento o tiempo determinados, desde el plazo corto hasta el secular, y posibilitar desde aquí la perspectiva del futuro.

Lo específico de la coyuntura y del análisis coyuntural frente a otro tipo de análisis viene dado por la selección de fenómenos a observar —y derivadamente los indicadores a utilizar—, el establecimiento de la tendencia de los mismos, que pueden divergir, y de sus relaciones mutuas. Ello ofrecerá una visión sintética de la dinámica económica en un tiempo histórico determinado o del momento actual y de las tendencias predecibles para el futuro. La previsión subyace en el concepto de coyuntura, en la idea de que de la conjunción económica actual de las variables emanará la futura. Los observatorios de coyuntura nacieron justamente con propósitos de establecer previsiones y de intervenir en última instancia sobre la economía.

1.4.- Las grandes etapas de la Historia Económica

La Historia, se dice, es la ciencia del cambio, pero éste no se ha producido de continuo. De los cambios más radicales, de los auténticamente revolucionarios, que permiten discernir con nitidez un antes y un después, ha habido muy pocos. Dos pueden calificarse realmente de revolucionarios en la historia de la humanidad, demarcando dos grandes etapas históricas: la Revolución Agraria del Neolítico y la Revolución Industrial difundida en el siglo XIX.

La primera supuso el paso de una economía de depredación de la naturaleza, mediante actividades de recolección, caza y pesca, a una economía de producción, mediando el desarrollo de actividades agrícolas y ganaderas, así como las a ellas conexas. La segunda significó, además de una sensible aceleración del crecimiento económico, la expansión del sector industrial, que substituía en importancia al agrario hasta entonces predominante. El elemento esencial de cambio, la mejora de productividad, acompañó a estos procesos pero se centró en distintos factores. En la Revolución agraria, en el factor tierra, en la industrial, en el trabajo. Con el descubrimiento de la agricultura y la domesticación del ganado, la productividad del trabajo probablemente cayó, pero fue de cualquier manera compensada por la de la tierra. El hombre tenía que trabajar más horas para obtener la misma cantidad de producto, pero obtenía más producto con menos tierra. Desde el siglo XIX, los hombres han trabajado relativamente menos para producir más, aumentando así el producto por habitante, mediante, claro es, disponer de más capital y conocimientos técnicos. Las dos revoluciones marcan las dos grandes etapas de la Historia Económica: la era preindustrial y la industrial.

La era preindustrial discurre desde el Neolítico (c. 10.000 A.C.) hasta las proximidades del año 1800. Largo periodo en el podrían entresacarse subperiodos, pero que lo examinaremos en su conjunto, estilizando sus rasgos más generales. Del lado de la oferta, su estructura productiva es predominantemente agraria, el sector primario es el que más producto genera y más mano de obra emplea (en torno al 70-80%); además, domina y comanda al resto de los sectores, de forma que su comportamiento —dependiente de la naturaleza más que de la acción humana— influye terminantemente en la marcha de las actividades artesanales y comerciales. Desde la demanda, lo que predomina es la de consumo, siendo la de inversión escasísima, por lo que la acumulación de capital es reducida, aunque sea creciente. Son economías además con bajo y lento progreso tecnológico. Por todo lo dicho, en la función agregada de producción, los factores decisivos son el trabajo y la tierra y el crecimiento económico se sitúa en la categoría de extensivo. Son economías, finalmente, cerradas, dadas las imperfecciones del transportes, por lo que no pueden sacar ventaja de la división internacional del trabajo, produciendo de todo a cualquier coste; aquellas economías que por localización, junto al mar, disponían de rentas de posición pudieron desarrollar actividades comerciales, encontrando en este sector un significativo aporte de ingresos que las constituyó en las más desarrolladas en un periodo de bajo desarrollo.

La era industrial, desde el 1800 hasta nuestros días, también comprende distintos subperiodos, de los que sería destacable el correspondiente al último tercio del siglo XX, entre otras razones por la expansión experimentada por el sector terciario, "terciarización de la economía", y la correlativa "secundarización del secundario". Señalaremos también, de forma sintética, sólo las notas generales del periodo más propiamente industrial. La primera nota, que continúa hasta nuestros días, es la del cambio estructural producido en la composición del PIB y la población empleada; el sector primario sufre en ambas composiciones una caída en términos relativos, mientras el secundario, en un principio, y el terciario, después, se convierten en predominantes. A este cambio de turno de hegemonía se corresponde el del dominio e influencia, pero ésta es mucho menos decisiva y determinante que la que en la etapa anterior ejerciera el sector

agrario. Del lado de la composición de la demanda, una parte significativa del Gasto Nacional se reasigna a la inversión neta privada y pública -creciente importancia del Estado desde todo punto de vista-. La acumulación de capital físico y humano es creciente, por causa de la inversión, así como el desarrollo tecnológico. La función agregada de producción se modifica radicalmente, adquiriendo peso determinante el capital -capitalización de la economía- y aumentos progresivos las tasas de desarrollo técnico y de eficiencia global. El crecimiento debe ahora catalogarse como intensivo. Y la apertura exterior de las economías colabora a ello, puesto que el desarrollo de los transportes, marítimos y sobre todo terrestres, permite insertarlas en la división internacional del trabajo; las ventajas de localización de las economías marítimas se diluyen, es la hora de las continentales.

Durante la era preindustrial, los mecanismos de coordinación de las economías fueron la tradición y el mandato. Eran sociedades con mercado, donde éste principio fue sin embargo progresando lenta pero firmemente. Se puede, y debe, afirmar que las sociedades de la etapa industrial han sido sociedades de mercado, siempre que se advierta del advenimiento y extensión a lo largo del siglo XX de economías regidas por el principio de mandato, las socialistas, así como de la implantación en el mismo siglo de la "economía mixta", en la que el mecanismo de mercado colabora, si bien de forma tensa, con la autoridad del Estado en la organización de la economía.

Los movimientos que a largo plazo dibujan las economías preindustriales e industriales en sus procesos de crecimiento -la logística del crecimiento- son muy diferentes. El crecimiento de las economías en la era preindustrial no sólo fue más, mucho más, lento, sino sobre todo menos sostenido que el de las economías industriales; el crecimiento se agotaba con relativa prontitud y quedaba bloqueado, y las fases de expansión eran seguidas por otras de estabilización y por prolongadas depresiones seculares, lo cual produce la sensación de economías a largo plazo estáticas o estacionarias, sin apenas crecimiento. La imagen que desprende el comportamiento de las economías modernas es prácticamente la opuesta. Su crecimiento se ha caracterizado no sólo por su mayor vigor y ritmo sino en especial por su carácter sostenido, de forma que tendencialmente no ha dado muestras de desfallecimiento desde que se inició. Las indudables diferencias no nos deben sin embargo llevar a negar la realidad del crecimiento, siquiera leve, en las economías preindustriales.

1.5.- Prácticas del Tema 1: Introducción

MATERIAL PARA PRÁCTICAS
 P.1. Conceptos a recordar
 P.2. Cuestiones a analizar
 P.3. Lecturas complementarias

P.1. Conceptos a recordar

Todos estos conceptos económicos son **básicos y fundamentales**; serán además empleados con frecuencia a lo largo del curso, por lo que su comprensión y memorización es indispensable.

<ul style="list-style-type: none"> Problema económico Sistema económico <ul style="list-style-type: none"> De Tradición De Mandato De Mercado Sociedad con mercado Sociedad de mercado Función de producción Función agregada de producción <ul style="list-style-type: none"> Factores de producción Capital físico-productivo Capital humano Organización Productividad <ul style="list-style-type: none"> productividad de los factores productividad total de factores Excedente económico Fluctuaciones económicas <ul style="list-style-type: none"> Ciclos económicos Recesión Depresión Crisis <ul style="list-style-type: none"> Crisis de subproducción Crisis de superproducción 	<ul style="list-style-type: none"> Crecimiento económico <ul style="list-style-type: none"> Crecimiento económico nominal y real Crecimiento extensivo Crecimiento intensivo Crecimiento equilibrado Crecimiento desequilibrado Crecimiento bloqueado Crecimiento sostenido Desarrollo económico Convergencia/Divergencia División del trabajo Tecnología <ul style="list-style-type: none"> Sistema tecnológico Cambio tecnológico Invención, innovación y difusión Tecnología de proceso Tecnología de producto Tecnología radical Tecnología incremental Tecnología incorporada Tecnología no incorporada Instituciones <ul style="list-style-type: none"> Sistema institucional Cambio institucional Estructura Coyuntura
--	--

P.2. Cuestiones a analizar

- 1. Calcular el PIB por habitante y la tasa de crecimiento acumulativo anual por periodos: 1-1820 y 1820-2000**

Años	Población (miles habitantes)	PIB (millones \$ ppc)	PIB p/c (\$ ppc)	PIB p/c (tasa crecimiento)
1	230.820	102.619		
1820	1.271.915	695.346		
2000	6.071.144	36.501.872		

Fuente: A. Maddison, *The World Economy. Historical Statistics*. OCDE, 2003

Fórmula para cálculo de tasa de crecimiento acumulativo anual:

$$\left(\sqrt[N]{\frac{x^2}{x^1}} - 1 \right) \times 100$$

N= número de años del periodo; x² = valor del último año del periodo; x¹ = valor del 1º año del periodo

- 2. En la tabla adjunta se refleja el PIB por habitante (en \$ ppc de 1990) de diferentes países y de toda África. Con estos datos,**

- a) Calcule la convergencia/divergencia en relación a EE.UU. (100).
 b) Deduzca, de los valores porcentuales calculados, las conclusiones pertinentes.

Años	EE.UU.	G.Bretaña	Singapur	Africa	EE.UU.	G.Bretaña	Singapur	Africa
1820	1.257	1.706	615	430	100	135,71997	48,926014	34,2084
2000	27.948	19.817	21.011	1.489	100	70,906684	75,178904	5,32775

- 3.- Invente dos composiciones del PIB por sectores que sean expresivas de estructuras productivas de una economía preindustrial y de una industrial.**

E. Preindustrial

Sectores	%
I	
II	
III	

E. Industrial

Sectores	%
I	
II	
III	

- 4. La secuencia histórica adjunta que refleja la composición (en %) del Gasto Nacional Bruto corresponde a España. ¿Cuándo y por qué puede decirse que la economía española disponía de una estructura económica moderna?**

Períodos	Consumo	Inversión	Saldo exterior
1850-1854	98,7	1,9	-0,6
1900-1904	90,8	7,7	1,5
1950-1954	83,5	15,5	-1,2
1975-1980	78,5	23,4	-1,9

- 5. Esta es la situación real de la economía China en 1978, relativa a la composición sectorial (en %) del PIB y del empleo. Explique qué razón o causa puede darse para explicar diferencias de porcentajes tan marcadas entre PIB y empleo del sector I y II.**

Sectores	PIB	Empleo
I	37,4	70,7
II	37,1	15,2
III	25,5	14,1

6. En las primeras líneas del texto de esta lección se habla de que existen en la actualidad diferentes enfoques sobre lo que es la Historia Económica. Después de leer el texto íntegro, ¿cuál es el enfoque que Usted descubre en él?, Transcriba dos párrafos del texto que prueben su opinión.

a) un enfoque exclusivamente económico	
b) un enfoque exclusivamente social	
c) un enfoque totalizador que trata de explicarlo todo	
d) un enfoque totalizador que trata de integrar variables relativas a distintas instancias sociales con el fin de explicar la económica	

7. Razone, con la lectura 4 de Adam Smith, por qué la división del trabajo encuentra su límite en la extensión del mercado

8. Razone qué relación puede existir entre derechos de propiedad privada y economía de mercado.

9. ¿Conoce alguna institución actual o histórica que se haya convertido en obstáculo al crecimiento económico?

10. Razone por qué los salarios pueden ser un indicador más preciso que el PIB p/c para analizar la convergencia

11.- Defina con sus propias palabras los términos crisis, recesión, depresión y coyuntura.

12. Rellene este esquema que resume los caracteres estructurales que definen las dos grandes etapas de la Historia Económica

	Era preindustrial (Desde Neolítico hasta 1800)	Era industrial (Desde 1800)
Oferta		
Estructura productiva		
Sector principal		
Demanda		
Consumo		
Inversión		
Acumulación de capital		
Progreso tecnológico		
Factores de producción dominantes		
Crecimiento económico (extensivo/intensivo)		
Economías (abiertas/cerradas)		
División internacional del trabajo		
Importancia localización para el desarrollo actividades comerciales		
Logística del crecimiento		
Mecanismo fundamental de coordinación de las economías		

P.3. Lecturas complementarias

Lectura 1. Los sistemas económicos.

[En esta lectura, se nos presenta, con una narración viva, en la que se nos traslada imaginativamente a las ferias medievales o a una reunión de los gremios del siglo XVII, cómo estaba organizada la actividad económica antes de que se introdujesen en ella el mecanismo de mercado y el deseo de ganancias con el fin, no buscado, de resolver el problema económico y qué dificultades tuvieron que superarse para que el sistema de mercado llegara a generalizarse]

A lo largo de los siglos, solo tres maneras ha encontrado el hombre...[de asegurar] su propia perpetuación organizando su sociedad en torno a la tradición, transmitiéndose de generación en generación, de acuerdo con la costumbre y el uso, los distintos oficios y actividades...[recurriendo] al látigo de una autoridad central que cuida de que sean realizadas las tareas necesarias... Durante incontables siglos la humanidad resolvió este problema de la supervivencia recurriendo a una u otras de estas soluciones...

La economía esperaba que se inventase una tercera solución al problema de la supervivencia. Es esperada el desarrollo de un juego asombroso en el que la sociedad se asegurase su propia supervivencia permitiendo a cada uno de sus individuos que hiciera lo que él creía más conveniente, a condición de que se atuviese a una regla y norma central. A ese juego se le llamó "el sistema de mercado" y la regla normativa era engañosamente sencilla: cada cual actuará de acuerdo con lo que es para él más ventajoso monetariamente. En este sistema es el señuelo de la ganancia, no el impulso de la tradición o látigo de la autoridad, lo que encamina a cada cual hacia su actividad...

Esta solución paradójica, sutil y difícil del problema de la supervivencia es la que dio lugar a que surgiesen los economistas... Fueron los economistas quienes se propusieron hallar la explicación a semejante acertijo. Pero hasta que la idea del sistema de mercado no hubo ganado la aceptación general, no existía enigma alguno que explicar. Y hasta hace solo muy pocos siglos no tuvieron los hombres la seguridad de que ese sistema de mercado no debiese ser visto con recelo, repugnancia y desconfianza. El mundo se había venido desarrollando a lo largo de los siglos por la cómoda senda de la tradición y de la autoridad; fue precisa casi una revolución para que abandonase aquella seguridad y adoptase esta otra norma, dudosa y enmarañada del sistema de mercado

Fue, desde el punto de vista de la configuración de la sociedad moderna, la revolución más importante que jamás ha tenido lugar; fundamentalmente fue una revolución más perturbadora, y con mucho, que la francesa, la norteamericana e incluso que la rusa. Si queremos apreciar su magnitud, si queremos comprender el empuje violento que dio a la sociedad, será preciso nos sumerjamos en aquel mundo primitivo y hace tiempo olvidado del que, en última instancia, surgió nuestra sociedad. Sólo entonces comprenderemos la razón de que los economistas tuvieron que esperar tanto tiempo.

Hagamos el primer alto: Francia, año 1305.

Es una feria lo que visitamos. Los mercaderes ambulantes han llegado esta misma mañana con su escolta armada, han montado sus tiendas de alegres franjas y están realizando transacciones entre ellos mismos y con la población de la localidad. Hay a la venta mercancías exóticas de una gran variedad: sedas y tafetanes, especias y perfumes, cueros y pieles. Algunas mercancías han sido traídas desde Levante, otras desde Escandinavia y otras de unos pocos centenares de millas de distancia. Los nobles y las damas de la ciudad concurren junto con la gente común a los puestos de venta, ansiando liberarse del aburrimiento de sus vidas monótonas, pesadas y aisladas; al mismo tiempo que compran raras mercancías de países árabes, aprenden con verdadero interés palabras nuevas de aquellas tierras increíblemente lejanas: diván, jarabe, alcachofas, espinacas, jarro, tarifas, etc.

Pero en el interior de las tiendas nos encontramos con un sorprendente espectáculo. Los libros comerciales, abiertos encima de la mesa, son a veces poco más que cuadernos en los

que se anotan las transacciones; un ejemplo sacado de la anotación hecha por un mercader dice así: "Desde la Pascua de Pentecostés me debe un hombre diez *gulden*. He olvidado su nombre". Los cálculos se hacen, por lo general, en números romanos y las sumas están con frecuencia equivocadas; las divisiones largas son miradas como cosa misteriosa y no se comprende con claridad el uso del cero. A pesar de lo llamativo de los géneros exhibidos y de la animación de las gentes, la feria no pasa de ser un pequeño acontecimiento. Con la totalidad de las mercancías que se introducen en Francia durante un año, a través del paso de San Gotardo (por el primer puente colgante que se conoce), no se llegaría a llenar un tren moderno de carga; con la totalidad de las mercancías transportadas por toda la flota veneciana no se llenaría un barco de carga moderno.

Segunda etapa: Alemania, año 1550 y tantos.

Andreas Ryff, mercader barbudo y envuelto en pieles, regresa a su casa de Baden; escribe una carta a su mujer contándole que ha visitado una treintena de mercados y viene escocido de la silla de montar. Pero está aún más incomodado por los engorros de los tiempos; cada seis millas de camino, más o menos, tiene que detenerse para pagar un impuesto de peaje; entre Basilea y Colonia ha pagado treinta y una tasas.

No acaban ahí las cosas. Cada comunidad que visita tiene su moneda propia, sus propias leyes y reglamentos, sus propias autoridades y orden social. Tan solo en la región que circunda a Baden rigen 112 medidas de longitud distintas, 92 medidas de superficie diferentes, 65 medidas de áridos, 163 de cereales y 123 de líquidos, 63 medidas especiales para bebidas alcohólicas y 80 libras con peso distinto

Seguimos avanzando: estamos en Boston, año 1644.

Se está celebrando la vista de un proceso: cierto Robert Keayne, "viejo predicador, hombre de eminentes cualidades, rico y con solo un hijo, y que había venido al país por motivos de conciencia y para propagar el evangelio", es acusado de un crimen horrendo: ha realizado transacciones ganando más de seis peniques por chelín, lo que está considerado como un abuso. El tribunal discute si ha de excomulgarlo por su pecado, pero, finalmente, habida cuenta de su intachable pasado, se ablanda y se limita a imponerle una multa de doscientas libras. El pobre señor Keayne se siente tan conmovido, que, ante los dignatarios de su Iglesia, "confiesa, con lágrimas en los ojos, que tiene un corazón avaro y corrompido". El ministro evangélico de Boston no puede resistirse a aprovechar la magnífica oportunidad que le brinda aquel caso vivo de un pecador descarriado, y toma el ejemplo de la avaricia de Keayne para fulminar, en su sermón dominical, contra ciertos falsos principios comerciales. He aquí algunos:

- "I. Que una persona pueda vender todo lo más caro que le sea posible, y comprar lo más barato que tenga ocasión.
 - II. Que un hombre que ha perdido géneros en un accidente marítimo, etc., pueda elevar el precio de los que aún le quedan
 - III. Que pueda vender teniendo en cuenta el precio que compró, aún cuando hubiera pagado mucho más de lo que valían los artículos...
- Todo esto es falso, falso, falso, vocifera el sacerdote; buscar la riqueza por amor a la riqueza en sí, es caer en el pecado de avaricia".

Volvamos a Inglaterra y Francia.

Una gran organización de mercaderes, denominada *Tire Merchant Adventures Company*, ha redactado, en Inglaterra, sus estatutos sociales; hay en el articulado normas que deberán seguir los mercaderes que integran la compañía: No deberán emplear un lenguaje indecoroso, no se suscitarán riñas entre los asociados, no se jugará a los naipes, estará prohibido tener perros de caza. Ninguno de los mercaderes llevará por las calles bultos desagradables a la vista. Parece, desde luego, una extraña firma comercial, y suena más bien a logia fraternal.

En Francia la industria de tejidos ha dado pruebas en los últimos tiempos de un exceso de iniciativa y Colbert ha promulgado el año 1666, un reglamento para acabar con tendencia tan peligrosa y divisoria. De entonces a acá, los tejidos de Dijon y de Selangey deberán tener 1.408 hilos, incluyendo los orillos, ni uno más ninguno menos por En Auxerre, Avalon y otras dos ciudades manufactureras el número de hilos será de 1.376; en Cotillon, 1261. Cualquier pieza de tejido defectuosa será expuesta en la picota. Si las piezas de una fábrica son encontradas defectuosas será el propio mercader quien subirá a la picota.

Hay algo en común en todos estos fragmentos de unos mudos que pertenecen al pasado: Primero, no ha echado raíces, que sea decoroso un sistema organizado sobre la base de la *ganancia personal* (y mucho menos, de que ese sea necesario). Segundo, no se ha desprendido todavía de su contexto social un mundo económico separado y contenido en sí mismo. El mundo de los negocios prácticos se halla inextricablemente mezclado con el mundo de la vida política, social y religiosa. Hasta que esos dos mundos se separen no existirá nada que se parezca al ritmo y al sentimiento de la vida moderna. Y para que se realice esa separación serán precisas luchas enconadas.

Quizá nos parezca cosa extraña la afirmación de que la idea de la ganancia es relativamente moderna...Pero no es así. El móvil del beneficio, tal como nosotros lo conocemos, es sólo tan viejo como el "hombre moderno". La idea de la ganancia por amor a la ganancia en sí, no sólo es ajena a una gran parte de la población de nuestro mundo contemporáneo, sino que se ha hecho notar por su ausencia en el transcurso de la mayor parte de la historia de que tenemos constancia...

Aparte de los reyes (de los reyes solventes) y de unas cuantas familias como los Fuggers, los primitivos capitalistas no eran las columnas de la sociedad, sino los desarraigados y los parias. Aquí y allí surgía un mozo emprendedor como St. Godric de Finchale, que iniciaba su vida de limpiaplayas, reunía mercaderías suficientes, recogidas entre los restos de las naves naufragas, para poder convertirse en comerciante, y después de hacer fortuna, se retiraba a la vida de santidad como ermitaño. Pero esa clase de hombres eran raros. Mientras se sobrepuso a todas las demás la idea de que la vida del hombre sobre la tierra no era sino un preámbulo de prueba para la vida eterna, no hubo estímulo para el espíritu de los negocios, ni este pudo encontrar estímulo espontáneo. Los reyes necesitaban un tesoro, y para conseguirlo guerreaban; la nobleza quería tierras, y como ningún noble que se respetara a sí mismo vendía de buen grado sus posesiones ancestrales, la consecuencia eran las guerras de conquista. Pero eran muchísimos -siervos, artesanos de aldea y hasta maestros de los gremios manufactureros- los que deseaban que se les dejase vivir como habían vivido sus padres y como, en su día, iban a vivir a la vez sus hijos.

La ausencia de la idea de ganancia como guía normal para la vida cotidiana -más aún, el auténtico vilipendio en que esa idea era tenida por la Iglesia-, establece una diferencia enorme entre el extraño mundo de los siglos X al XVI y el mundo que, uno o dos siglos antes de Adam Smith, empezó a parecerse al nuestro. Pero existe una diferencia que es todavía más fundamental. La idea de "crearse un medio de vida" aún no había hecho su aparición. La vida económica y la vida social eran una sola y misma cosa. El trabajo no era todavía un medio para conseguir un fin..., un fin que es el dinero y las cosas que con el dinero se compran. Era el trabajo un fin en sí mismo, que abarcaba, como es natural, el dinero y las cosas necesarias o útiles; pero al que uno se consagraba porque constituía parte de tradición y una forma natural de vivir. En una palabra, aún estaba por realizarse el gran descubrimiento social: "el mercado".

La existencia de los mercados se remonta hasta los orígenes de la historia... Las tablillas de Tell el-Amarna nos revelan la existencia: de una corriente comercial muy animada entre los faraones y los reyes de Levante; allá por el año 1400 a. de C. se intercambiaba esclavos y caballos por oro y carros de guerra. La idea del trueque -lo mismo que la de ganancia- debe de ser tan antigua como el hombre... pero no debemos caer en el caso de creer que el mundo entero está poseído de la propensión al trueque que pueda experimentar un muchacho norteamericano del siglo XX. Cuéntase, a modo de ejemplo curioso, que a los maoríes de Nueva Zelanda no se les puede preguntar la cantidad de alimentos que creen vale un anzuelo para pescar bonito, porque esa pregunta les parecería una ridiculez, ya que nunca se hacen trueques de esa clase. Sin embargo, y como contraprueba resulta perfectamente legítimo en algunos pueblos africanos el preguntar cuántos bueyes vale una mujer; trueque

éste que resulta para nosotros tan incongruente como para los maoríes el de cambiar alimentos por anzuelos de pesca (aun quizá la delicada costumbre nuestra de dar dote a las hijas reduzca bastante la distancia que nos separa en ese punto).

Pero los mercados, lo mismo si están destinados a llevar a cabo los trueques entre tribus primitivas - que dejan caer al suelo, como por descuido, los objetos que quieren cambiar- que sí se trata de las bulliciosas ferias de mercaderes ambulantes del Medioevo, son cosas distintas del sistema de mercado. Porque, el sistema de mercado no es únicamente un medio para el intercambio de productos, sino que constituye *el mecanismo destinado al sostener y mantener a toda la sociedad...*

Ninguna oportunidad existió para el economista durante varios siglos, hasta que este mundo nuestro, que se basta a sí mismo y se reproduce a sí mismo, irrumpió como una erupción en el siglo XVIII, bullicioso, tormentoso y agresivo. Quizá la palabra "erupción" parezca demasiado dramática, pues ese cambio no tuvo lugar en un solo estallido, sino a lo largo de varios siglos. Pero, por muy largo que haya sido el proceso de ese cambio, este no se realizó en forma de evolución pacífica, sino que fue una convulsión angustiosa de la sociedad, una revolución.

La simple comercialización de la tierra -el convertir la base de la jerarquía de las relaciones sociales en tantos "terrenos" y "solares" y "sitios ventajosos"- exigió nada menos que el desarraigo de una manera feudal de vivir que se había parapetado fuertemente. El transformar en "trabajadores" a los siervos y aprendices, considerados como de la casa -por grande que fuese la explotación que se ocultaba bajo la capa de paternalismos- exigió la creación de una clase desorientada y temerosa que se llamó proletariado. El convertir a los artesanos en capitalistas significó que era preciso aleccionar a los tímidos moradores del corral. Ninguna perspectiva pacífica podía ofrecer todo eso. Nadie deseaba semejante comercialización de la vida. Para ver la enconada resistencia que se le hizo, será preciso que retrocedamos una última vez y observemos la realización de la revolución económica.

De regreso en Francia: año 1666.

Los capitalistas de esa época tienen que hacer frente a una perturbadora dificultad, que el mecanismo amplificado del mercado ha traído en forma inevitable: el cambio. Se ha presentado el problema de si se puede permitir que un maestro del gremio de tejedores que ensaye una innovación en el producto que fabrica. He aquí el veredicto: "Si un tejedor de paños trata de fabricarlos siguiendo un sistema de su propia invención, deberá abstenerse de instalar este en el telar, si no ha obtenido previamente de los jueces de la ciudad un permiso para emplear el número y largura de hilos propuestos, y aun eso después que el problema haya sido estudiado por cuatro de los mercaderes más antiguos y cuatro de los tejedores más veteranos del gremio". Puede imaginarse cualquiera que no serían muchas las propuestas de cambio que se hiciesen.

Poco después de haberse resuelto el anterior problema de los tejedores de paños, el gremio de los fabricantes de botones deja oír un clamoreo de gente ofendida; los sastres han empezado a fabricar botones de paño, cosa inaudita. Indignado el gobierno ante aquella innovación que amenaza a una industria establecida firmemente, castiga con multa a quienes fabrican botones de paño, e incluso a quienes los usan. No quedan satisfechos con eso los guardianes del gremio de botoneros. Piden el derecho a registrar las casas y los guardarropas de los particulares, y el de arrestar en la calle a quienes lleven en sus trajes tales artículos subversivos

Ese miedo a todo cambio e innovación no se limita a la cómica resistencia de unos cuantos mercaderes asustados. El capital lucha aterrorizado contra todo cambio, y no hay medio al que no recurra contra toda innovación. En Inglaterra, en el año 1623, no solamente se deniega una patente revolucionaria para un telar de medias, sino que también el Consejo Privado ordena que aquel peligroso artilugio sea destruido. La importación de percales estampados amenaza en Francia con socavar la industria textil. Se corta esa amenaza con medidas que cuestan la vida a dieciséis mil personas. En una ocasión y solamente en Valence, 77 personas

fueron condenadas a la horca, 58 sometidas al potro, 631 enviadas a galeras, y solo fue absuelto un afortunado individuo, todo ello porque habían cometido el crimen de comerciar con percales prohibidos.

Pero no es el capital el único agente de la producción que se esfuerza con frenesí por evitar los peligros del sistema de mercado. Lo que le ocurre, mientras tanto, al trabajo es algo todavía más atroz.

Regresemos a Inglaterra.

Estamos a finales del siglo XVI, en la cumbre del período de las grandes expansiones y aventuras inglesas. La reina Isabel ha hecho una gira triunfal por su reino, pero regresa dolida por una cosa extraña que le hace exclamar: "¡No he visto sino pobres por todas partes!" Es una observación extraña, porque un siglo antes, las provincias de Inglaterra estaban habitadas en su mayor parte por campesinos propietarios que labraban sus tierras; es decir, por los *yeomen*, el orgullo de Inglaterra, la clase social más numerosa del mundo de ciudadanos independientes, libres y prósperos. En cambio ahora, "¡pobres por todas partes!" ¿Qué ha ocurrido en ese intervalo de tiempo?

Lo que ha ocurrido ha sido un movimiento enorme de expropiaciones, o más bien el comienzo de tal movimiento, porque entonces estaba solo en sus inicios. La lana ha llegado a ser un artículo nuevo y provechoso, y la lana exige campos de pastoreo para el que se dedica a producirla. Los campos de pastoreo se forman cercando las tierras comunales. El mosaico de retazos múltiples, formado por las pequeñas parcelas desparramadas -que carecen de cercas, pudiendo distinguirse sólo la propiedad de un labrador de la de su vecino merced a un árbol o piedra que sirven de mojones- y las tierras comunales, a las que todos tienen derecho a llevar a pastar su ganado vacuno, o recoger en ellas turba para el fuego, son, de pronto, declaradas propiedad señor del *manor*, y todos los habitantes de la parroquia se ven así privados de su aprovechamiento. Allí donde hasta entonces existía una especie de comunidad de propietarios, solo queda propiedad privada. Allí donde antes había *yeomen*, ahora ovejas. Un tal John Hales escribió el año 1549: "... en unas tierras en las que se ganaban la vida cuarenta personas, vive ahora un solo hombre con su rebaño... Sí, son estas ovejas las causantes de tanta desgracia, porque ellas han ahuyentado de los campos a los labradores, encareciendo con esto los alimentos, y dejándonos otra cosa que ovejas y más ovejas".

Es imposible imaginarse la extensión y las consecuencias de proceso de cierre de campos. Ya a mediados del siglo XVI habían estallado motines contra el mismo: solamente en uno de esos levantamientos fueron muertas 3.500 personas. Para mediados del siglo XVIII, el proceso seguía en plena efervescencia; no fue sino a mediados del siglo XIX cuando terminó su terrible decurso histórico. Así, en 1820, casi cincuenta después de la revolución norteamericana, la duquesa de Sutherland despojó 15.000 arrendatarios de 794.000 acres de tierra y metió en su lugar 131.000 ovejas y, como compensación, arrendó a cada una las familias expulsadas un promedio de dos acres de tierras marginales.

Pero no hay que fijar únicamente la atención en esa rebatiña al por mayor de tierras. Lo trágico es lo que ocurrió al hacendado acomodado. Despojado de su derecho a utilizar la tierra comunal, no pudo seguir manteniéndose como «labrador». Como existían fábricas, no podía -aunque hubiera querido- convertirse en obrero fabril. En lugar de ello se convirtió en la más miserable de todas las clases sociales, en proletario agrícola, y allí donde faltaba el trabajo agrícola, se hizo mendigo, a veces ladrón, y usualmente pobre de solemnidad. El Parlamento de Inglaterra, aterrado ante aquella oleada de indigencia que inundaba el país, trató de resolver el problema cercándolo. Impuso a los pobres la residencia forzosa en sus parroquias, obligando a pagarles una mísera ayuda, y castigó a los vagabundos la pena de azotes, la marca a fuego y la mutilación. Un reformador social de los tiempos de Adam Smith propuso, muy serio, que se recluyese a los pobres que emigraban de sus parroquias en instituciones, a las que sugirió ingenuamente que se les diese el nombre de «casas de terror». Lo peor de todo fue que las medidas mismas que el país adoptó para protegerse contra el indigente -ligándolo a

su parroquia, donde podría mantenerse con vida, merced a la limosna- hicieron imposible la única solución que el problema tenía. No es que las clases gobernantes de Inglaterra fuesen completamente inhumanas y crueles. Lo que les faltó fue inteligencia para comprender lo que significaba una fuerza laboral fluida y móvil, capaz de buscarse trabajo allí donde podría encontrarse, de acuerdo con las exigencias del mercado. La comercialización del trabajo, lo mismo que la del capital, provocó temores, y fue combatida y mal interpretada.

El sistema de mercado, con sus elementos esenciales de tierra, trabajo y capital, nació entre las mayores angustias..., unas angustias que empezaron en el siglo XIII y no acabaron hasta bien avanzado el siglo XIX. No hubo jamás una revolución peor comprendida, peor acogida, menos planeada. Pero no era posible cerrar el paso a las grandes fuerzas que concurrían a la formación del mercado. Insidiosamente, fueron rompiendo los moldes de la costumbre y rasgaron con insolencia los usos de la tradición. A pesar del griterío de los fabricantes de botones, los que los fabricaban de tela salieron triunfantes. A pesar de las medidas del Consejo Privado, el telar para medias demostró ser tan beneficioso, que setenta años más tarde ese mismo Consejo Privado acabaría prohibiendo su exportación. A pesar de todas las desarticulaciones producidas en los cuerpos sometidos a la tortura del potro, el comercio de percales fue siempre en aumento. Por encima de la última trinchera de oposición en que se defendió la «vieja guardia», el factor económico tierra surgió de las fincas ancestrales, y, con los aprendices sin empleo y los labradores desposeídos, surgió el factor económico trabajo, pasando sobre los chillidos de protesta de los amos y de los empleados conjuntamente.

El gran carro de la sociedad, que durante tan largas épocas se había movido únicamente por la fuerza de la gravedad en el suave declive de la tradición, se encontró ahora dotado de una máquina de combustión interna. Transacciones y ganancias, transacciones y ganancias, transacciones y más ganancias, proporcionaron en el adelante una fuerza impulsora nueva de potencia sorprendente

¿Qué fuerzas pudieron tener una potencia suficiente para destrozarse un mundo cómodo y firmemente asentado, sustituyéndolo por esta otra sociedad nueva e indeseada?

No existió una causa única y decisiva. La nueva vida se desarrolló dentro de la vieja, lo mismo que una mariposa dentro de la crisálida, y cuando el ímpetu de vida fue ya suficientemente fuerte, hizo saltar en pedazos la vieja estructura. La revolución económica no fue obra de grandes acontecimientos, de leyes concretas, de aventuras únicas. Fue un proceso de crecimiento interno.

Helibronerm R.L., *Vida y doctrina de los grandes economistas*. Editorial Aguilar. Madrid, 1970, pp. 16-27.

Lectura 2. Comprender el cambio económico.

[En esta conferencia dictada por el profesor Douglas C. North, historiador económico y premio Nobel de Economía, se plantea el tema del cambio económico, concretamente de su comprensión, de por qué se produce, de cuáles son las fuerzas que lo determinantes, que según él son: la población, tanto su cantidad como su calidad o capital humano, el stock de conocimientos, que se materializa en innovaciones técnicas y de otros órdenes, y finalmente las instituciones, lo que el autor denomina más concretamente la matriz institucional]

Es un auténtico placer y un inmenso honor participar en esta serie de magníficas conferencias, y me siento feliz de estar aquí, en particular entre tantos viejos amigos a los que conozco hace muchos años.

El tema de mi conferencia de hoy es comprender el proceso del cambio económico. La palabra comprender requiere una pequeña explicación. Lo que viene a continuación no es una teoría del cambio económico. Estamos muy lejos de haber establecido una teoría de esta índole, y si la comparamos con las teorías generales de las que disponemos en economía, una teoría del cambio económico es probablemente imposible. Pero comprender el proceso del cambio económico es una condición fundamental a la hora de mejorar los resultados económicos. Vivimos en una dinámica de cambio económico global, pero la teoría a la que recurrimos para comprender nuestro mundo es estática, y las herramientas de las que nos servimos no están adaptadas a los problemas a los que nos enfrentamos. No hay mejor ejemplo de esta

inadecuación que los torpes esfuerzos realizados en los últimos años para reestructurar lo que fue la economía soviética y ahora rusa. Comprender supone volver a pensar el proceso de cambio, y no conformarnos con modelos estáticos. Ese es el objeto de esta conferencia...

El cambio económico se produce como consecuencia de los cambios: primero, en el número y en las cualidades de los seres humanos; segundo, en la acumulación de conocimientos humanos, sobre todo cuando se aplican al dominio del hombre sobre la naturaleza; y tercero, en la matriz institucional que define la estructura que motiva a la sociedad. Por lo tanto, una teoría completa sobre el cambio económico debería integrar estos tres aspectos. En mi intervención, haré hincapié en los esfuerzos deliberados que realiza el ser humano para controlar su entorno, y por lo tanto en el hecho de que el cambio institucional es una prioridad absoluta. Sin embargo, esto no implica que los otros dos aspectos no tengan la misma importancia, tal y como intentaré demostrarles.

La tarea más importante de la actividad humana ha sido y sigue siendo el esfuerzo que hacen los hombres para controlar sus vidas desarrollando una estructura ordenada en sus relaciones con el entorno. De hecho, el máximo objetivo ha sido reducir la incertidumbre que caracteriza ese entorno. Durante gran parte de la Historia, la incertidumbre más notable ha sido vencer al entorno físico; pero a medida que los hombres iban dominando este entorno, gracias al desarrollo de la ciencia y de la tecnología, las incertidumbres derivadas de la interacción humana, del entorno humano, fueron pasando al primer plano. Una vez dominado ese entorno físico, hemos creado un entorno humano de gran complejidad y, en consecuencia, hemos incrementado la incertidumbre humana. Permítanme desarrollar este punto. Lo que en otras ocasiones he denominado la segunda revolución económica ha sido en realidad la aplicación de la ciencia a la tecnología, que hizo que los hombres ejercieran un dominio cada vez mayor sobre la naturaleza. Esto no sorprende a nadie que haya vivido en este siglo. Lo que aún no comprendemos bien es que mediante el proceso de aplicación de la ciencia a la tecnología, hemos modificado la esencia del entorno humano. Vivimos en un mundo en el que nuestras vidas son interdependientes. Analizar los problemas complejos que se plantean en este entorno radicalmente distinto es fundamental. La estructura que imponemos a nuestras vidas para reducir las incertidumbres está repleta de plazos y de prohibiciones, lo que teje una compleja red de obligaciones, tanto formales como informales, que invaden el lenguaje, los mecanismos físicos y las creencias. Y son precisamente los valores los que vinculan a la "realidad" con las instituciones.

Nadie puede llegar a conocer la realidad de un sistema político-económico, pero los hombres inventan valores muy elaborados sobre la naturaleza de esa realidad, unos valores que son a la vez un modelo positivo de funcionamiento del sistema y un modelo normativo de la forma en que debería funcionar. El sistema de valores puede estar perfectamente asentado en la sociedad y reflejar un consenso; pero también pueden existir valores muy dispares dentro de esa sociedad, que reflejen la profunda división que existe a la hora de percibir la realidad. Con el paso del tiempo, los valores dominantes, es decir los de los agentes políticos y económicos que se encuentran en posición de elaborar acciones políticas, desembocan en una estructura institucional muy elaborada, tanto con reglas formales como con normas informales, que determinan conjuntamente los resultados económicos y políticos. El resultado es una matriz institucional que impone unas limitaciones estrictas sobre la elección de los agentes a la hora de crear o modificar las instituciones existentes para mejorar su posición económica o política. Esta dependencia dificulta de forma inevitable el cambio, aunque el cambio institucional radical y abrupto que se produce ocasionalmente sugiere que algo parecido al cambio de equilibrio puntual en la biología evolucionista también puede producirse en el cambio económico. El cambio es un fenómeno continuo, aunque el grado de cambio depende del grado de competencia que exista entre las organizaciones y sus empresarios. Los empresarios ponen en marcha políticas que mejoren sus posiciones competitivas, lo que altera la matriz institucional. Lo que viene a continuación es un repaso de algunas percepciones de la realidad, y por lo tanto de los nuevos esfuerzos realizados por los empresarios para mejorar sus posiciones en un proceso infinito de cambio. Permítanme ilustrar este proceso con la breve historia del apogeo y la caída de la Unión Soviética.

Marx y Engels crearon el sistema de valores del que se inspiró Lenin, y explicaron cómo era el mundo, y cómo debía ser. La situación de una Rusia desgarrada por la guerra en 1917 brindó una inesperada oportunidad para que se produjera un cambio institucional brutal. Marx no propuso ningún proyecto para la transformación o la construcción de una sociedad socialista, sino grandes bloques fundamentales de construcción ideológica, sobre todo en lo relativo a la propiedad, que acabaron siendo los principios y las

limitaciones de los líderes soviéticos. Después de que las necesidades acuciantes les apartaran de estos principios y les condujeran a la creación de la NPE (Nueva Política Económica) en 1921, el primer plan quinquenal de 1929 volvió a someterse a la ortodoxia ideológica. En los primeros años de la Unión Soviética, se debatieron estrategias alternativas, y por lo tanto las instituciones, que iban a desembocar en la construcción del socialismo. El incremento gradual de la compleja matriz institucional que resultó de esos debates provocó éxitos rotundos (como por ejemplo la industria pesada), fracasos (como es el caso de la agricultura), e intentos por corregir los fallos en la ortodoxia marxista.

A medida que fue creciendo, la economía sufrió las devastadoras consecuencias de la invasión nazi, seguida por un lento proceso de reconstrucción. La matriz institucional se veía sometida a modificaciones permanentes causadas por estímulos externos, como fue la guerra, y también por modificaciones institucionales imprescindibles, basadas en un sistema de valores desarrollado dentro de los límites ideológicos del marxismo. A lo largo de los años 50, 60 y principios de los 70, el resultado fue un rápido crecimiento de la producción, sobre todo en la industria pesada, en la tecnología militar y en determinados campos del conocimiento científico. No hay que olvidar tampoco los condicionamientos del nuevo estatus de superpotencia de la URSS. En aquella época, casi la mitad del planeta se volvió socialista o comunista, y se llegó a creer que el socialismo o el comunismo serían los movimientos del futuro. Entonces, el crecimiento empezó a ralentizarse. Esta ralentización era el resultado de crecimientos importantes en los costes de las transacciones; de los problemas agrícolas, cada vez más importantes; y de los esfuerzos realizados con el fin de reformar las instituciones y solucionar los problemas que surgieron, esfuerzos que seguían siendo ineficaces. En 1985, después del acceso al poder de Gorbachov, las políticas de los seis siguientes años condujeron a un declive absoluto, y en 1991, a la desaparición de la Unión Soviética. Posiblemente se trata del caso más sorprendente de colapso rápido, sin intervención externa, de toda la historia de la humanidad.

Es ésta una historia de percepción de la realidad, que pone en juego toda una serie de valores que a su vez ponen en juego una serie de instituciones destinadas a perfilar la sociedad, que introdujeron a su vez políticas de crecimiento, que alteraron la realidad, y cuyo resultado último fue una revisión de los valores del principio. La clave de la historia es la forma en la que los valores se ven alterados por el *feedback* que los hombres obtienen de los cambios que se producen en la realidad percibida como consecuencia de las políticas que rigen en ese momento, de la eficacia de adaptación de la matriz institucional -es decir su capacidad de respuesta al cambio- y de la limitación de los cambios en las reglas formales aplicados como correctivos de la política percibida. Pero una cosa es proporcionar una descripción resumida del proceso de cambio económico, y otra proporcionar un contenido suficiente a esa definición que nos permita comprender este proceso. ¿Qué queremos decir cuando hablamos de realidad? ¿Cómo nacen los valores? ¿Cómo cambian? ¿Cuál es la relación entre valores e instituciones? ¿Cómo cambian las instituciones? ¿Cómo afectan las instituciones a los resultados? ¿Cómo se explica que existan modelos de comportamiento tan diverso en las economías y en las políticas, tanto en un momento dado como a lo largo del tiempo? Y por último, la pregunta fundamental: ¿cuál es la naturaleza esencial del proceso en sí mismo? No tengo nada que añadir a la vieja pregunta que se hacían los filósofos: ¿qué es la realidad? Sin embargo, tengo un interés pragmático directo en saber por qué intentamos encontrar modelos en nuestras teorías, valores e ideologías. Este interés pragmático está relacionado con el nivel en que nuestros valores y creencias coinciden con la realidad. En la medida en que coinciden, creemos que las políticas que ponemos en marcha darán los resultados esperados, aunque a lo largo de la historia de la humanidad nos hemos equivocado muchas más veces de las que hemos acertado. Es importante que seamos totalmente conscientes de la naturaleza de esa realidad. Y lo que es más importante, debemos ser conscientes de cómo va cambiando la realidad.

Lectura 3. La mano invisible.

[Con su célebre metáfora, Adam Smith quería expresar que la búsqueda del propio beneficio por parte de los individuos que participan en la actividad económica no genera conflicto alguno de intereses que ponga en peligro la supervivencia de la sociedad sino que por el contrario origina un "orden natural" regulado y eficiente]

En la medida en que todo individuo procura en lo posible invertir su capital en la actividad nacional y orientar esa actividad para que su producción alcance el máximo valor, todo individuo necesariamente trabaja para hacer que el ingreso anual de la sociedad sea el máximo posible. Es verdad que por regla general él ni intenta promover el interés general ni sabe en qué medida lo está promoviendo. Al preferir dedicarse a la actividad nacional más que a la extranjera él sólo persigue su seguridad; y al orientar esa actividad de manera de producir un valor máximo él busca sólo su propio beneficio pero en este caso como en otros una mano invisible conduce a promover un objetivo que no entraba en sus propósitos. El que sea así no es necesariamente malo para la sociedad. Al perseguir su propio interés frecuentemente fomentará el de la sociedad mucho más eficazmente que si de hecho intentase fomentarlo. Nunca he visto muchas cosas buenas hechas por los que pretenden actuar en bien del pueblo.

Adam Smith, *La riqueza de las naciones*. Alianza Ed. Madrid, 1999, pp. 554

Lectura 4. La división del trabajo.

[Una de las primeras innovaciones concebidas por el hombre como forma de organizar la actividad económica con el fin de mejorar la productividad fue la división del trabajo. En este texto, con el que se inicia la obra fundamental de Adam Smith sobre las causas de la **riqueza de las naciones**, se muestra intuitivamente, tomando un ejemplo de época, en qué consiste la división del trabajo, cuál es su origen y cuáles sus límites, apuntando de paso las ventajas de las economías marítimas sobre las terrestres]

Capítulo 1

De la división del trabajo

El mayor progreso de la capacidad productiva del trabajo, y la mayor parte de la habilidad, destreza y juicio con que ha sido dirigido o aplicado, parecen haber sido los efectos de la división del trabajo.

Será más fácil comprender las consecuencias de la división del trabajo en la actividad global de la sociedad si se observa la forma en que opera en algunas manufacturas concretas...

Consideremos por ello como ejemplo una manufactura de pequeña entidad, aunque una en la que la división del trabajo ha sido muy a menudo reconocida: la fabricación de alfileres. Un trabajador no preparado para esta actividad (que la división del trabajo ha convertido en un quehacer específico), no familiarizado con el uso de la maquinaria empleada en ella (cuya invención probablemente derive de la misma división del trabajo), podrá quizás, con su máximo esfuerzo, hacer un alfiler en un día, aunque ciertamente no podrá hacer veinte. Pero en la forma en que esta actividad es llevada a cabo actualmente no es sólo un oficio particular sino que ha sido dividido en un número de ramas, cada una de las cuales es por sí misma un oficio particular. Un hombre estira el alambre, otro lo endereza, un tercero lo corta, un cuarto lo afila, un quinto lo lima en un extremo para colocar la cabeza; el hacer la cabeza requiere dos o tres operaciones distintas; el colocarla es una tarea especial y otra el esmaltar los alfileres; hasta el empaquetarlos es por sí mismo un oficio; y así la producción de un alfiler se divide en hasta dieciocho operaciones diferentes, que en algunas fábricas llegan a ser ejecutadas por manos distintas, aunque en otras una misma persona pueda ejecutar dos o tres de ellas. He visto una pequeña fábrica de este tipo en la que sólo había diez hombres trabajando, y en la que consiguientemente algunos de ellos tenían a su cargo dos o tres operaciones. Y aunque eran muy pobres y carecían por tanto de la maquinaria adecuada, si se esforzaban podían llegar a fabricar entre todos unas doce libras de alfileres por día. En una libra hay más de cuatro mil alfileres de tamaño medio. Esas diez personas, entonces, podían fabricar conjuntamente más de cuarenta y ocho mil alfileres en un sólo día, con lo que puede decirse que cada persona, como responsable de la décima parte de los cuarenta y ocho mil alfileres, fabricaba cuatro mil ochocientos alfileres diarios. Ahora bien, si todos hubieran trabajado independientemente y por separado, y si ninguno estuviese entrenado para este trabajo concreto, es imposible que cada uno fuese capaz de fabricar veinte

alfileres por día, y quizás no hubiesen podido fabricar ni uno; es decir, ni la doscientas cuarentava parte, y quizás ni siquiera la cuatro mil ochocientasava parte de lo que son capaces de hacer como consecuencia de una adecuada división y organización de sus diferentes operaciones.

En todas las demás artes y manufacturas las consecuencias de la división del trabajo son semejantes a las que se dan en esta industria tan sencilla, aunque en muchas de ellas el trabajo no puede ser así subdividido, ni reducido a operaciones tan sencillas. De todas formas, la división del trabajo ocasiona en cada actividad, en la medida en que pueda ser introducida, un incremento proporcional en la capacidad productiva del trabajo. Como consecuencia aparente de este adelanto ha tenido lugar la separación de los diversos trabajos y oficios, una separación que es asimismo desarrollada con más profundidad en aquellos países que disfrutan de un grado más elevado de laboriosidad y progreso; así, aquello que constituye el trabajo de un hombre en un estadio rudo de la sociedad, es generalmente el trabajo de varios en uno más adelantado. En toda sociedad avanzada el agricultor es sólo agricultor y el industrial sólo industrial. Además, la tarea requerida para producir toda una manufactura es casi siempre dividida entre un gran número de manos. Cuántos oficios resultan empleados en cada rama de la industria del lino o de la lana, desde quienes cultivan la planta o cuidan el vellón hasta los bataneros y blanqueadores del lino, o quienes tintan y aprestan el paño. Es cierto que la naturaleza de la agricultura no admite tanta subdivisión del trabajo como en la manufactura, ni una separación tan cabal entre una actividad y otra. Es imposible separar tan completamente la tarea del ganadero de la del cultivador como la del carpintero de la del herrero. El hilandero es casi siempre una persona distinta del tejedor, pero el que ara, rastrilla, siembra y cosecha es comúnmente la misma persona. Como esas diferentes labores cambian con las diversas estaciones del año, es imposible que un hombre esté permanentemente empleado en ninguna de ellas, Esta imposibilidad de llevar a cabo una separación tan profunda y completa de todas las ramas del trabajo empleado en la agricultura es probablemente la razón por la cual la mejora en la capacidad productiva del trabajo en este sector no alcance siempre el ritmo de esa mejora en las manufacturas. ...

Este gran incremento en la labor que un mismo número de personas puede realizar como consecuencia de la división del trabajo se debe a tres circunstancias diferentes; primero, al aumento en la destreza de todo trabajador individual; segundo, al ahorro del tiempo que normal mente se pierde al pasar de un tipo de tarea a otro; y tercero, a la invención de un gran número de máquinas que facilitan y abrevian la labor, y permiten que un hombre haga el trabajo de muchos.

En primer lugar, el aumento de la habilidad del trabajador necesariamente amplía la cantidad de trabajo que puede realizar, y la división del trabajo, al reducir la actividad de cada hombre a una operación sencilla, y al hacer de esta operación el único empleo de su vida, inevitable mente aumenta en gran medida la destreza del trabajador. Un herrero corriente que aunque acostumbrado a manejar el martillo nunca lo ha utilizado para fabricar clavos no podrá, si en alguna ocasión se ve obligado a intentarlo, hacer más de doscientos o trescientos clavos por día, y además los hará de muy mala calidad. Un herrero que esté habituado a hacer clavos pero cuya ocupación principal no sea ésta difícilmente podrá, aun con su mayor diligencia, hacer más de ochocientos o mil al día...

En segundo lugar, la ventaja obtenida mediante el ahorro del tiempo habitualmente perdido al pasar de un tipo de trabajo a otro es mucho mayor de lo que podríamos imaginar a simple vista. Es imposible saltar muy rápido de una clase de labor a otra que se lleva a cabo en un sitio diferente y con herramientas distintas. Un tejedor campesino, que cultiva una pequeña granja, consume un tiempo considerable en pasar de su telar al campo y del campo a su telar. Si dos actividades pueden ser realizadas en el mismo taller, la pérdida de tiempo será indudablemente mucho menor. Sin embargo, incluso en este caso es muy notable. Es normal que un hombre haraganeé un poco cuando sus brazos cambian de una labor a otra. Cuando comienza la tarea nueva rara vez está atento y pone interés; su mente no está en su tarea y durante algún tiempo está más bien distraído que ocupado con diligencia. La costumbre de haraganear o de aplicarse con indolente descuido, que natural o más bien necesariamente adquiere todo trabajador rural forzado a cambiar de trabajo y herramientas cada media hora, y a aplicar sus brazos en veinte formas diferentes a lo largo de casi todos los días de su vida, lo vuelve casi siempre lento, perezoso e incapaz de ningún esfuerzo vigoroso, incluso en las circunstancias más apremiantes. Por lo tanto, independiente mente de sus deficiencias en destreza, basta esta causa sola para reducir de manera considerable la cantidad de trabajo que puede realizar.

En tercer y último lugar, todo el mundo percibe cuánto trabajo facilita y abrevia la aplicación de una maquinaria adecuada. Ni siquiera es necesario poner ejemplos. Me limitaré a observar, entonces, que la

invención de todas esas máquinas que tanto facilitan y acortan las tareas derivó originalmente de la división del trabajo. Es mucho más probable que los hombres descubran métodos idóneos y expeditos para alcanzar cualquier objetivo cuando toda la atención de sus mentes está dirigida hacia ese único objetivo que cuando se disipa entre una gran variedad de cosas. Y resulta que como consecuencia de la división del trabajo, la totalidad de la atención de cada hombre se dirige naturalmente hacia un solo y simple objetivo. Es lógico esperar, por lo tanto, que alguno u otro de los que están ocupados en cada rama específica del trabajo descubra pronto métodos más fáciles y prácticos para desarrollar su tarea concreta, siempre que la naturaleza de la misma admita una mejora de ese tipo. Una gran parte de las máquinas utilizadas en aquellas industrias en las que el trabajo está más subdividido fueron originalmente invenciones de operarios corrientes que, al estar cada uno ocupado en un quehacer muy simple, tornaron sus mentes hacia el descubrimiento de formas más rápidas y fáciles de llevarlo a cabo. A cualquiera que esté habituado a visitar dichas industrias le habrán enseñado frecuentemente máquinas muy útiles inventadas por esos operarios para facilitar y acelerar su labor concreta. En las primeras máquinas de vapor se empleaba permanentemente a un muchacho para abrir y cerrar alternativamente la comunicación entre la caldera y el cilindro, según el pistón subía o bajaba. Uno de estos muchachos, al que le gustaba jugar con sus compañeros, observó que si ataba una cuerda desde la manivela de la válvula que abría dicha comunicación hasta otra parte de la máquina, entonces la válvula se abría y cerraba sin su ayuda, y le dejaba en libertad para divertirse con sus compañeros de juego. Uno de los mayores progresos registrados en esta máquina desde que fue inventada resultó así un descubrimiento de un muchacho que deseaba ahorrar su propio trabajo.

No todos los avances en la maquinaria, sin embargo, han sido invenciones de aquellos que las utilizaban. Muchos han provenido del ingenio de sus fabricantes, una vez que la fabricación de máquinas llegó a ser una actividad específica por sí misma; y otros han derivado de aquellos que son llamados filósofos o personas dedicadas a la especulación, y cuyo oficio es no hacer nada pero observarlo todo; por eso mismo, son a menudo capaces de combinar las capacidades de objetos muy lejanos y diferentes. ...

La gran multiplicación de la producción de todos los diversos oficios, derivada de la división del trabajo, da lugar, en una sociedad bien gobernada, a esa riqueza universal que se extiende hasta las clases más bajas del pueblo. Cada trabajador cuenta con una gran cantidad del producto de su propio trabajo, por encima de lo que él mismo necesita; y como los demás trabajadores están exactamente en la misma situación, él puede intercambiar una abultada cantidad de sus bienes por una gran cantidad, o, lo que es lo mismo, por el precio de una gran cantidad de bienes de los demás. Los provee abundantemente de lo que necesitan y ellos le suministran con amplitud lo que necesita él, y una plenitud general se di funde a través de los diferentes estratos de la sociedad....

Capítulo 2

Del principio que da lugar a la división del trabajo

Esta división del trabajo, de la que se derivan tantos beneficios, no es el efecto de ninguna sabiduría humana, que prevea y procure la riqueza general que dicha división ocasiona. Es la consecuencia necesaria, aunque muy lenta y gradual, de una cierta propensión de la naturaleza humana, que no persigue tan vastos beneficios; es la propensión a trocar, permutar y cambiar una cosa por otra.

No es nuestro tema inquirir sobre si esta propensión es uno de los principios originales de la naturaleza humana, de los que no se pueden dar más detalles, o si, como parece más probable, es la consecuencia necesaria de las facultades de la razón y el lenguaje. La propensión existe en todos los seres humanos y no aparece en ninguna otra raza de animales, que revelan desconocer tanto este como cualquier otro tipo de contrato. Cuando dos galgos corren tras la misma liebre, a veces dan la impresión de actuar bajo alguna suerte de acuerdo. Cada uno empuja la liebre hacia su compañero, o procura interceptarla cuando su compañero la dirige hacia él. Pero esto no es el efecto de contrato alguno, sino la confluencia accidental de sus pasiones hacia el mismo objeto durante el mismo tiempo. Nadie ha visto jamás a un perro realizar un intercambio honesto y deliberado de un hueso por otro con otro perro. ...En una sociedad civilizada él estará constantemente necesitado de la cooperación y ayuda de grandes multitudes, mientras que toda su vida apenas resultará suficiente como para ganar la amistad de un puñado de personas. En virtualmente todas las demás especies animales, cada individuo, cuando alcanza la madurez, es completamente independiente y en su estado natural no necesita la asistencia de ninguna otra criatura viviente. El hombre, en cambio, está casi permanentemente necesitado de la de sus semejantes, y le resultara inútil esperarla exclusivamente de su benevolencia. Es más probable que la consiga si puede dirigir en su favor el propio interés de los demás, y mostrarles que el actuar según él demandará redundará en beneficio de

ellos. Esto es lo que propone cualquiera que ofrece a otro un trato. Todo trato es: dame esto que deseo y obtendrás esto otro que deseas tú; y de esta manera conseguimos mutuamente la mayor parte de los bienes que necesitamos. No es la benevolencia del carnicero, el cervecero, o el panadero lo que nos procura nuestra cena, sino el cuidado que ponen ellos en su propio beneficio. No nos dirigimos a su humanidad sino a su propio interés, y jamás les hablamos de nuestras necesidades sino de sus ventajas. Sólo un mendigo escoge depender básicamente de la benevolencia de sus con ciudadanos. Y ni siquiera un mendigo depende de ella por completo. Es verdad que la caridad de las personas de buena voluntad le suministra todo el fondo con el que subsiste. Pero aunque este principio le provee en última instancia de todas sus necesidades, no lo hace ni puede hacerlo en la medida en que dichas necesidades aparecen. La mayor parte de sus necesidades ocasionales serán satisfechas del mismo modo que las de las demás personas, mediante trato, trueque y compra. Con el dinero que recibe de un hombre compra comida. La ropa vieja que le entrega otro sirve para que la cambie por otra ropa vieja que le sienta mejor, o por albergue, o comida, o dinero con el que puede comprar la comida, la ropa o el cobijo que necesita.

Así como mediante el trato, el trueque y la compra obtenemos de los demás la mayor parte de los bienes que recíprocamente necesitamos, así ocurre que esta misma disposición a trocar es lo que originalmente da lugar a la división del trabajo. En una tribu de cazadores o pastores una persona concreta hace los arcos y las flechas, por ejemplo, con más velocidad y destreza que ninguna otra. A menudo los entrega a sus compañeros a cambio de ganado o caza; eventualmente descubre que puede conseguir más ganado y caza de esta forma que yéndolos a buscar él mismo al campo. Así, y de acuerdo con su propio interés, la fabricación de arcos y flechas llega a ser su actividad principal, y él se transforma en una especie de armero. Otro hombre se destaca en la construcción de los armazones y techos de sus pequeñas chozas o tiendas. Está habituado a servir de esta forma a sus vecinos, quienes lo remuneran análogamente con ganado y caza, hasta que al final él descubre que es su interés el dedicarse por completo a este trabajo, y volverse una suerte de carpintero. Un tercero, de igual modo, se convierte en herrero o calderero, y un cuarto en curtidor o adobador de cueros o pieles, que son la parte principal del vestido de los salvajes. Y así, la certeza de poder intercambiar el excedente del producto del propio trabajo con aquellas partes del producto del trabajo de otros hombres que le resultan necesarias, estimula a cada hombre a dedicarse a una ocupación particular, y a cultivar y perfeccionar todo el talento o las dotes que pueda tener para ese quehacer particular...

Así como la capacidad de intercambiar da lugar a la división del trabajo, así la profundidad de esta división debe estar siempre limitada por la extensión de esa capacidad, o en otras palabras por la extensión del mercado. Cuando el mercado es muy pequeño, ninguna persona tendrá el estímulo para dedicarse completamente a una sola ocupación, por falta de capacidad para intercambiar todo el excedente del producto de su propio trabajo, por encima de su consumo, por aquellas partes que necesita del producto del trabajo de otras personas.

Hay algunas actividades, incluso del tipo más modesto, que no pueden desarrollarse sino en una gran ciudad. Un mozo de cuerda, por ejemplo, no podrá hallar empleo ni subsistencia en ningún otro lugar. Un pueblo le resulta una esfera demasiado estrecha; ni siquiera una ciudad corriente con un mercado normal podrá suministrarle una ocupación permanente. En las casas solitarias y las minúsculas aldeas esparcidas en parajes tan poco habitados como las Tierras Altas de Escocia, todo campesino debe ser el carnicero, el panadero y el cervecero de su propia familia. En tales circunstancias es raro encontrar a un herrero, un carpintero o un albañil a menos de veinte millas de otro. Las familias que viven desperdigadas a ocho o diez millas del más cercano de ellos deberán aprender a hacer por sí mismas un gran número de pequeños trabajos que en sitios más poblados reclamarían el concurso de dichos artesanos.

Adam Smith, *La riqueza de las naciones*. Alianza Ed. Madrid, 1999, pp. 33-51.

TEMA 2: EL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN LA ERA PREINDUSTRIAL, SIGLOS X-XVIII

Índice

2.1. Las características de las economías preindustriales.....	38
2.1.1. Familia, tecnología, intercambios, instituciones y crecimiento económico	38
2.1.2. La medida del crecimiento secular	39
2.2. Las bases tecnológicas e institucionales de la expansión medieval.....	40
2.2.1. La economía señorial	40
2.2.2. Un crecimiento de frontera... con cambios tecnológicos e institucionales.....	41
2.2.3. El renacimiento urbano y la revolución comercial.....	42
2.3. La expansión ultramarina de Europa.....	44
2.4. Crecimiento y cambios económicos, siglos XV-XVIII	46
2.4.1. El sistema demográfico "antiguo" en su apogeo	46
2.4.1.1. La tendencia general.....	46
2.4.1.2. El comportamiento de la nupcialidad, la mortalidad y las migraciones.....	47
2.4.1.3. La división del trabajo y los modelos de comportamiento demográfico	48
2.4.2. Precios, ingresos y estructura de la demanda	49
2.4.2.1. Autoconsumo y mercado	49
2.4.2.2. Precios, salarios y renta de la tierra	49
2.4.2.3. La estructura de la demanda	50
2.4.3. El crecimiento y los cambios de organización en la agricultura	51
2.4.3.1. El crecimiento de la producción.....	51
2.4.3.2. Los cambios en la propiedad de la tierra	52
2.4.3.3. Pequeña explotación familiar y gran explotación capitalista	53
2.4.4. Talleres, manufacturas y fábricas	54
2.4.4.1. La innovación tecnológica.....	54
2.4.4.2. La naturaleza de la empresa industrial.....	55
2.4.4.3. La evolución de las formas de organización industrial.....	55
2.4.4.4. La diversidad de comportamientos regionales	56
2.4.5. La expansión comercial y financiera.....	57
2.4.5.1. Los grandes circuitos del tráfico de mercancías	58
2.4.5.2. Las formas de organización de la empresa mercantil.....	59
2.4.5.3. La extensión de los medios de pago: dinero, crédito y banca.....	60
2.4.6. La formación del Estado nacional moderno y el mercantilismo	61
2.5. Prácticas de Tema 2: El Crecimiento Económico en la Era Preindustrial.....	63

Desde el Neolítico hasta la revolución Industrial se han sucedido sociedades y economías agrarias caracterizadas por su diversidad a lo ancho del mundo y por el cambio a lo largo del tiempo. A pesar de que ello hace difícil reducir sus diferencias y transformaciones a un modelo común, vamos a establecer algunas características comunes.

2.1. Las características de las economías preindustriales

2.1.1. Familia, tecnología, intercambios, instituciones y crecimiento económico

La **familia** constituía la unidad económica fundamental desde el punto de vista del consumo y de la producción, tanto en la agricultura como en la industria. El objetivo fundamental de la unidad familiar era la satisfacción de las necesidades de consumo, desde la alimentación, la vivienda y el vestido hasta el aprendizaje de los menores y la asistencia a los mayores en retiro, pasando por la fabricación del equipo de trabajo y los enseres domésticos. Los activos fundamentales de que disponía eran la tierra y el capital, pero, sobre todo, el trabajo de los miembros de la misma familia: la mayor parte de estos factores eran adquiridos por vía de herencia, aunque podían ser ampliados mediante diversas fórmulas contractuales que iban de la compra al crédito y del alquiler al empleo de asalariados.

La formación de la familia por medio del matrimonio era posible cuando había una explotación vacante, o bien por retiro o bien por fallecimiento de los progenitores. Así pues, la nupcialidad podía ser más o menos intensa, y los jóvenes casarse más pronto o más tarde, de acuerdo con las posibilidades de empleo, que en una sociedad agraria dependían fundamentalmente de la oferta de tierra. Una vez constituida, la familia tendía a seguir una pauta de fecundidad "natural", no por desconocimiento, sino porque en un contexto de elevada mortalidad infantil sólo así podía disponer de los suficientes activos económicos que eran los hijos.

Ahora bien, las familias no vivían aisladas, sino integradas en comunidades políticas más amplias a cuyo sostenimiento debían contribuir con diversas prestaciones o tributos de carácter económico, fiscal y militar, unas veces mediante servicios laborales y otras mediante pagos en especie o dinero. La comunidad local en concreto desempeñaba unas funciones muy importantes como la asignación de los recursos naturales (bienes comunitarios) y la regulación económica (coordinación de tareas productivas) con el doble fin de conservar los recursos y el equilibrio social. Los bienes públicos esenciales (protección, justicia) podían estar bajo dominio señorial.

La **tecnología** puede ser calificada como orgánica en la medida que los recursos naturales utilizados en la construcción de materiales, estructuras y equipos, y la energía para moverlos eran de origen vegetal (leña y madera), animal y humano, lo que quiere decir que el aumento de la oferta no siempre podía seguir el crecimiento de la población debido a la necesidad que había de reservar la tierra a usos fundamentales como la alimentación. Aunque eficiente, la tecnología generaba una baja productividad porque era fundamentalmente intensiva en trabajo, de modo que el producto per cápita debía ser igualmente reducido. La difusión de la energía hidráulica y la eólica en diversos campos de la industria a partir de la Edad Media permitieron aliviar un tanto esta importante restricción. En cambio, el carbón fósil (turba, hulla) era apenas conocido en Europa, si bien su uso fue en aumento a lo largo de la Edad Moderna en Valonia, Holanda y, sobre todo, Inglaterra.

La población vivía en un "círculo de la pobreza" (capital y tecnología-productividad-renta per cápita-ahorro-capital y tecnología) que era difícil de romper debido, más que al desconocimiento de nuevas técnicas, a la débil capacidad de ahorro, al alto riesgo implícito en la inversión y a la escasa capacidad de innovación tecnológica.

En efecto, la parte del ahorro debía de ser muy pequeña en comparación con la del consumo. Además, el escaso ahorro disponible era absorbido en su mayor parte por los perceptores de rentas y tributos, que lo destinaban al gasto antes que a la inversión. La proximidad del producto medio per cápita al nivel de subsistencia explica el comportamiento económico de las familias, esencialmente maximizador de la supervivencia, antes que del beneficio o del bienestar, así como el rechazo de cualquier innovación de resultados inciertos. Por otra parte, el espíritu de iniciativa era severamente limitado por las regulaciones que comunidades locales, corporaciones profesionales y organismos públicos imponían con el fin de proteger determinadas actividades o grupos sociales: los derechos comunales condicionaban la libertad de cultivos en aras del pastoreo, del mismo modo que las ordenanzas gremiales imponían determinados patrones tecnológicos que entorpecían la innovación, mientras que el estado podía fijar precios máximos de venta para abaratar el consumo en las ciudades a costa de los beneficios de agricultores y empresarios.

En cualquier caso, los **intercambios** eran limitados en volumen y extensión geográfica a causa de la baja productividad del trabajo, la débil capacidad de los transportes y su elevado coste. El mercado era, en consecuencia, pequeño y fragmentado, lo que limitaba la división del trabajo y condicionaba la localización de numerosas actividades (energía, materias primas, mercado final). Por el contrario, el autoconsumo representaba una elevada cuota de la producción, de modo que sólo una parte podía ser comercializada, o bien directamente por las mismas familias o bien a través de los perceptores de rentas y tributos como los propietarios (renta de la tierra), la Iglesia (diezmo) y los señores feudales. El ámbito de comercialización por excelencia era la región urbana. En el comercio de larga distancia, la incertidumbre de las transacciones económicas, la deficiente información y, sobre todo, la falta de seguridad para las personas y las cosas como consecuencia de la escasa proyección de los poderes públicos, acrecentaban la importancia del conocimiento personal y la cohesión social en el seno de las comunidades locales o profesionales como medios para establecer y hacer respetar los códigos de conducta.

El **crecimiento económico** no era desconocido, ni mucho menos, pero era de carácter extensivo, poco duradero y, a menudo, reversible. El aumento de la producción descansaba en la extensión de la superficie de cultivo y en la multiplicación de las unidades de producción (familias), mucho más que en la inversión de capital y en la mejora de la eficiencia, de manera que a largo plazo estaba sometido a la ley de la productividad marginal decreciente, sobre todo en la agricultura. En efecto, la tecnología disponible implicaba una contradicción entre el crecimiento de la población, y, por lo tanto, de la superficie de cultivo, y la dotación fija de tierra y recursos naturales que proporcionaban los materiales y la energía animal (pastos) imprescindibles para sostener la actividad agraria. Por eso, la población, fuente de todo crecimiento, podía ver empeorado su nivel de vida exponiéndose a sufrir periódicas crisis de subsistencias.

2.1.2. La medida del crecimiento secular

El crecimiento económico de Europa en la época preindustrial discurre lentamente, si bien cabe señalar algunas notables diferencias entre la Edad Media y la Edad Moderna. En los siglos X-XIII se vivió un crecimiento muy considerable que, sin embargo, fue seguido por un retroceso del producto y de la población a raíz de la difusión de la "peste negra" en los siglos XIV-XV, mientras que en los siglos XVI-XVIII el crecimiento fue más intenso y continuo, pues en conjunto sólo se vio interrumpido en los años 1650-1720 a lo sumo por un estancamiento. Además, la frecuencia y la intensidad de las crisis de subsistencias fueron reduciéndose paulatinamente en esta última época.

La mayor densidad de población, el ligero incremento de la renta per cápita y la integración de nuevas regiones en la economía europea contribuyeron a la extensión del mercado y, por tanto, a la creación de una división del trabajo más compleja y profunda. Al mismo tiempo que se avanzaba en la difusión de la economía de mercado, también se producían algunas modestas pero importantes innovaciones tecnológicas en todos los campos de actividad, desde la agricultura a la industria pasando por el transporte y la energía. Los cambios institucionales como la afirmación de los derechos de propiedad privada (tierra, trabajo, capital), la aparición de una clase empresarial y la formación del estado nacional moderno no fueron menos decisivos en el impulso experimentado por la economía de Europa durante esta larga etapa "preparatoria".

Cuadro 1. El crecimiento de la población, la producción y la renta per cápita
(tasas de crecimiento acumulativo anual)

	Población	Producción	Renta per Cápita
1000-1500	0,10	0,20	0,10
1500-1800	0,26	0,60	0,34
1800-1990	1,10	2,70	1,60

FUENTE: A. Maddison, *World Statistic*.

Las regiones más desarrolladas estaban localizadas al principio en el Mediterráneo y en los Países Bajos meridionales, pero el crecimiento de la Europa atlántica, especialmente de Holanda e Inglaterra

fue siempre mayor que el del resto del continente, lo cual provocó un desplazamiento del centro económico y un cambio decisivo en la jerarquía.

2.2. Las bases tecnológicas e institucionales de la expansión medieval

La caída del Imperio Romano de Occidente (476) fue acompañada por un notable cambio en la organización y la vida económicas en Europa.

En efecto, la economía en la Alta Edad Media (siglos VI-X) había quedado recluida en el campo, donde la población vivía en comunidades rurales generalmente bajo dominio señorial. Las acuñaciones de moneda y los intercambios de carácter mercantil disminuyeron drásticamente, aunque sin llegar a desaparecer completamente. En consecuencia, las ciudades perdieron buena parte de sus funciones económicas y se convirtieron en pequeños centros de carácter militar y eclesiástico. Por último, las funciones públicas fueron usurpadas al estado por los señores feudales, que pertenecían a viejas familias de terratenientes y de funcionarios que habían recibido la tierra en feudo a cambio del ejercicio de la justicia y de la guerra. ¿Cómo era posible que surgiera el crecimiento si el estado había perdido el "monopolio de la violencia"?

2.2.1. La economía señorial

En las condiciones de inseguridad y escasez de medios de pago características de la Alta Edad Media, el intercambio de mercado perdió importancia frente a la prestación de tributos, pero en el seno de los señoríos, ya que la disgregación del poder político "romano" había provocado la sustitución de los vínculos públicos entre los ciudadanos por otros de carácter "feudal" entre señores y vasallos (M. Bloch). En consecuencia, un cierto grado de dependencia personal y de coerción (mandato), aunque descentralizada, así como una tendencia a la autarquía, serán notas características de esta época.

La unidad económica y política fundamental era el señorío. En su interior se distinguían, por un lado, la reserva señorial, que podía ser más o menos extensa y estaba formada por la casa del señor, tierra y equipo, y, por otra, un número indeterminado de tenencias campesinas, que consistían en la vivienda, la tierra de cultivo y los derechos comunales anejos de que disponía cada familia. En la medida que el señor disponía de poderes jurisdiccionales, los campesinos entraban en dependencia, de tal modo que ofrecían prestaciones de trabajo, especie y dinero a cambio de protección física y económica. La población asentada en el señorío podía contar también con otros dos tipos de bienes, unos de propiedad privada (alodios) y otros de propiedad comunal, pero estaba asimismo obligada al pago de diversos tributos, más o menos arbitrarios, que gravaban el uso de bienes señoriales (molinos, hornos), el comercio y, por supuesto, el ejercicio de la justicia.

Los grandes patrimonios laicos y eclesiásticos adquirieron mayores dimensiones que antaño, si bien cambiaron de naturaleza y de manos en virtud de diversos repartimientos entre germanos y nobleza tardorromana. La tierra era un bien inalienable que proporcionaba medios de vida a campesinos y señores, de modo que el **derecho de propiedad era compartido** entre ambos, pues unos percibían una renta en virtud del dominio eminente (señores) y otros permanecían en la tenencia pudiéndola transmitir por vía hereditaria en virtud del dominio útil (campesinos). Desde otra perspectiva, la **propiedad estaba condicionada** por las obligaciones recíprocas estables de unos y otros, aunque de carácter coercitivo, desigual y a menudo arbitrario, dado el monopolio de la justicia que el señor administraba sobre los habitantes del señorío.

El lugar de la esclavitud, el colonato y el campesinado libre fue ocupado por la servidumbre. En realidad, los siervos procedían de orígenes diversos.

En efecto, la mano de obra esclava disminuyó paulatinamente hasta su virtual desaparición en el siglo IX. Las manumisiones por razones piadosas y la cristianización de normandos, magiares y eslavos desempeñaron un papel importante en este proceso. Los motivos económicos fueron también decisivos: los señores prefirieron externalizar los costes de mantenimiento de la mano de obra mediante la concesión de una pequeña tenencia familiar donde los siervos podían vivir a cambio de rentas y protección (*servi casati*). Las guerras de conquista alimentaron durante varios siglos el comercio de esclavos, que se enviaban a los mercados musulmanes de oriente y el norte de África.

Sin embargo, las plantaciones habían dejado de ser rentables hacía mucho tiempo en Europa debido a la falta de mercados urbanos y a la ausencia de una autoridad pública, a los crecientes costes de supervisión en que incurrían los señores, empleados en el servicio militar, y al agotamiento de la fuente de suministro una vez que finalizaron las guerras de conquista en la frontera oriental.

Por otra parte, los campesinos bárbaros que renunciaban al servicio militar a causa del elevado coste del equipo y del servicio, y los colonos originalmente entraron en dependencia por medio del patronato (protección a cambio de prestaciones).

La característica común de los siervos frente a otras condiciones precedentes era la de estar adscritos a la tierra y disponer de un margen limitado de libertad. Ahora bien, la posesión consuetudinaria, el cultivo y la vida familiar en el marco de la comunidad rural, la autonomía de gestión y la participación en el excedente proporcionaban cierta iniciativa y algunos incentivos que podían estimular a su vez el crecimiento económico si el contexto político y monetario comenzaba a ser más favorable.

En efecto, los elementos dinámicos del sistema radican en una cierta autonomía laboral del campesino en el marco de la comunidad de aldea, y en el deseo de los señores de adquirir rentas por medios estables en un marco de competencia señorial (minimización de los costes del saqueo).

2.2.2. Un crecimiento de frontera... con cambios tecnológicos e institucionales

El crecimiento de la población fue resultado de la acumulación de modestas ganancias durante más de tres siglos en los que apenas se conocieron graves epidemias ni crisis alimentarias. No obstante, el cambio climático pudo influir de varias maneras favorables sobre la mortalidad, dado que algunos cultivos (cereales, vid) alcanzaron latitudes muy septentrionales. Las ciudades y villas crecieron más que el campo, mientras que el norte de Italia, la cuenca de París y el sur de Inglaterra, más que las regiones de la periferia europea. La nupcialidad temprana, al prolongar los períodos de fecundidad, permitió conseguir saldos naturales positivos, a pesar de que la mortalidad era muy elevada. La abundancia de tierra proporcionaba oportunidades para el establecimiento de nuevas familias.

Europa vivió una auténtica colonización agraria. Las superficies de cultivo fueron ampliadas mediante roturaciones, a costa de bosques, páramos y marismas, unas veces por iniciativa señorial, pero la mayoría por los mismos campesinos, primero en las cercanías de los viejos asentamientos y después en las nuevas entidades de población fundadas a lo largo del proceso, que se prolongó hasta el final de la Edad Media.

El consiguiente crecimiento de la producción agraria fue también el resultado del cambio tecnológico. En la época romana y la Alta Edad Media habían aparecido varias innovaciones que en el siglo XII, como muy tarde, constituyeron un sistema agrario que comprendía el dominio de la energía, el equipo y la organización del cultivo, todos ellos relacionados entre sí (innovaciones complementarias).

El control sobre la energía orgánica animal e hidráulica fue posible gracias a los nuevos sistemas de arreo (yugo frontal en vez de cuello para los bueyes, collera para los caballos) y a la difusión del molino de agua y, más tarde, del de viento. Aunque el molino de agua fue un invento romano, las condiciones económicas más favorables se presentaron a partir del siglo VII: escasez de mano de obra, cierta seguridad (riesgo), y doble iniciativa, campesina y señorial (monopolio). Ya en el siglo XII había por lo menos uno en cada pueblo.

El utillaje fue diversificado y mejorado gracias al uso del hierro, que proporcionaba una mayor versatilidad y eficiencia que otros materiales: rejas, cuchillas, vertederas y ruedas para los arados, balancines para los arreos, herraduras, y una gran variedad de herramientas agrícolas, en cuya producción se empleaba cada vez más la energía hidráulica.

La organización del cultivo descansaba en tres principios: rotación (trienal o bienal, según el régimen de precipitaciones permitiera una mayor intensidad de cultivo), parcelación (división de las explotaciones en varias parcelas diseminadas por el término para minimizar el riesgo de pérdida de cosecha por causas climáticas), y coordinación comunitaria (cultivo en hojas y campos abiertos de

modo que las parcelas agrupadas en un mismo campo eran objeto del mismo cultivo con el fin de aprovechar tras la cosecha el pasto de rastrojos y barbecho y el abono de los rebaños con una mínima inversión de capital y trabajo). Aunque las ventajas de la organización eran evidentes, en origen pudo responder asimismo a los intereses señoriales, como facilitar la supervisión y la recaudación de tributos.

Estas innovaciones proporcionaron un incremento de la productividad de la tierra y del trabajo, con lo que la población podía disponer de ambos recursos para extender la producción agraria y dedicarse a otras actividades de transformación e intercambio. Las economías externas derivadas de las principales innovaciones permitieron acelerar el cambio tecnológico en otras actividades: transporte, metalurgia (forja), textil (batán). Ahora bien, las innovaciones fueron más intensas en las regiones más pobladas y en los alrededores de las ciudades, donde la proximidad del mercado permitía reducir los costes del transporte y aumentar la oferta de capital.

A lo largo de la Edad Media, el señorío experimenta una creciente apertura a los intercambios exteriores y una transformación interna. El deseo de consumo de los señores no podía ser satisfecho por medio del saqueo, debido a sus costes, sino por medio de ingresos estables. Para atraer nuevos colonos, los señores ofrecieron condiciones favorables a los campesinos. Además, a medida que la población aumentaba, los señores tendieron a parcelar las reservas entregándolas en arrendamiento, de manera que las prestaciones laborales y en especie fueron paulatinamente sustituidas por rentas en dinero y en trabajo asalariado. Así, los señores conseguían la liquidez necesaria para financiar la adquisición de nuevos bienes de consumo.

Los ingresos señoriales aumentaron por tres vías: si la renta era un canon fijo por unidad de superficie a causa de la multiplicación del número de renteros y de tierra cultivada, si la renta era proporcional a la cosecha gracias al incremento de la productividad de la tierra, y por razones evidentes si la renta era actualizada a medida que la tierra se convertía en un bien escaso respecto a la población.

Por su parte, los campesinos disponían de mayores incentivos económicos en forma de autonomía de gestión (especialización de cultivos e intercambio mercantil) y disposición del excedente (consumo, inversión), en suma, libertad de iniciativa y movimiento que era sin duda mayor cerca de las ciudades (comercialización autónoma). En las regiones de nueva colonización, los campesinos pudieron adquirir la propiedad de la tierra. La cooperación campesina en el seno de la comunidad rural fue reforzada por las exigencias técnicas de los sistemas agrarios y la de defensa frente a las demandas de los señores.

Sin embargo, el campesinado no constituía una clase homogénea. Los mejor dotados de tierra, capital y suerte (demográfica) pudieron acumular cierto patrimonio, mientras que los menos afortunados debieron trabajar a tiempo parcial como asalariados para sus vecinos y señores o emigrar a las ciudades.

2.2.3. El renacimiento urbano y la revolución comercial

Hasta el siglo X la vida urbana había quedado reducida a pequeños centros residenciales de carácter político-administrativo y militar, siempre amurallados, y que recibían el nombre de ciudad (sede episcopal), burgo. La cristianización, la respuesta a las invasiones y el incipiente comercio sin duda contribuyeron a multiplicar estos asentamientos, que constituían sobre todo centros de consumo gracias a los tributos señoriales al mismo tiempo que atraía el comercio de larga distancia. Los comerciantes eran itinerantes (*negotiatores*), y de origen muy diverso (agentes señoriales, desarraigados).

La aparición de nuevas ciudades y su creciente población se puede explicar, como siempre, por el aumento de la productividad agraria, condición necesaria porque permitía un mayor volumen y periodicidad de los intercambios por medio de ferias y mercados y, por tanto, el asentamiento estable de artesanos y comerciantes en los suburbios. Este proceso de renacimiento urbano apareció antes y con mayor intensidad en Italia debido a la continuidad romana (asentamientos, derecho), la mayor densidad de población, la localización próxima a Oriente (comercio de bienes de lujo) y las facilidades de transporte marítimo. En el norte, el fenómeno fue muy intenso en Flandes y en general en la

cuenca del Rin, así como en el sur de Alemania, a causa de la tradición industrial lanera, la proximidad a los centros mineros de Europa central, y al fácil acceso a las vías de comunicación fluvial y marítima. En España destacaron las ciudades de vieja tradición hispano romana y algunas de nueva fundación situadas a lo largo del camino de Santiago (Burgos), que desde muy pronto establecieron sólidos vínculos comerciales y financieros con los principales centros urbanos de Italia y el norte de Europa.

Ahora bien, la ciudad medieval surgió sobre bases nuevas respecto a la antigüedad tardía. En el contexto feudal, caracterizado por la fragmentación de la soberanía y el privilegio, la ciudad disponía de un estatuto jurídico autónomo que proporcionaba a los burgueses un conjunto de libertades y derechos: paz en los días de mercado, unidades de medida estables (pesos y medidas, moneda), contribuciones fiscales previsibles y no confiscatorias, renuncia a usos perniciosos como el duelo y los derechos de extranjería, de naufragio y represalia, cumplimiento de contratos según costumbre o derecho mercantil. Los señores deseaban atraer a los mercaderes ofreciéndoles condiciones favorables (Smith), pero la arbitrariedad y la violencia provocaron conflictos continuos. A partir de cierto momento, y generalmente como fruto de un acto revolucionario (Weber), la costumbre fue reconocida en el fuero convirtiéndose en ley escrita.

La principal consecuencia de la revolución urbana fue la aparición de un círculo virtuoso que favorecía el crecimiento económico. Por una parte, la protección del mercado permitía consolidar la especialización campo-ciudad sobre bases mercantiles, mientras que, por otra, en la medida que la población urbana disponía de libertad personal ("el aire de la ciudad hace libre") podían arraigar las corporaciones urbanas (municipio y gremios) sobre las que debía asentarse el desarrollo de la burguesía (comerciantes, artesanos) y del derecho mercantil. De hecho, la revolución comercial debe entenderse en el contexto social y político que había surgido en el ámbito de la ciudad medieval, donde la comunidad de mercaderes pudo afirmar el derecho de propiedad a través de las corporaciones profesionales y legitimar el ánimo de lucro que inspiraba su actividad económica frente a la condena de la sociedad tradicional y de la Iglesia.

La geografía del comercio destaca dos áreas con desarrollo al principio independiente, Flandes y las regiones adyacentes situadas entre el Loira, el Rin y el mar del Norte (industria textil), e Italia (especies orientales). Los vínculos entre ambas regiones procedían del comercio de especias, tejidos, metales preciosos y lana. Un punto intermedio era la Champagne, cuyas ferias constituían un mercado de contratación y de pagos gracias a la favorable localización (ruta, abasto, consumo de la corte francesa) y a la protección señorial. Ahora bien, el comercio local y el de larga distancia estuvieron cada vez más relacionados entre sí gracias a la creciente importancia de los alimentos, la sal, los tejidos y otras manufacturas, lo que diferencia drásticamente el comercio medieval del antiguo (O. Brunner).

La expansión comercial puede ser explicada por los modestos avances experimentados en los medios de transporte terrestres y marítimos, pero sobre todo por el crecimiento de la oferta monetaria y el cambio institucional, que constituye propiamente la llamada "revolución comercial".

El sistema monetario establecido por las reformas de Carlomagno (siglo IX) tenía como unidad de cuenta el dinero de plata (libra-suelto-dinero), que se adaptaba mejor a las características del comercio medieval, sobre todo después del siglo X, cuando la fragmentación de la soberanía propició la aparición de numerosos cecas que acuñaban monedas devaluadas en peso y contenido metálico (ley). Con estas bases, la expansión de la oferta monetaria fue posible tras una búsqueda sistemática de nuevos yacimientos de plata, cuyo descubrimiento y explotación se sucedieron en diversos momentos de los siglos X-XIII en varios puntos de Europa central. Además, la demanda de liquidez propició la fundición de tesoros privados (destesaurización). Por último, la balanza comercial ya no era deficitaria, probablemente debido al creciente peso de las manufacturas en las exportaciones europeas. En el continente, Italia consiguió superávit gracias a las exportaciones de mercancías y a las transferencias de donativos de la cristiandad latina al papado.

En ese contexto, el cambio institucional fue en parte resultado de la misma expansión del mercado (P. Spufford): la mayor escala de la empresa comercial propició la especialización de los comerciantes. El comercio itinerante dio paso al sedentario mediante la constitución de redes y agencias. La frecuencia

del trato recíproco entre mercader y agentes generó la confianza que se necesitaba para la constitución de instituciones estables, en vez de ocasionales: nuevos tipos de contratos, banca e instrumentos de crédito (letra de cambio), nuevas instituciones mercantiles que contribuyeron por su parte a reducir los costes de transacción y, por tanto, a estimular aún más el intercambio mercantil.

La forma de **sociedad mercantil** más novedosa fue la *commenda*, que resultó ser más flexible que la romano-bizantina, de donde tomaba al parecer el ejemplo (R.S. López). Al mismo tiempo que préstamo, era una sociedad o empresa en la que se establecía una división entre capital y gestión que daba lugar asimismo al reparto de beneficios entre los participantes. En principio, cada socio debía responder con todo su patrimonio de las pérdidas de la compañía en su conjunto. Ahora bien, los mercaderes podían limitar la responsabilidad ilimitada colocando el capital no en una, sino en varias sociedades, cuya duración se reducía al tiempo preciso para realizar determinadas operaciones mercantiles. Al cabo de unos meses se cerraban cuentas, se consolidaban beneficios y se volvía a empezar. Además de diversificar el riesgo, también se conseguía movilizar el ahorro de otras personas no necesariamente emparentadas con los socios originales aceptando depósitos a plazo con interés (Carlo Cipolla).

La **banca** surgió entre los cambistas, que eran personas de confianza o crédito especializadas en el cambio de monedas. La aceptación de cuentas corrientes de comerciantes permitió realizar transferencias entre cuentas y entre bancos, al principio sin comisiones ni interés. La aparición más tarde de depósitos con interés de particulares, embargos judiciales y testamentarias, permitió también el préstamo con reserva fraccional a diversos clientes, algunos muy poderosos pero no siempre solventes (príncipes y señores feudales). La banca constituyó desde el primer momento una actividad regulada por las autoridades debido al carácter de bien público que se otorgaba, por lo menos en teoría, a la moneda sana y al buen crédito en general (pena capital por desfalco o falsificación). Sin embargo, la concentración del riesgo propició numerosas quiebras bancarias.

La **letra de cambio** es un contrato de cambio o instrumento de crédito, una prueba de endeudamiento girada en una operación comercial por el vendedor contra el comprador, que permite diferir el pago de 30 a 90 días y compensar o cancelar deudas entre varios comerciantes. Apareció en Italia durante los siglos XII-XIII con el fin de reducir los costes de transacción derivados del trueque y del uso de moneda metálica en el comercio internacional, lo que implicaba un gran riesgo (transporte, robo, cambio y manipulación de las monedas), con lo que era posible ahorrar medios de pago, multiplicar las transacciones comerciales y transferir fondos entre diversas plazas mercantiles. En efecto, las transacciones en ferias exigían poco dinero en efectivo, pues los comerciantes utilizaban los bancos de feria para compensar o cancelar deudas entre sí, de manera que el saldo se liquidaba al contado o mediante la emisión de nuevas letras sobre ferias futuras. Así, las ferias se convirtieron en **cámaras de compensación** del comercio internacional.

Ante estas novedades, la misma actitud de la Iglesia experimentó un cambio nada despreciable. Además de la nueva actitud doctrinal e ideológica que se deja entrever en el llamado "nacimiento del purgatorio" (Le Goff), conviene destacar que ahora la condena del préstamo con interés (usura) podía ser eludida mediante contratos como el censo consignativo, que encubría el tipo de interés mediante el pago de una renta. Las nuevas condiciones económicas propiciaron también la reflexión intelectual, de la que surgieron los conceptos que permitían, si no justificar el préstamo con interés, al menos su existencia, en virtud del *damnum emergens* (riesgo) y el *lucrum cessans* (coste de oportunidad equivalente a la renuncia a una ganancia alternativa), según los escolásticos (Santo Tomás de Aquino, San Bernardino de Siena).

2.3. La expansión ultramarina de Europa

El espacio económico europeo fue ampliado mediante la incorporación de nuevos territorios vía conquista y el establecimiento de relaciones directas con otras civilizaciones. Este fenómeno, que arranca de la Plena Edad Media, se acelera a finales del siglo XV y se prolonga en el tiempo hasta la era de la industrialización en el siglo XIX, constituye uno de los grandes acontecimientos de la historia moderna que manifiesta el gran dinamismo europeo.

La expansión ultramarina de Europa comenzó c.1400, en una época de depresión económica. La primera etapa se saldó con la conquista de Ceuta (1415) y las islas atlánticas de Madeira, Azores, Canarias y Cabo Verde (1418-46). Poco después comenzó la circunnavegación de África (1472) con el fin de acceder a los recursos del continente y de buscar una ruta alternativa hacia la India (1498). En ese contexto, se produce el descubrimiento de América (1492) por el navegante genovés Cristóbal Colón, que emprendió su aventura con marinos españoles y bajo patrocinio de los Reyes Católicos. Las noticias del éxito español despertaron el interés de otros países, que emprendieron asimismo la búsqueda de otras rutas: G. Caboto (Labrador, 1497), Pedro Álvarez Cabral (Brasil, 1500) y J. Cartier (Canadá, 1534-42).

Entre las causas generales que impulsaron la expansión ultramarina destaca, en primer lugar, el agotamiento de yacimientos de metales preciosos europeos y la demanda de tierra y botín, tanto por la nobleza empobrecida como por parte los mercaderes. En segundo lugar, el creciente coste relativo del comercio mediterráneo debido a la interrupción o el desplazamiento de las rutas comerciales por causas políticas, a saber, el avance turco (Constantinopla, 1453) y la formación de grandes imperios en el África subsahariana (desplazamiento de la ruta del oro desde Egipto hacia el Magreb): la inseguridad, la escasez y el coste relativo crecientes inducen la búsqueda de rutas alternativas hacia Oriente (bordeando África), potencialmente más rentables, para la captura de oro y especias, el acceso a bancos de pesca y la creación de plantaciones de azúcar. En tercer lugar, pero no menos importante, el espíritu de cruzada, que seguía muy vivo todavía en el Mediterráneo. Los conquistadores tuvieron éxito porque fueron inmediatamente acompañados por mercaderes y clérigos.

El protagonismo inicial correspondió al reino de Portugal, seguido por el de Castilla, junto al capital genovés, lo que se explica no por casualidad, sino por la pervivencia del espíritu de cruzada y reconquista, la disposición de una importante flota marítimo-pesquera y, por supuesto, la renta derivada de su posición geográfica en la avanzada del continente hacia África y el Atlántico (acceso e innovación tecnológica). Las iniciativas particulares de comerciantes y caballeros como Enrique el Navegante, que financiaban los viajes, disponían de información cartográfica y planeaban las expediciones, siempre contaron con el apoyo del estado por medio de la respectiva carta real (licencia, protección).

Por último, las innovaciones tecnológicas en la navegación proporcionaron unos medios que facilitaron las expediciones en la medida que permitían reducir costes de información y de transporte: el casco, dirección y velamen de los barcos (carabela, timón y velamen mixto), y los instrumentos de orientación (brújula, cartografía, astrolabio), permitieron aumentar el alcance de la navegación de alta mar, aprovechar los puertos de poco calado y la energía del viento (alisios), e incrementar la capacidad de carga. Las innovaciones eran inducidas precisamente por el deseo de reducir los costes del transporte, dado el poco valor por unidad de peso de la mayoría de las mercancías (sal, lana, vino, madera: desde Gibraltar al Báltico), y por la necesidad de hacer frente a los desafíos del océano. La aplicación de la artillería a la guerra naval fue también decisiva en los mares asiáticos para reducir a los competidores y abrir nuevos mercados, dado que los productos europeos resultaban poco atractivos para la población de Oriente, excepto la plata.

Los modelos de asentamiento y explotación fueron diversos según la dotación relativa de factores de las colonias, el sistema social y los derechos de propiedad introducidos por los colonos en cada etapa histórica concreta. En África y Asia predominaron las factorías situadas en la costa debido a las dificultades de asentamiento. En América se establecieron desde muy pronto nuevas poblaciones, adonde emigraron importantes contingentes cada vez más numerosos.

Los portugueses establecieron preferentemente **factorías**, que eran enclaves comerciales fortificados: en oriente desplazaron a los árabes, desviando parte del comercio de especias de Venecia a Lisboa-Amberes. La escasa población del país no permitía establecer un control más directo en ultramar, a pesar de la importante emigración.

Los españoles conquistaron entre 1519 y 1534 territorios bastante poblados en América, políticamente organizados y con capacidad tributaria, pero tecnológicamente atrasados (herramientas de piedra), y muy ricos en yacimientos de plata. El saqueo y la explotación durante la conquista, y la difusión de

enfermedades infecciosas provocaron un dramático declive de la población indígena, que era absolutamente imprescindible para el aprovechamiento de los recursos mineros y agrarios. El problema de la escasez de mano de obra se planteó inmediatamente: a falta de emigración española y descartada la esclavización de los indios (Bartolomé de las Casas), fue resuelto mediante la exigencia de prestaciones laborales de tradición indígena (mita), pero sobre todo a través de la **encomienda**, que vino a regular las relaciones entre los encomenderos y las comunidades indígenas: los encomenderos debían comprometerse a proteger y cristianizar a los indios, a cambio de los servicios laborales, pudiendo estos conservar los bienes comunales y trabajar como asalariados desde 1549. El sistema se prestaba naturalmente a grandes abusos, a pesar del control administrativo de la corona, notablemente eficaz, por otra parte, si se considera que previno la formación de feudos nobiliarios y la erosión del poder real (John Elliott).

La participación de holandeses, ingleses y franceses fue más tardía, cuando ya se había asentado sólidamente el dominio ibérico sobre el continente americano y la costa de la India. Como tampoco podían disponer de población tributaria ni de yacimientos de metales preciosos, tuvieron que dirigir su interés económico hacia espacios periféricos, donde podían explotar las pesquerías (Terranova), las plantaciones esclavistas (Antillas), la guerra y el comercio interasiático, y las colonias propiamente dichas (Norteamérica). Los asentamientos solían ser el fruto de alguna empresa privilegiada con carta real (Compañía de Virginia y otras): según las condiciones regionales dieron paso a la formación de plantaciones o de granjas familiares.

Las **plantaciones** con mano de obra esclava para cultivos subtropicales intensivos en trabajo (azúcar) habían reaparecido en las islas del Mediterráneo a finales de la Edad Media: el sistema se difundió lenta pero continuamente hacia las islas atlánticas en el siglo XV y América desde el siglo XVI hasta el XIX. La escasez de mano de obra y su elevado coste desaconsejaba el empleo de asalariados y la formación de grandes propiedades mediante concesiones reales, junto con el uso de esclavos, impedía el desarrollo de explotaciones familiares. En torno a las plantaciones, auténticas empresas capitalistas orientadas hacia la demanda europea, se creó un lucrativo comercio triangular entre América (azúcar, tabaco y otros cultivos tropicales), África (mano de obra esclava) y Europa (manufacturas).

Las consecuencias de la expansión ultramarina fueron decisivas para el crecimiento económico de Europa, aunque el impacto inicial más evidente fue el desastre demográfico indígena en América, y a más largo plazo el de África occidental. La apertura de nuevas áreas de comercio, la orientación mercantil de los asentamientos y la aparición de nuevos productos de elevada elasticidad renta suponían una mayor extensión del mercado, mientras que la explotación de los yacimientos de metales preciosos permitió incrementar la oferta de dinero a escala internacional. La aparición de nuevas oportunidades lucrativas se tradujo en la acumulación de capital mercantil, mientras que la escala de operaciones exigió nuevos cambios tecnológicos en la navegación y en la organización de la empresa con el fin de reducir los costes de distribución, proteger e incrementar el capital, diversificar el riesgo y conseguir contactos a larga distancia. Las regiones que mejor pudieron aprovechar estas oportunidades se situaron a la cabeza del crecimiento europeo: el eje económico se desplazó desde el Mediterráneo hacia el Atlántico, donde emergieron dos nuevas potencias marítimas, Holanda e Inglaterra, que disponían de evidentes rentas de situación y de abundantes recursos navales.

2.4. Crecimiento y cambios económicos, siglos XV-XVIII

2.4.1. El sistema demográfico "antiguo" en su apogeo

2.4.1.1. La tendencia general

El crecimiento de la población fue apenas interrumpido durante los tres siglos, sin bien el ritmo de la expansión fue desigual cronológica y geográficamente. La primera etapa de crecimiento fuerte y generalizado en todos los países comenzó en la segunda mitad del siglo XV y se detuvo entre 1580/1650, antes en el Mediterráneo (1580) que en el resto de Europa (1620-1650). Desde entonces hasta 1720/1750 el ritmo de crecimiento sufrió una ralentización, con pérdidas únicamente en Europa central, estancamiento en España e Italia, y crecimiento muy moderado en los demás, especialmente Inglaterra y Holanda. La tercera etapa conoció un crecimiento muy intenso y un incipiente declive de

la mortalidad que señala el comienzo de la transición demográfica y, en definitiva, el crecimiento económico moderno.

El crecimiento de la Europa noroccidental fue siempre mayor que el del resto del continente, lo cual coincidía con el desplazamiento del centro económico y un cambio decisivo en la jerarquía.

La urbanización fue intensa a causa de la creciente centralización de funciones administrativas y residenciales, la expansión de la industria y el comercio, y la aparición de nuevas entidades de carácter industrial al final del período, especialmente en Inglaterra. La expansión de la población urbana supuso un gran estímulo para el desarrollo económico, ya que los intercambios mercantiles crecían más que proporcionalmente debido a la especialización plena de la población urbana, al tiempo que impulsaba la difusión de nuevas pautas de consumo (emulación).

2.4.1.2. El comportamiento de la nupcialidad, la mortalidad y las migraciones

La familia tendía a mantener una estrategia de fecundidad natural, dado que los hijos representaban un activo y una fuente de prestaciones de vejez, y que la mortalidad infantil era muy elevada. Sin embargo, la fecundidad estaba condicionada socialmente a través del matrimonio, en ausencia de métodos eficaces de control individual de la fecundidad. A su vez, la nupcialidad era el resultado de dos variables fundamentales, la proporción de solteros y la edad en el primer matrimonio de las mujeres.

Ahora bien, el modelo de familia predominante en Europa (pareja e hijos, ocasionalmente algún pariente o criado) implicaba una elevada proporción de soltería, de modo que muchos jóvenes nunca se casaban, y una edad de acceso al matrimonio relativamente tardía.

Las causas que explican la aparición de este *modelo verdaderamente singular respecto a la norma de las demás civilizaciones*, son muy complejas y probablemente se remontan a la Plena Edad Media: unas son demográficas (la mortalidad determina la edad de acceso a la herencia), otras institucionales (la indivisibilidad de la tenencia campesina como garantía del pago de la renta según Karl Kaser), y económicas (el deseo de preservar el nivel de vida), aunque tampoco se pueden descartar las político-religiosas (el libre consentimiento de los novios como requisito fundamental exigido por la Iglesia para el acceso al matrimonio, reiterado por la reforma gregoriana del siglo X y las reformas protestante y católica del siglo XVI).

A lo largo y ancho de Europa, las diferencias de nupcialidad respondían a determinantes puramente demográficos (mortalidad) y económico-sociales (dotación de tierra y división del trabajo). Ahora bien, desde el punto de vista demográfico, la principal característica del modelo de matrimonio era la flexibilidad ante los cambios coyunturales, de modo que la relación entre los ingresos y la nupcialidad era positiva.

En general, la intensidad de la nupcialidad dependía de las oportunidades de conseguir un empleo con el que adquirir los medios necesarios para crear una nueva familia. En una sociedad agraria, la oferta de tierra a través de la herencia o la colonización era fundamental. En las primeras etapas del crecimiento, la nupcialidad era muy intensa porque la tierra abundante facilitaba la formación de nuevas familias. En cambio, en las épocas de creciente oferta de mano de obra, pero escasez de tierra y de oportunidades de empleo, cuando los salarios tendían a ser bajos, se caracterizaban por una menor nupcialidad, o bien por el retraso del matrimonio o bien por la mayor soltería. En efecto, una vez que la productividad marginal y el producto medio disminuían aparecían dificultades de acceso al matrimonio, de manera que el control de la reproducción vía nupcialidad podía facilitar la conservación del nivel de vida acostumbrado.

La mortalidad escapaba virtualmente a todo control humano directo y consciente: los agentes eran el hambre (crisis de subsistencias), la enfermedad infecciosa (epidemia de peste, tifus y viruela) y la guerra. Las principales causas de mortalidad eran las enfermedades infecciosas, tanto en períodos normales como en situaciones extraordinarias (hambrunas, guerras). La densidad de población suponía mayor exposición y riesgo de contagio, debido a las condiciones insalubres del consumo de agua y alimentos, y a la falta de higiene en la vida cotidiana. La mortalidad de origen epidémico tenía

un arranque hasta cierto punto exógeno al estado nutricional de la población, aunque la movilidad de la población en períodos de escasez y la aglomeración en las ciudades en busca de socorro facilitaban la difusión del contagio. Sin embargo, las mayores crisis de mortalidad aparecían en momentos de escasez, cuando más frágil era el equilibrio entre población y recursos alimentarios.

La guerra fue una constante durante toda la época moderna que alcanzó su culminación durante la época de las guerras de religión y la lucha por la hegemonía, entre las que destaca la Guerra de los Treinta Años (1618-1648). Más que las muertes directas conviene destacar las consecuencias derivadas del hecho de que las tropas, en su mayoría mercenarias, vivían del territorio. Ahora bien, a lo largo del siglo XVIII comenzó el reclutamiento forzoso (milicias) y el acuartelamiento de las tropas.

La lucha contra la mortalidad fue más eficaz a partir del siglo XVIII (el declive de la mortalidad es la primera etapa de la transición demográfica). Por una parte, el crecimiento de la productividad agraria y la mejora de los transportes permitieron una alimentación mayor y más regular, lo que pudo contribuir a la mejora de la resistencia del sistema inmunológico de los individuos. Por otra, la nueva organización militar (acuartelamiento de las tropas), el control de las comunicaciones (cuarentenas), los nuevos materiales de construcción (ladrillo frente a paja y madera), el comportamiento personal a través de los hábitos de higiene (elites urbanas) contribuyeron a reducir la exposición a los agentes infecciosos y, por tanto, el riesgo de contagio (peste, tifus). En cuanto a los avances médicos cabe destacar la aparición a finales de siglo de la primera vacuna contra la viruela, si bien su difusión y por tanto su eficacia no fueron decisivas en la reducción de la mortalidad hasta después de mediados del siglo XIX.

La emigración definitiva implicaba grandes costes y riesgos, aunque era bastante frecuente, sobre todo entre los artesanos cualificados y los mercaderes. Entre los campesinos trabajadores era muy habitual la emigración temporal a las ciudades debido al carácter del trabajo rural y urbano en la época (ciclos estacionales, riesgo). En cambio, la emigración definitiva de carácter profesional era relativamente poco frecuente, a diferencia de la emigración forzada por razones religiosas y políticas: expulsión de los judíos y moriscos de España, los protestantes de los Países Bajos meridionales y de Francia. Pero también, y cada vez más, por razones económicas: los africanos vendidos como esclavos en América. Las migraciones voluntarias hacia ultramar desde Castilla y Portugal fueron menos numerosas de lo que habitualmente se supone, no así las británicas desde mediados del siglo XVIII en adelante.

2.4.1.3. La división del trabajo y los modelos de comportamiento demográfico

La creciente división del trabajo estimuló la aparición de varios modelos de comportamiento demográfico que respondían a las diferencias medio-ambientales y de empleo (Jan de Vries).

El crecimiento de la población campesina (labradores) era moderado porque la nupcialidad dependía de la oferta de un recurso constante, la tierra, que al hacerse cada vez más escaso restaba oportunidades de asentamiento a proporciones crecientes de jóvenes, los cuales debían o bien retrasar la edad de acceso al matrimonio a la espera de una explotación vacante o bien emigrar a la búsqueda de un empleo en la ciudad, a no ser que hubiera oportunidades en la industria rural. La población rural-industrial (artesanos rurales) tendía a crecer con rapidez porque la mayoría de los jóvenes que desempeñaban un empleo en la llamada "industria rural a domicilio" podía casarse a una edad muy temprana, dado que se requería poco tiempo para adquirir la calificación necesaria y que no existían barreras gremiales para el ejercicio de la profesión. Ahora bien, el mismo aumento de la población agudizaba la tendencia a la proletarización de los artesanos rurales. En las ciudades, el crecimiento natural era escaso o negativo debido a la mortalidad excesiva (aglomeración, luego difusión de enfermedades infecciosas) y a la nupcialidad restringida (artesanos cualificados, criados), por tanto, el crecimiento dependía del flujo de inmigración, cuya intensidad dependía de las pautas de la demanda, es decir, del gasto y la inversión urbanas.

2.4.2. Precios, ingresos y estructura de la demanda

2.4.2.1. Autoconsumo y mercado

La familia campesina disponía de una notable independencia respecto al mercado (alimentación, tejidos para uso y dote, hornos y molinos). Ahora bien, la parte del autoconsumo no debe ser exagerada: la renta de la tierra era en parte destinada al mercado urbano, así como algunas producciones (ganado, materias primas), los jornaleros eran remunerados en especie y también en moneda, y todos, en mayor o menor medida, estaban sujetos al pago de tributos en dinero, sobre todo a medida que el gasto creciente del estado requería mayores esfuerzos fiscales. Los campesinos no siempre producían para el mercado, pero sin duda debían vender en el mercado. En fin, la mercantilización avanzaba, aunque lentamente, acentuándose en diversos momentos (Paolo Malanima).

2.4.2.2. Precios, salarios y renta de la tierra

El crecimiento de los precios **a largo plazo** que se observa del siglo XIII a finales del XVIII se debe esencialmente a tres causas cuya importancia relativa no es fácil de precisar (Paolo Malanima). En primer lugar, el continuo incremento de la demanda agregada de bienes y servicios como resultado de la expansión demográfica implicaba una mayor presión sobre el mercado de recursos naturales, capital y trabajo. El aumento de los costes traía consigo necesariamente un aumento de los precios, aun cuando la oferta aumentara paralelamente y no hubiera una disminución de la renta per cápita. Una segunda causa residía en la disponibilidad de metales preciosos, oro y plata, sobre la que descansaba el sistema monetario de la época. En efecto, si el valor del metal precioso cada vez más abundante se reducía respecto a los demás bienes disponibles, los precios naturalmente tendían a aumentar. La tercera y última causa del aumento de los precios fue la pérdida de valor del dinero como resultado de las manipulaciones monetarias del gobierno, que consistían en la reducción del contenido metálico respecto al valor nominal de la moneda.

En este largo período se pueden distinguir varias fases de aumento, llamadas A según una vieja convención, y fases de disminución o relativa estabilidad (fases B):

FASE A	FASE B
Hasta 1350-60	1360-70 a 1450-60
1460-70 a 1600-10	1610-20 a 1720-30
1730-40 a 1810-20	1820-30 a 1840-50

El papel de los fenómenos monetarios en cada una de estas fases fue el de intensificar o atenuar el movimiento general, que en última instancia venía dado por el comportamiento de la población.

Las variaciones de los precios, aunque provocados por una misma causa, fueron de diversa amplitud según los productos debido a los efectos sustitución y renta.

En las etapas de auge dominadas por el crecimiento de la población, la tendencia al alza de los precios de los cereales era más acusada que la de los productos ganaderos y, por extensión, la de los productos agrarios, mayor que la de los industriales. La causa de este dispar comportamiento reside en las diferencias de productividad entre la agricultura y la industria, por una parte, y en las diferentes elasticidades de la demanda de los bienes de consumo. En efecto, a medida que avanzaba el ciclo de expansión, el cultivo de tierras marginales de peor calidad y localización, la escasez de pastos y, por tanto, de capital vivo y de abono, provocaban un declive de la productividad agraria: dicho de otro modo, los crecientes costes de producción repercutían sobre los precios mientras hubiera una demanda solvente (la misma población en crecimiento). Por su parte, siendo inelástica la demanda de alimentos, sobre todo la de cereales panificables, los precios en aumento provocaban una contracción de la demanda de otros bienes de consumo no esenciales como los productos ganaderos o las manufacturas.

En las etapas de depresión, la tendencia de las principales magnitudes económicas era a la inversa: los precios bajaban, pero más los precios de los cereales que los de otros productos agrícolas y más

estos que los industriales. ¿Por qué? En esos momentos, la productividad crecía más en el cultivo de cereal, mientras que el mayor producto per cápita desplazaba la demanda hacia otros bienes de consumo cuya productividad no era alterada por los cambios en la dotación mano de obra.

Como la productividad en la industria era más bien constante porque dependía del equipo que podía manejar un trabajador, el ciclo secular era menos acusado en la manufactura y el comercio que en la agricultura, a pesar de sus fuertes vínculos (especialmente a corto plazo).

A **corto plazo**, el movimiento económico característico de la economía preindustrial era la crisis de subsistencias. La secuencia de acontecimientos era la siguiente: una aguda escasez (mala cosecha, desaparición de existencias) provocaba un alza extraordinaria de los precios que repercutía sobre la demanda y, en los casos extremos, el comportamiento demográfico (natalidad, nupcialidad, mortalidad) y la actividad industrial (caída de las ventas y desempleo) extendiendo sus efectos sobre el conjunto de la economía. La gran amplitud de oscilación era consecuencia del bajo estadio de desarrollo tecnológico, pero el primado correspondía al largo plazo, es decir, las crisis de subsistencias eran recurrentes, pero más graves cuanto más acusado era el empobrecimiento de los campesinos en el curso de la tendencia secular: 1580-1650 (Peter Kriedte). En efecto, si el crecimiento de la población no se detenía, la caída del producto medio hasta el umbral de subsistencia incrementaba el riesgo de que una mala cosecha (clima, especulación) provocara una crisis de mortalidad. Ahora bien, las crisis de subsistencias dieron paso a las crisis larvadas en el curso del siglo XVIII.

El "modelo ricardiano" de la economía preindustrial expuesto anteriormente destaca los efectos negativos de un "círculo de la pobreza" (pobreza-escasez de ahorro-pobreza), abocado a la crisis y el estancamiento. Sin embargo, no conviene minimizar las posibilidades de adaptación por tres vías al menos: el control de la nupcialidad (si la población deseaba mantener el nivel de vida, entonces podía restringir el acceso al matrimonio a través del celibato y el retraso de la edad del matrimonio), la aparición de nuevas oportunidades de inversión y el cambio tecnológico e institucional inducidos por la expansión de la demanda.

La evolución de los **ingresos** se caracterizaba por el movimiento contrapuesto de la **renta de la tierra** y el de los **salarios**. A medida que la población se multiplicaba, la tierra se convertía en un bien cada vez más escaso, valioso y difícil de adquirir, por lo que se encarecía. Los propietarios podían aprovechar la renovación de los contratos de arrendamiento para actualizar al alza la renta de la tierra, si bien todavía en muchas regiones donde predominaban la enfiteusis y la aparcería seguía siendo frecuente el pago de un canon fijo por unidad de superficie o proporcional a la cosecha. En cambio la actualización de los salarios nominales, que solían ser objeto de tasación por las corporaciones gremiales y los ayuntamientos, se rezagaba de tal modo que los trabajadores perdían poder adquisitivo a medida que aumentaban los precios en el curso de la expansión (fase A). Al revés sucedía en las épocas de estancamiento (fase B), cuando se moderaban tanto la demanda de tierra como la oferta de mano de obra.

2.4.2.3. La estructura de la demanda

El **consumo** era el principal componente de la demanda debido a la baja renta per cápita. De ahí la enorme importancia de alimentación, vivienda y vestido en la estructura del gasto privado.

La expansión de la demanda podía ser frenada por las preferencias tradicionales (ocio frente a consumo), por la tendencia de los salarios reales al estancamiento (rendimientos decrecientes) y por las grandes diferencias en la distribución de la renta. Por el contrario, la emulación en el ambiente cortesano y urbano (efecto demostración), o la llamada "revolución industrial" (J. de Vries), podían estimular la difusión de nuevas preferencias de gasto entre capas medias de la población rural y urbana.

La **inversión** era una parte muy pequeña pero creciente del "gasto nacional". Las mayores oportunidades aparecieron en la agricultura comercial, el transporte marítimo y la minería, única actividad esta última que exigía notables inversiones en capital fijo. No obstante, un obstáculo a la inversión venía dado por el comportamiento consuntivo de la elite aristocracia y el clero, que debían hacer grandes estipendios por razones asistenciales y de prestigio. Además, las formas de crédito

predominantes tendían a proteger más bien al deudor que al acreedor (censos redimibles a voluntad del primero con tipo de interés fijo), mientras que la propiedad inalienable, caso de los mayorazgos, eximía de responsabilidad a los nobles endeudados. En consecuencia, una parte del ahorro no podía dirigirse sino hacia la financiación del consumo suntuario.

¿Qué papel desempeñó la Reforma protestante en el desarrollo del capitalismo (Weber)? Sin duda, la reforma vino a legitimar una actitud puritana frente al trabajo, el ahorro y el consumo superfluo que, en todo caso, era anterior a la misma por lo menos en círculos burgueses. En cualquier caso, los estados protestantes promovieron la alfabetización, al tiempo que desencadenaron un proceso de desamortización de bienes eclesiásticos que facilitó indirectamente el ascenso de las clases medias (gentry, burguesía).

El **gasto público** en una Europa dividida entre múltiples estados emergentes que competían entre sí, conoció un crecimiento extraordinario de la mano de la Corte (prestigio, autoridad) y, sobre todo, de la guerra (ejército y marina permanentes), lo cual tuvo importantes consecuencias: demanda derivada de material bélico, abastos y medios de transporte, emulación en las grandes capitales y presión fiscal sobre los contribuyentes (monetización).

Por último, la **demanda colonial** estaba vinculada sobre todo con la expansión ultramarina, que, a su vez, dependía de la demanda europea de productos ultramarinos y de las transferencias militares.

2.4.3. El crecimiento y los cambios de organización en la agricultura

2.4.3.1. El crecimiento de la producción

El aumento de la demanda estimuló el crecimiento de la oferta de alimentos y materias primas (lana, lino, colorantes). Sin embargo, la creciente demanda de productos agrarios implicaba un doble problema de carácter cuantitativo y organizativo (De Vries). El crecimiento de la producción agraria fue continuo aunque desigual: en unas regiones, la persistencia de técnicas tradicionales hizo que la producción quedara muy pronto rezagada frente a la población, mientras que en otras la innovación tecnológica e institucional prosiguió ininterrumpidamente a lo largo de toda la época.

El crecimiento agrario fue de carácter extensivo (sustitución de pastos por cultivos) e intensivo (aplicación de trabajo y capital por unidad de superficie). La roturación de tierras marginales proporcionaba altos rendimientos durante los primeros años de cultivo, pero más tarde la pérdida de tiempo, de capital vivo (ganado) y de nutrientes del suelo (escasez de abono), provocaron una caída de la productividad marginal (de la tierra en el margen extensivo y del trabajo en el margen intensivo), dando lugar a un círculo vicioso (roturación-pérdida de nutrientes y de equipo-baja productividad-nuevas roturaciones).

La intensidad del cultivo (costes del trabajo y el capital) era, y es, directamente proporcional a la distancia al mercado: en los alrededores de las ciudades y en las regiones con facilidades de transporte, es mayor que en las regiones apartadas, ya que los precios elevados, las facilidades de transporte y la disponibilidad de crédito, así como el "buen gobierno" (Adam Smith), facilitaban la inversión que requería la aplicación de unas técnicas más intensivas. En efecto, la proximidad del mercado estimulaba la difusión del cultivo de hortalizas y la ganadería lechera mediante técnicas intensivas que consistían en la introducción de rotaciones de cereales con forrajeras, la estabulación de las reses y la diversificación de las herramientas y el equipo. Por tanto, un doble sistema de anillos en torno a las ciudades y a las regiones densamente urbanizadas contribuía a una especialización cada vez más acusada y perdurable.

Las técnicas intensivas eran conocidas, sobre todo en el Mediterráneo, de donde procedían muchas de ellas, pero la difusión no siempre era posible debido a varios obstáculos tecnológicos (alto coste de transporte, escasez de fertilizantes orgánicos) e institucionales que limitaban la iniciativa, el ahorro o los incentivos económicos: el diezmo sobre el producto bruto, los arrendamientos a corto plazo con cláusulas conservadoras por temor al agotamiento del suelo, los derechos de propiedad inalienable que no permitía al arrendatario aprovechar las mejoras de la propiedad derivadas de la inversión (mayorazgo, manos muertas, bienes comunitarios), las regulaciones comunitarias (seguridad del

pequeño campesino, pero desincentivo y deseconomías de escala) y las regulaciones estatales (control de precios), así como la desviación de la renta de la tierra hacia el gasto consuntivo, y, en fin, la eventual resistencia del campesino a la intensificación (preferencia por el autoconsumo).

La difusión de técnicas intensivas, por el contrario, se explica por la aparición de derechos de propiedad y formas de organización más eficientes que permitían aprovechar las nuevas oportunidades comerciales.

2.4.3.2. Los cambios en la propiedad de la tierra

La creciente demanda de productos agrarios se tradujo en una revalorización de la tierra, ya que la oferta de este factor de producción es inelástica por naturaleza. A medida que la tierra escaseaba, surgían conflictos entre los agentes económicos (agricultores y ganaderos, propietarios y arrendatarios) por la asignación de los factores y la distribución de la renta de la tierra. El resultado fue un proceso de transferencia y redefinición de los derechos de propiedad debido a la interacción de varios procesos económicos y fiscales.

Las tierras roturadas a costa de los bienes comunales eran convertidas al cabo de un cierto tiempo por los mismos cultivadores o quienes les habían financiado en propiedad privada a fin de mantener la posesión y de amortizar la inversión. La comunidad podía conservar algunas servidumbres como los derechos de pasto, pero la intensificación de los cultivos podía conducir a la supresión completa de los derechos comunales (cercamientos). En este caso, las ganancias derivadas de la privatización (rendimientos) debían superar los costes de la inversión (capital) y de la protección de la propiedad. Además, la seguridad de la posesión debía ser sancionada por la autoridad pública para ser efectiva.

En los países protestantes, la secularización de los bienes de las instituciones eclesiásticas (conventos, episcopados) mediante la venta en pública subasta promovió el acceso a la propiedad de la baja nobleza rural y la difusión del crédito hipotecario.

La venta de tierras baldías con fines fiscales por los municipios y el estado tuvo en muchos países como España unos efectos en principio similares.

Las crisis agrarias a medida que la tierra escaseaba y los rendimientos disminuían aumentaban el empobrecimiento de los campesinos, que debían desprenderse de sus bienes para financiar la compra de medios de subsistencia.

En la mayor parte de la Europa continental (Francia, Alemania), la tendencia de la nobleza y los labradores ricos a la apropiación de los bienes comunales intentó ser contenida por el estado, cuyos intereses fiscales exigían proteger la base económica del campesinado. Sin embargo, la presión fiscal llegó a veces a ser tan fuerte que la demanda efectiva de la población rural se deprimió, no pudiendo apenas mejorar el consumo ni mucho menos disponer de capital para invertir, especialmente en las épocas de conflicto bélico, y ni siquiera conservar la propiedad. Además, las regulaciones de pastos y precios para proteger a determinados colectivos (Mesta, consumidores urbanos) coartaron severamente la iniciativa y limitaron los ingresos rurales.

En resumen, la propiedad comunitaria siguió siendo muy extensa en la mayoría de los países europeos, pero sufrió una evidente erosión a lo largo del tiempo que redundó en el fortalecimiento de la propiedad privada. Además, los grandes patrimonios avanzaron frente a la propiedad campesina, atezada por las divisiones hereditarias y el endeudamiento crónico. Por último, muchos propietarios deseaban confirmar los patrimonios recientemente adquiridos, pero o bien recurrieron a fórmulas institucionales como el mayorazgo para impedir la enajenación del patrimonio o bien debieron seguir sometidos a los derechos comunales.

Ahora bien, los resultados de estos procesos fueron muy diferentes dadas las diversas circunstancias socio-políticas, de manera que la agricultura europea conoció a partir de entonces una creciente diversidad organizativa.

2.4.3.3. Pequeña explotación familiar y gran explotación capitalista

En general, la **explotación familiar** era la forma de organización agraria predominante en toda Europa y lo seguiría siendo por mucho tiempo. El principal recurso del que disponía era naturalmente la mano de obra, que podía ser ocupada hasta la autoexplotación, pues no se consideraba como un coste, con el fin de aprovechar las oportunidades comerciales que se presentaban en la agricultura, la industria y otras actividades a tiempo parcial, o simplemente para resistir en los malos tiempos, aunque no siempre resultó eficaz para conservar el derecho de propiedad.

El **capitalismo agrario** apareció en todas partes, pero su difusión fue más acusada en Inglaterra y las regiones densamente urbanizadas de los Países Bajos, valle del Po y norte de Francia. La granja capitalista se caracteriza por la notable extensión superficial de la explotación, el derecho de uso privado en régimen de propiedad o de arrendamiento, los importantes medios de capital propiedad del agricultor, la contratación de mano de obra asalariada, y la orientación de la producción para el mercado, de manera que la asignación de factores era regulada por los precios y no por las necesidades de autoconsumo de la familia. El granjero disponía de mayores incentivos derivados del uso exclusivo de los medios de producción y, por tanto, de la apropiación de los resultados de la inversión; esta circunstancia estimulaba la inversión contribuyendo a los incrementos de productividad, así como la escala y el mejor cuidado del capital vivo (pastoreo de ciclo corto/estabulación, mayor rotación del capital), sobre todo en régimen de propiedad y de arrendamientos largos.

Los orígenes del capitalismo se encuentran en el arrendamiento de las grandes reservas señoriales, fenómeno muy extendido en las regiones citadas, sobre todo en Inglaterra. Entre las circunstancias que explican la difusión de las explotaciones capitalistas desde el siglo XVI en adelante cabe señalar la fuerte expansión del mercado interior, los cercamientos espontáneos y, más tarde, parlamentarios, y, por último, pero no menos importante, la oferta elástica de mano de obra asalariada gracias al crecimiento de la población, los mismos cercamientos y las leyes de pobres.

En Europa central y oriental tuvo lugar un proceso de refeudalización conocido como **segunda servidumbre** que dio nueva vida al **señorío**: reservas cultivadas con mano de obra servil, a pesar del pasado libre, y mansos obligados al pago de rentas en especie y trabajo. El mercado de exportación estimulaba la especialización en el cultivo de cereales (extensas cuencas fluviales y mar Báltico), aunque el excedente era relativamente minúsculo. En el caso de Rusia fue decisivo el crecimiento del mercado urbano. La escasa urbanización previa (puertos marítimos) y la debilidad de las comunidades rurales proporcionaba a la nobleza una gran capacidad de negociación frente a la monarquía: los servicios militares fueron acompañados por concesiones de privilegios como el monopolio de la tierra, la mano de obra y el comercio interior, y la recaudación fiscal (1454-1496). Las consecuencias fueron desastrosas: contracción de la demanda interna (deterioro del nivel de vida, desindustrialización por aranceles discriminatorios), declive de la población rural (explotación, guerra), y retroceso de los ingresos señoriales (contracción del mercado exterior durante el siglo XVII). La respuesta de la nobleza fue reforzar la servidumbre, que alcanzó su máxima intensidad en el siglo XVIII y se prolongó de todas formas hasta bien entrado el siglo XIX.

En cuanto a **España**, el crecimiento descansó en la roturación de tierras marginales y, en menor medida, en la difusión de la vid y el olivo en Andalucía para la exportación a las Indias. Los mayores obstáculos a la inversión en técnicas intensivas de cultivo eran, en primer lugar, la enorme descapitalización de la agricultura debido a que el crédito se dirigía a las explotaciones ganaderas, y el ahorro hacia el consumo suntuario de los grandes propietarios y el gasto público improductivo (guerra exterior). La propiedad inalienable de la nobleza y la iglesia significaba un gran obstáculo para la formación del mercado de capital a falta de garantías hipotecarias. Por otra parte, la política de la monarquía era favorable al consumidor urbano (tasa) y al ganadero trashumante (derechos de pasto), frente al agricultor. La apropiación de comunales por ocupación y venta pública acentuó esos rasgos porque al mismo tiempo las crisis de mortalidad y la emigración provocaron una gran escasez de mano de obra, lo que favorecía más bien las actividades ganaderas extensivas que la agricultura intensiva.

2.4.4. Talleres, manufacturas y fábricas

La expansión de la demanda supuso un desafío para la industria durante la época moderna. El aumento del número de consumidores, así como el cambio y la diversificación de las pautas de consumo y de la capacidad de pago estimularon no sólo el crecimiento de la oferta mediante la multiplicación de los centros de producción tradicionales, sino también la difusión de innovaciones tecnológicas de carácter estrictamente técnico y organizativo que facilitaron una paulatina disminución de los costes de producción.

Las industrias más importantes seguían siendo naturalmente las de bienes de consumo, dada la baja renta per cápita de la población y el estado de la técnica. Por empleo, valor añadido e importancia tecnológica y financiera destacaba la industria textil, que ocupaba a numerosos artesanos rurales y urbanos de diversas regiones europeas, tanto en la hilatura como en el tejido. De todas las fibras, la lana era con diferencia la más utilizada para fabricar paños de calidades muy diversas, desde las más ordinarias hasta las de lujo. El lino seguía en importancia para la fabricación de ropa interior y de cama, camisas y mantelería. Por último, la seda era importante gracias al peso que representaba el consumo de lujo en el conjunto de la demanda. El uso del algodón, mezclado con el lino (fustán), fue muy limitado hasta el siglo XVIII, cuando se pusieron de moda los tejidos precedentes de la India: a partir de entonces surgieron nuevas industrias de estampado, tejido y, por último, de hilado de algodón.

2.4.4.1. La innovación tecnológica

Las innovaciones técnicas fueron modestas pero continuas, quizás no demasiado espectaculares pero, sin duda, importantes en la medida que permitieron o bien aumentar la productividad del trabajo, o bien ampliar los factores y los bienes disponibles.

En el sector textil cabe destacar la aparición de los telares de punto y de cintas, y el molino hidráulico de torcer seda (Italia), aunque la oposición de los gremios en un caso y el secreto, en otro, limitaron drásticamente la difusión de ambos.

Entre los nuevos productos destacaban los tejidos de la "nueva pañería" (lana), ligeros, ricamente tintados, atractivos y baratos gracias a la simplificación y menor coste de los procesos de producción. En el siglo XVIII apareció la industria del algodón, primero en el estampado, luego en el tejido y, por último, en el hilado, con tanto éxito que en ella nació el sistema de fábrica que dio paso a la industrialización.

En la siderurgia se difundió el alto horno al carbón vegetal, que proporcionaba algunas economías de escala (ahorro de combustible, materiales y mano de obra por unidad de producto), y permitía aprovechar una mayor variedad de minerales (alto punto de fusión), si bien implicaba una mayor inversión de capital fijo (instalaciones) y variable (materias primas) que la tecnología tradicional del horno bajo (forja).

Los ingenios mecánicos fueron aplicados cada vez con mayor frecuencia en la construcción, la estiba y los astilleros (grúas, sierras accionadas por energía eólica o hidráulica), así como en la minería (bombas de achique, trituración).

La extracción y uso del carbón fósil fue progresando sobre todo en Inglaterra como combustible doméstico y en la industria (cerveza, cerámica y otras donde no hay contacto entre el combustible y la materia prima ni, por tanto, reacción química que altere las cualidades del producto final). Por el contrario, el empleo del carbón en la fundición del hierro planteaba problemas insolubles, ya que en el proceso se incorporaban impurezas y exceso de carbono que depreciaban la calidad del producto. Los efectos de arrastre derivados de la industria carbonífera apenas se dejaban entrever en las paulatinas mejoras del transporte de cabotaje, la extensión del consumo de energía y la aparición de algunas innovaciones decisivas (bomba atmosférica de Newcomen, 1712).

Ahora bien, la principal fuente de innovación fue de carácter organizativo antes que meramente técnico.

2.4.4.2. La naturaleza de la empresa industrial

Desde un punto de vista estrictamente técnico, la unidad de producción fundamental en la mayor parte de la industria era el taller familiar. Los maestros, que podían contratar oficiales y aprendices, eran los dueños del sencillo capital que requería su actividad y habitualmente, al menos en las poblaciones urbanas, formaban parte de corporaciones profesionales y asistenciales llamadas gremios. En el campo había, además, gran número de artesanos a tiempo parcial que trabajaban por encargo directo de los clientes.

Ahora bien, la figura clave del proceso industrial desde la perspectiva financiera y comercial era sin duda el mercader, que contrataba el trabajo a tanto alzado, ofrecía materias primas y crédito, y comercializaba el producto. El origen de los empresarios era generalmente modesto, de algunos segmentos de la artesanía (tundidores, bataneros, pelaires) y del comercio. La inversión de capital era modesta y flexible porque, dada la descentralización técnica de las unidades de producción (talleres familiares) consistía generalmente en capital variable (crédito, materias primas y existencias). Por tanto, el carácter líquido de la inversión permitía al empresario permanecer a resguardo de los cambios de coyuntura (deslocalización, desinversión). Solamente los artesanos con acceso directo a las materias primas podían mantener un margen de libertad respecto a los suministradores (kaufsystem). Las empresas constituían redes cuyos hilos eran los adelantos de materias primas y el crédito ofrecidos por los mercaderes a los artesanos. En determinadas industrias y segmentos que utilizaban materias primas, productos intermedios y bienes de capital de alto valor y requerían, por tanto, una supervisión estrecha, era preciso concentrar las actividades en un mismo lugar: bienes de lujo (seda, tapices, vidrio), astilleros, cerveza, minería. En este caso, la naturaleza del proceso de producción industrial establecía unas dimensiones sensiblemente mayores, cuyo límite venía dado por la extensión del mercado y la tecnología.

2.4.4.3. La evolución de las formas de organización industrial

Los gremios siguieron siendo organismos muy vivos hasta mediados del siglo XVIII, aunque se ha llegado a decir que constituían grandes obstáculos a la innovación tecnológica y a la inversión de capital. En realidad, una gran parte de la producción industrial siguió siendo de carácter gremial debido a la importancia que todavía representaban las ventas en los mercados regionales inmediatos a los centros de producción, aparte de que la tecnología disponible no proporcionaba ventajas de coste y sí grandes riesgos a las grandes manufacturas concentradas frente a los pequeños talleres familiares. Es más, los gremios no eran absolutamente incompatibles con la innovación ni la aparición de nuevas actividades industriales, ya que la consolidación de nuevas especializaciones profesionales culminaba generalmente con la formación de los gremios respectivos (relojería). No obstante, la extensión de los gremios fue impulsada por el estado en la medida que constituían organismos reguladores de la calidad y variedad de la producción y de la asistencia social y que desempeñaban, cómo no, funciones de intermediación en la recaudación fiscal. Además, no conviene olvidar que los gremios proporcionaban honra a sus miembros y seguridad a sus familiares, si bien los maestros, lejos de ser independientes, estaban estrechamente vinculados con la empresa mercantil a través del sistema por adelantos (verlagsystem).

Por fin, los gremios emprendieron la retirada a lo largo del siglo XVIII debido a la creciente competencia, los privilegios concedidos entonces por el estado a los artesanos de la corte y a los especialistas extranjeros (exentos de las ordenanzas gremiales), y el cambio interno acometido por los empresarios que habían sido admitidos por los gremios. En realidad, los gremios no eran incompatibles con otras formas de organización de la industria, con las que, lejos de competir, a menudo estaban en relación simbiótica.

A lo largo de la época moderna aparecieron varias regiones manufactureras (Helga Schultz), donde los talleres rurales y urbanos se dedicaban a la exportación. La llamada **protoindustria** se desarrolló en el ámbito regional: la ciudad seguía desempeñando una tarea fundamental, ya que en ella residían los mercaderes que coordinaban los procesos de producción y comercialización entre el campo, donde se localizaban las tareas más intensivas en mano de obra (hilatura, pero también el tejido), la misma

ciudad, cuyos artesanos solían realizar las tareas que requerían mayor calificación (acabado), y los mercados de exportación, que podían ser muy lejanos.

La fuerte estacionalidad del trabajo agrícola-ganadero permitía a los pequeños campesinos dedicarse a la artesanía como actividad complementaria a tiempo parcial, si bien la expansión de la demanda de mano de obra rural-industrial estimuló la formación de una clase rural de trabajadores asalariados empleados en la hilatura y el tejido de diversas fibras textiles. Sin embargo, las ventajas del campo frente a la ciudad no eran tanto tecnológicas o de calidad como de costes laborales, ya que los artesanos rurales podían alimentarse a sí mismos con un coste sensiblemente menor. La naturaleza de la empresa mercantil permitía la externalización de los costes fijos y variables, que corrían por cuenta de la misma mano de obra artesana, mientras que los costes de manutención eran sensiblemente más bajos en el campo que en la ciudad.

Las consecuencias del desarrollo de la protoindustria fueron muy importantes: expansión de la producción, división del trabajo regional, y formación de capital, mano de obra y empresariado.

Las **manufacturas** eran establecimientos donde se concentraban algunos trabajadores a jornal para realizar tareas de preparación o acabado (cardado, tinte, estampado) y, a veces, procesos integrales (manufacturas de lujo: tapices, cerámica, vidrio): en general, se trataba de actividades con cierta intensidad de capital o elevado coste de las materias primas que requerían la supervisión directa del mercader o de uno de sus agentes por medio de capataces, lo que se podía conseguir con la centralización de todo o parte del proceso de producción. La productividad no era mayor que en la artesanía familiar dado que la tecnología y la energía empleadas eran las mismas (trabajo manual), pero sí los costes fijos a pesar del predominio del capital variable. Las ventajas de costes podían obtenerse mediante una división del trabajo más racional (fábrica de alfileres), la reducción de las pérdidas por fraude y la mayor rotación del capital (ocioso mientras es transportado), pero, sobre todo, gracias a los privilegios estatales (exención de impuestos, subvenciones a la exportación, suministro de materias primas y contratos de abastecimiento con el estado en exclusiva).

En la minería, la construcción naval, la siderurgia, la fabricación de cerveza, la cerámica y otras similares aparecieron formas de organización claramente capitalistas debido a la escala de las operaciones, la intensidad del capital fijo, el empleo de trabajo asalariado y la formación de compañías por acciones, ajenas a corporativismo gremial. En estos sectores, la escala estaba limitada por la extensión del mercado (Supple).

El **sistema de fábrica** apareció en Inglaterra durante la segunda mitad del siglo XVIII precisamente como la solución a los problemas planteados por la difusión de la industria rural en un contexto de rápida expansión de la demanda. Esta innovación, que comenzó en la hilatura del algodón en los años 1760-1780 fue decisiva, pues dio comienzo a la revolución industrial.

2.4.4.4. La diversidad de comportamientos regionales

Como se ha dejado entrever, los cambios experimentados en la localización de la industria durante esta época también fueron decisivos.

El crecimiento más notable de esta época fue sin duda el de Inglaterra. La pañería ligera, que incorporaba materiales y procedimientos de bajo coste, había comenzado su desarrollo a finales de la Edad Media orientándose sobre todo hacia el mercado interior y hacia la sustitución de exportaciones de lanas. Más tarde también consiguió importantes posiciones en los mercados exteriores del sur de Europa y las colonias. La industria disponía de importantes ventajas de costes frente a sus competidores, como la oferta elástica de mano de obra rural y de materias primas (los cercamientos proporcionaban pastos más abundantes para criar ovejas que producían estambre, lana de fibra larga), la facilidad de los empresarios para eludir las restricciones gremiales (limitado territorio urbano) y la extensión de las redes de transporte y comercialización en las regiones mediterráneas y las colonias (reexportaciones). La política mercantilista (leyes de navegación, aranceles y subvenciones a la exportación) reforzó, pero no creó esas ventajas, al igual que la agresiva política contra sus competidores por medio de la guerra.

El elevado consumo de hierro (demanda derivada de la agricultura, la construcción naval, el transporte terrestre y la guerra) estimularon la difusión del alto horno al carbón vegetal y la importación de hierros de muy diversa calidad procedentes de otros países de Europa, sobre todo Suecia y Rusia, y de las colonias de Norteamérica. A medida que los costes del carbón vegetal se encarecían como consecuencia de la deforestación, aumentaban las importaciones procedentes de países con una dotación más rica de recursos forestales, pero también se sentaban las bases para la innovación tecnológica mediante la sustitución del carbón vegetal por el carbón fósil, más abundante y mucho más barato.

La minería del carbón conoció un crecimiento todavía mayor desde finales del siglo XVI, cuyos efectos de arrastre fueron decisivos para el desarrollo del comercio de cabotaje, la tecnología minera, la organización industrial y la implicación de los terratenientes en el mercado financiero y los negocios.

La industria de una potencia marítima y comercial como Holanda se desarrolló en torno a la construcción naval (pesca y transporte), las industrias nuevas de productos coloniales (tabaco, azúcar) y de alto valor añadido, que utilizaban materias primas de elevada calidad y a precios comparativamente bajos, gracias a las ventajas que proporcionaban la localización del país y las redes comerciales. Sin embargo, la mayor contribución holandesa al desarrollo de la industria fue a través de la iniciativa y el capital de sus mercaderes, que promovieron importantes empresas en otros países, como Suecia y Rusia.

El ascenso de Suecia a la posición de principal productor europeo de hierro y cobre se debía no sólo a la rica dotación de yacimientos mineros de alto contenido metálico, de extensísimas reservas forestales (combustible) y de saltos de agua (energía hidráulica). Mientras la demanda de hierro aumentaba sin cesar (artillería), los costes de producción aumentaban en las principales regiones industriales de Europa noroccidental a causa de la deforestación, de lo que nació el impulso para la búsqueda de nuevos centros de producción.

Por el contrario, la industria de España perdió la gran oportunidad que ofrecía la expansión del mercado interior y el colonial. Sin duda, el crecimiento inicial de la pañería y la seda fue destacado en ciudades como Segovia y Córdoba que alcanzaron elevadas cifras de producción a finales del siglo XVI. Sin embargo, a partir de entonces parece que la industria mostró una cierta incapacidad de adaptación a los cambios de la demanda por causas muy diversas que se sucedieron a lo largo del siglo XVII: la falta de mano de obra cualificada (estancamiento demográfico) y, paradójicamente, de materias primas (redes comerciales orientadas hacia la exportación), la rigidez de los gremios urbanos, la fuerte presión fiscal y la escasez de capital ("traición de la burguesía", es decir, inversión en tierra y en deuda pública), los desórdenes monetarios (1598-1686) y los bajos aranceles (influencia de los consumidores urbanos y nobles).

2.4.5. La expansión comercial y financiera

El crecimiento del comercio fue mayor que el de otros sectores de la economía, primero por el efecto de la demanda derivada de la urbanización, la protoindustria y el Estado sobre el comercio local, segundo por la incorporación al espacio comercial europeo de nuevas áreas como Europa oriental, Rusia y el Nuevo Mundo, y tercero por la integración de las entidades autónomas de ámbito regional en una economía mundial articulada de forma flexible.

El comercio experimentó también un profundo cambio de composición y localización al mismo tiempo que proporcionaba mayores oportunidades de acumulación de capital.

Por otra parte, los cambios en la organización de la empresa mercantil permitieron reducir los costes de transacción, facilitar la formación de capital y extender el ámbito de operaciones. Por último, la extensión de los medios de pagos, el desarrollo de las formas de crédito y el la aparición de nuevas organizaciones bancarias propiciaron la reducción de los tipos de interés y, por lo tanto, como de la mano de público y privado.

2.4.5.1. Los grandes circuitos del tráfico de mercancías

El comercio regional seguía siendo el más importante por volumen, valor y dinamismo, dada la creciente importancia que las materias primas, los alimentos y las manufacturas representaban en el tráfico mercantil. Aunque no era el que implicaba mayores riesgos ni proporcionaba los mayores beneficios movilizaba un número considerable de recursos y de profesionales, muchos de ellos campesinos a tiempo parcial y pequeños comerciantes. El comercio a larga distancia implicaba mayores inversiones y riesgos, pero también proporcionaba elevados beneficios. Además, la integración de los más destacados circuitos europeos y las nuevas rutas ultramarinas supuso un evidente estímulo de la división regional del trabajo entre campo y ciudad, pero también entre el centro y la periferia de una economía-mundo jerarquizada.

La localización del comercio europeo muestra un desplazamiento de la actividad hacia las regiones atlánticas más dinámicas por las condiciones naturales y la posición geográfica, el mayor crecimiento urbano, y la emergencia del comercio báltico. El comercio de especias y paños de lujo que había caracterizado el comercio Mediterráneo desde la Edad Media perdió importancia relativa frente a otras partidas como los cereales, lienzos, paños de lana ordinaria y pescado procedentes del norte de Europa, y la lana, los vinos y los frutos secos que circulaban en el sentido contrario. El comercio del Báltico estaba caracterizado por las exportaciones de cereales, madera, lino y cáñamo, y las importaciones de paños, sal y pescado.

El comercio de ultramar experimentó una transición del sistema extractivo impuesto por las potencias ibéricas durante la conquista (metales preciosos y especias a cambio de vino, aceite y manufacturas), hacia el llamado nuevo sistema colonial en el que holandeses e ingleses tuvieron un gran éxito gracias a la difusión de nuevos bienes de consumo destinados a públicos cada vez más amplios.

En el Atlántico destacó el comercio triangular entre Europa, África y América, que giraba en torno a las plantaciones de esclavos de Brasil, las Antillas y las colonias meridionales de Norteamérica. La puesta en explotación de estas tierras con mano de obra africana sostenía las exportaciones de azúcar, tabaco, índigo, más tarde algodón, generalmente en bruto, para su transformación y consumo en Europa, que a su vez exportaba manufacturas (enseres domésticos, armas, licores y tejidos) hacia América y África, que también exportaba algunas cantidades de oro y marfil.

El comercio con Asia giraba en torno a las importaciones europeas de especias y otros bienes de lujo, primero a través de los portugueses, que rompieron el monopolio veneciano, pero más tarde también de la mano de holandeses e ingleses. Ahora bien, la falta de demanda asiática de bienes europeos obligó a tratar de equilibrar el comercio mediante la participación en el comercio interasiático (a costa de los árabes) y, sobre todo, las transferencias de plata americana. A lo largo del siglo XVII, la saturación de la demanda europea de especias estimuló la diversificación: té, café, porcelana, seda y algodón.

Las consecuencias de la nueva economía colonial sobre la economía europea fueron de tres tipos: primero, acumulación de beneficios, aunque el comercio báltico era más rentable, segundo, la extensión del mercado de manufacturas, especialmente para Inglaterra, Holanda y Francia, si bien el mercado colonial dependía a su vez de la capacidad europea para absorber coloniales, y, tercero, el efecto imitación derivado del consumo de té, café, porcelana, tabaco y calicós, que tendría una gran repercusión a lo largo del siglo XVIII en los comportamientos sociales y en la fabricación de telas y cerámicas (Jan de Vries).

La balanza de pagos mostraba un doble rasgo: a escala mundial, un flujo de mercancías desde Asia hacia Europa y desde ésta hacia América, a cambio de metales preciosos en sentido contrario, y, a escala europea, otro del Mediterráneo a los países atlánticos y el Báltico.

El comercio giraba en torno a varios centros en virtud del mayor volumen del tráfico, las ventajas de localización y la creciente complejidad de los sistemas de pagos. El liderazgo bajomedieval de la ciudad de Brujas fue ocupado a principios del siglo XVI por Amberes, que se convirtió en el centro de redistribución de especias, metales y paños hasta que los conflictos político-religiosos iniciados en 1566 provocaron el desplazamiento del capital mercantil hacia otras regiones. El relevo fue tomado

por Amsterdam, que contaba con una larga tradición marítimo-pesquera, y evidentes ventajas de localización, lo que proporcionaba a su vez economías de información y rápido giro del capital en el momento del auge experimentado por el comercio báltico después de 1580 (cereales con destino al Mediterráneo). A lo largo del siglo XVIII el liderazgo fue asumido por Londres, que se apoyaba sobre todo en el dinamismo de las exportaciones de tejidos de lana y a lo largo del siglo XVIII en las reexportaciones de productos coloniales.

2.4.5.2. Las formas de organización de la empresa mercantil

Los cambios en la organización estuvieron motivados por el deseo de proteger e incrementar el capital comercial, distribuir el riesgo y conseguir contactos a larga distancia.

La mayor parte del comercio estaba dominado por sociedades a menudo de carácter familiar. A este respecto, la principal novedad de la época moderna fue la difusión de las innovaciones italianas (letra de cambio, contabilidad por partida doble) en las regiones del norte de Europa.

El comercio exterior estaba organizado según el principio de las compañías reglamentadas, como los consulados, que habían aparecido en las ciudades mediterráneas, y los Mercaderes Aventureros de Londres, que reunían a 7.200 miembros c. 1650. Los comerciantes operaban bajo el riesgo personal, pero debían someterse a la disciplina colectiva de la correspondiente organización profesional respecto a diversos asuntos (tipos de contratos, plazos, resolución de conflictos).

El comercio ultramarino de España y Portugal estaba sujeto a un mayor control por parte de los organismos públicos. Los comerciantes agrupados respectivamente en la Casa da India de Lisboa y la Casa de Contratación de Sevilla (1503) ejercían un virtual monopolio debido a las rígidas condiciones de entrada, aunque a menudo eran meros comisionistas de comerciantes extranjeros. El comercio debía realizarse mediante el sistema de flotas, tanto por razones fiscales (costes de recaudación) como militares (costes de protección).

El comercio ultramarino de Holanda, Inglaterra y Francia también tuvo apoyo estatal imprescindible: la forma de organización preferida fue la compañía de privilegio (monopolio del comercio con alguna zona geográfica).

La sociedad por acciones apareció como una compañía de privilegio en el nuevo contexto del comercio ultramarino, que se caracterizaba por un ciclo comercial, una escala de operaciones y un riesgo mayores que los del comercio regional. El estímulo del estado fue también decisivo en la medida que la empresa podía ser un instrumento de expansión geográfica, cuando no de simple depredación (corsarismo): el monopolio facilitaba la internalización de los costes de protección de la empresa. La división del capital en acciones significaba que la responsabilidad del accionista estaba limitada al valor nominal de su participación, no pudiendo ser obligado a desembolsar más capital que el suscrito. La participación estaba abierta a cualquier individuo independientemente de su actividad, fuera o no comerciante. Además, la sociedad adquiría una personalidad jurídica independiente de sus propietarios, siendo, por tanto, perdurable más allá de la vida de sus miembros. Así pues, la propiedad adquirió la forma de participaciones que al poco tiempo llegaron a ser transferibles o liquidables en la bolsa de valores: las primeras fueron la Compañía Inglesa de las Indias Orientales (1600), la Compañía Holandesa de las Indias Orientales (1602), la Compañía Holandesa de las Indias Occidentales (1621), y otras. Estas sociedades emitían obligaciones a plazo y tipo de interés fijo, más baratas que las nuevas emisiones de acciones, con el doble fin de captar el ahorro sin que los principales accionistas perdieran el control de la gestión.

La continuidad de la empresa y la oferta de capital parecían aseguradas frente a la tendencia tradicional del empresario a la inversión en tierra conforme se acercaba la edad del retiro. En consecuencia, las sociedades por acciones podían facilitar el incremento del capital, la diversificación del riesgo y la extensión del mercado.

2.4.5.3. La extensión de los medios de pago: dinero, crédito y banca

En una época en que el sistema monetario era de contenido metálico, la oferta de dinero era una función de la producción minera y de la balanza de pagos. Los yacimientos de metales preciosos y el saldo de las transacciones comerciales y financieras con el exterior, la diferencia entre los ingresos por exportaciones y créditos y los pagos por importaciones y deudas, determinaban el stock monetario de una determinada región. Además, la creciente intermediación también contribuía al incremento de la oferta monetaria en la medida que aceleraba la velocidad de circulación del dinero.

La creciente oferta monetaria explica el descenso experimentado por los tipos de interés a lo largo de la época moderna, descenso que fue especialmente acusado en los grandes centros comerciales.

Primero, la producción de plata en Europa aumentó desde finales del siglo XV en adelante, hasta la irrupción del llamado "tesoro americano" a lo largo del siglo XVI: la plata procedente de Potosí (Perú) y Zacatecas (México) era conducida hacia España, desde donde se difundía hacia diversas plazas europeas para financiar el consumo privado y el gasto militar de la Monarquía. En última instancia, la plata española alimentaba el comercio euroasiático.

A mediados del siglo XVII las importaciones de plata se estancaron debido a los crecientes costes de extracción (crisis demográfica indígena) y la mayor demanda indiana. Por último, los yacimientos de plata mexicana y de oro brasileño puestos en explotación a lo largo del siglo XVIII permitieron un nuevo crecimiento de la oferta monetaria.

Ahora bien, la demanda de dinero en aumento estimuló la aparición de innovaciones que permitían economizar el uso de dinero metálico, como la letra de cambio negociable vía endoso (el acreedor podía usar la letra para pagar una factura comprometiéndose a pagar en caso de fallar el deudor original) y vía descuento (el acreedor podía liquidar anticipadamente la letra a cambio de un descuento o interés en virtud del riesgo en que incurre el banquero o del precio del dinero).

El sistema bancario se expandió extraordinariamente siguiendo las necesidades del comercio y del Estado. El comercio al por mayor continuo (independiente de las ferias) exigía el concurso de bancos estables, dado que los bancos privados concentraban el riesgo en negocios personales a veces ruinosos.

Los primeros ejemplos de bancos públicos, es decir, regulados, fueron los de las ciudades mediterráneas. Sin embargo, las restricciones dificultaban el desempeño de sus funciones para el gran comercio (prohibición de operaciones en descubierto).

El Banco de Cambio de Amsterdam fue creado en 1609 con el fin de admitir depósitos a plazo e interés, realizar transferencias, cambio de moneda y acuñación, y, algo más tarde, ofrecer crédito mediante el descuento de letras de cambio, con lo que pudo convertirse en cámara de compensación del comercio internacional.

La fundación del Banco de Inglaterra en 1694 constituye un hito en la historia financiera. En un momento especialmente comprometido para las finanzas públicas (guerra con Francia), el Estado recibió un préstamo de un grupo de comerciantes banqueros, a cambio del privilegio de crear un banco en forma de sociedad anónima que tendría el derecho de emisión de papel moneda (billetes convertibles en dinero metálico a una paridad fija) con poder liberatorio en Londres. La operación fue un éxito gracias, por una parte, al respaldo político y fiscal del Parlamento, y, por otra parte, a la base monetaria de la operación (convertibilidad y reservas metálicas del banco, derivadas del excedente comercial).

En cambio, el proyecto del financiero escocés John Law (1720) llevado a cabo en Francia fue un rotundo fracaso. La operación descansaba sobre tres monopolios: la emisión de papel moneda (Banque Royale), el comercio ultramarino (Compagnie des Indes) y la recaudación de impuestos (Ferme générale des impôts). En principio, los billetes y las acciones estaban respaldados por los ingresos respectivos. Sin embargo, la oferta monetaria aumentó exageradamente de acuerdo, no con las reservas metálicas, sino con la demanda de dinero, mientras que las expectativas de la compañía

de comercio se revelaron pronto efímeras. Entonces, la súbita demanda de convertibilidad provocó la bancarrota.

2.4.6. La formación del Estado nacional moderno y el mercantilismo

La formación del estado nacional descansa en el desempeño de crecientes funciones públicas (guerra, justicia) frente a comunidades locales y profesionales y a señores feudales. Los conflictos sociales entre señores, campesinos y ciudades facilitaron la intervención de la monarquía por medio de los tribunales de justicia, la capacidad militar de la nobleza fue erosionada por la aparición de los ejércitos mercenarios y de la artillería, y, en fin, la difusión del derecho romano puso a disposición de los estados una técnica jurídica y un principio de legitimidad. El estado tendía a imponer poco a poco el monopolio legítimo de la violencia (coerción).

La actividad pública era subsidiaria, no sustitutiva de la iniciativa privada, debido a la amplia autonomía de que disponían las corporaciones locales y profesionales. Además, y no menos importante, la tradición de "auxilio y consejo" de los vasallos hacia el señor significaba que la financiación del gasto público vía impuestos requería siempre alguna forma de consentimiento de los contribuyentes o del cuerpo político que los representaba, de manera que estos podían participar en la gestión de los asuntos públicos en general, que así dejaban de ser competencia exclusiva de los soberanos. En consecuencia, el cambio fiscal era siempre motivo de una negociación que podía desembocar en concesiones de la autoridad pública a los contribuyentes en forma de nuevos derechos de propiedad, a menudo vía privilegios económicos exclusivos.

La intervención en economía (conflictos, fiscalidad) responde al principio de oportunismo fiscal (impuestos vs. privilegios). En algunos países aparecieron a partir del siglo XVII unas leyes que respondía al llamado mercantilismo. El significado de esta forma de intervención en la vida económica radica en, más que en la capacidad de presión de algunos grupos, en la política de poder del Estado que busca una mayor recaudación fiscal mediante mejoras económicas. Los principales campos de intervención fueron los siguientes:

1. La unificación administrativa y de mercado frente a los particularismos locales, estamentales y profesionales mediante la imposición de normas de ámbito general.
2. La extensión y protección del derecho mercantil, cuya lógica reside en la necesidad de supervisar un mercado más extenso y anónimo donde la confianza es un bien muy escaso fuera del ámbito familiar.
3. El control del flujo de metales preciosos con el fin de aumentar la liquidez de comerciantes y contribuyentes y, en última instancia, la demanda efectiva. En una economía considerada estable, el objetivo anterior exige la captura del comercio activo, única manera de conseguir una balanza comercial positiva, todo ello mediante dos tipos de instrumentos: la regulación del comercio exterior (prohibiciones, aranceles, subvenciones, leyes de navegación, guerra) y la creación de empresas privilegiadas en sectores estratégicos y de lujo (sustitución de importaciones, ahorro de divisas).
4. El desempleo de la población proletarizada constituía una pérdida de activos y una amenaza al orden social, especialmente en los países donde la función asistencial de la Iglesia desapareció tras la Reforma protestante —como en todas partes estaba desapareciendo la tradicional liberalidad aristocrática, aunque por razones diferentes—, de ahí creación de casas de trabajo y leyes de pobres, las cuales, además, aseguran una oferta elástica de mano de obra. Las leyes de pobres de Inglaterra fueron, no obstante, únicas en Europa porque se extendieron al campo, no sólo a la ciudad, y fueron financiadas por medio de contribuciones universales.

El resultado es una mayor centralización del excedente, que es redistribuido de forma muy regresiva, la aparición de nuevas oportunidades para el desarrollo del capital mercantil (recaudación de impuestos vía arrendamiento, crédito público, pagos internacionales, suministro de materiales) y la extensión de la protección estatal a comerciantes y artesanos agrupados en corporaciones (la búsqueda de renta en forma de regulaciones monopolísticas privilegiadas es un rasgo constante del

capital mercantil, al igual que de otras corporaciones como los gremios urbanos, búsqueda que tiene su origen en el riesgo de la empresa y en los mismos obstáculos institucionales a la extensión del capital mercantil). A veces, la presión fiscal y el corporativismo podían ahogar la iniciativa empresarial: absorción del ahorro, inseguridad jurídica frente al Estado y a particulares (impuestos arbitrarios, préstamos forzados a cambio de títulos de la deuda consolidada, propiedad inalienable), y privilegios de explotación (monopolios, comercio de larga distancia, ganadería extensiva).

2.5. Prácticas de Tema 2: El Crecimiento Económico en la Era Preindustrial**MATERIAL PARA PRÁCTICAS**

P.1. Conceptos a recordar

P.2. Cuestiones a analizar

P.3. Comentarios a tablas y gráficos

P.4. Lecturas complementarias

P.1. Conceptos a recordar

Arancel	Balanza comercial
Banca pública	Barbecho
Capitalismo agrario	Círculo de pobreza
Cercamientos	Convertibilidad
Compañía de Privilegio	Dinero metálico
Crisis de subsistencias	Enfiteusis
Encomienda	Explotación familiar
Estado nacional moderno	Gremio
Fábrica	Leyes de Navegación
Letra de Cambio	Manufactura
Manos Muertas	Mercantilismo
Mayorazgo	Plantación
Mita	Productividad Marginal Decreciente
Presión fiscal	Propiedad inalienable
Proletarización	Reforma
Protoindustria	Sociedad Mercantil
Servidumbre	Tierras Marginales
Sociedad por Acciones	

P.2. Cuestiones a analizar

1. ¿Por qué la oferta de factores era relativamente inelástica?
2. ¿Qué circunstancias frenaban la innovación tecnológica?
3. ¿Qué elementos configuran el sistema de cultivo medieval? ¿Por qué se trata de innovaciones complementarias?
4. ¿Qué ventajas proporcionaba la organización del cultivo en campos abiertos?
5. ¿Por qué las aplicaciones del molino de agua constituyeron una "revolución industrial"?
6. La aparición de la ciudad medieval, ¿fue un acto revolucionario o una consecuencia del mutuo interés de señores y burgueses?
7. ¿A qué se debió el protagonismo luso-castellano en los primeros descubrimientos?
8. ¿Qué buscaba Colón?
9. ¿Qué es una factoría?
10. ¿Por qué disminuyeron las poblaciones indígenas de América y África occidental?
11. ¿Cómo se resolvió el problema de la escasez de mano de obra en la América española?
12. ¿Qué función desempeñaba la emigración en la demografía urbana?
13. ¿Por qué la nupcialidad de los artesanos rurales era más intensa que la de los campesinos?
14. ¿Qué factores estimulaban la intensificación del cultivo en las regiones urbanas?
15. ¿Cómo podían los gobiernos frenar la iniciativa de los agricultores?
16. ¿Qué es el capitalismo agrario? ¿Qué circunstancias explican su mayor difusión en Inglaterra?
17. ¿Qué es la segunda servidumbre? ¿Qué circunstancias explican su difusión en la Europa central y oriental?
18. Describa y explique las características de las *plantaciones* de ultramar.
19. Señale algunas importantes consecuencias de la reforma protestante para el desarrollo económico.
20. ¿Qué obstáculos frenaban la inversión en la época preindustrial?
21. ¿Qué estímulos podía ofrecer la creciente urbanización? ¿Y el estado?
22. ¿Por qué la industria textil era la más importante entre las industrias de bienes de consumo?
23. ¿Por qué se dice que la empresa era una red?
24. ¿Por qué el estado procuró el fortalecimiento de los gremios durante buena parte de la época moderna?
25. ¿Dónde residía la ventaja del campo frente a la ciudad en la industria textil: tecnología, calidad, coste de producción? ¿Por qué?

26. ¿Qué eran las manufacturas?
27. La minería adquiere pronto los rasgos del capitalismo: ¿cuáles son? ¿por qué?
28. ¿Qué problemas venía a resolver el sistema de fábrica?
29. Valora la importancia de la política mercantilista y la guerra en el desarrollo de la industria inglesa frente a otras ventajas económicas.
30. Los obstáculos que debió sufrir la industria española fueron enormes: señala los más importantes.
31. ¿Qué consecuencias tuvo la nueva economía colonial sobre la economía europea?
32. ¿Cuál era el signo de la balanza de comercio de Europa con Asia?
33. ¿Dónde residía la ventaja de Amsterdam en el comercio internacional?
34. ¿Por qué el comercio con América fue un monopolio de la Casa de Contratación?
35. ¿Qué novedades aportaba la sociedad por acciones frente a las sociedades mercantiles?
36. ¿Por qué disminuyó el tipo de interés?
37. ¿Qué innovaciones conoció la letra de cambio?
38. ¿Cuáles fueron las claves del éxito del Banco de Inglaterra?
39. ¿Por qué fracasó el proyecto de John Law?
40. ¿Por qué las demandas fiscales del estado podían inducir el cambio institucional?

P.3. Comentarios a tablas y gráficos

1. El crecimiento económico de Europa en la época preindustrial, 1000-1820

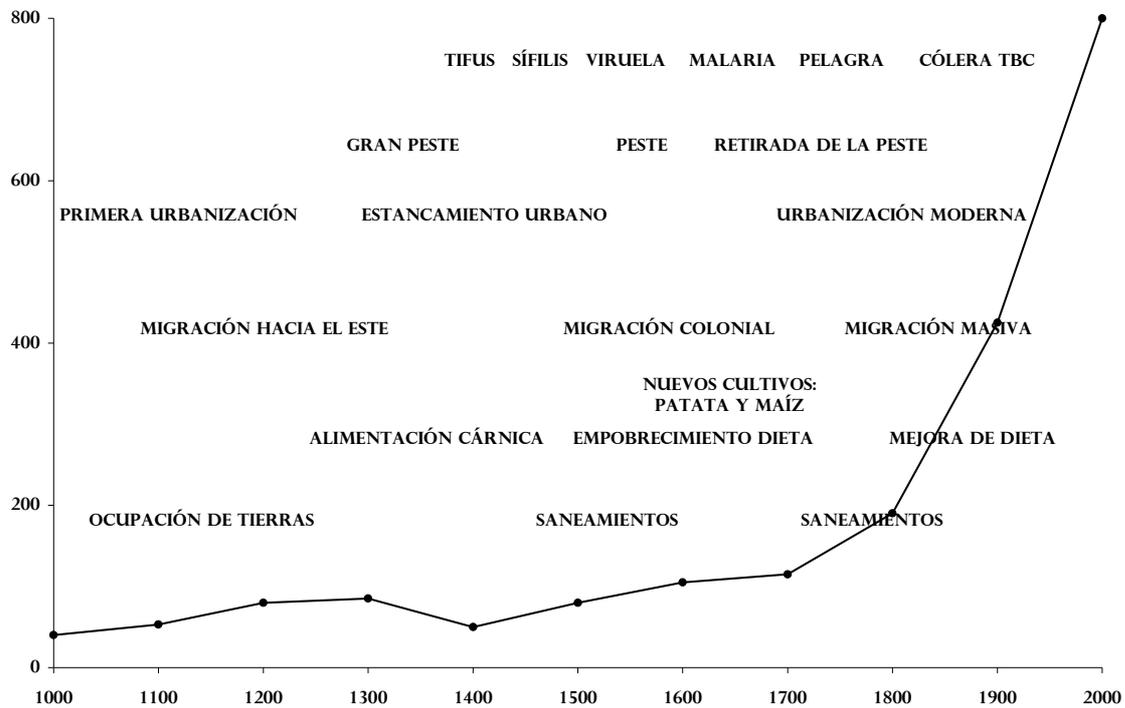
POBLACIÓN (en miles de habitantes)							
	Mundo	Europa	Reino Unido	Holanda	Francia	Alemania	Italia
1000	268.300	39.000	-	-	-	-	-
1500	438.428	88.242	3.942	950	15.000	12.000	10.500
1600	556.148	112.820	6.170	1.500	18.500	16.000	13.100
1700	603.490	128.591	8.565	1.900	21.471	15.000	13.300
1820	1.041.834	230.706	21.239	2.333	31.250	24.905	20.176
PIB (en millones de dólares de 1990)							
	Mundo	Europa	Reino Unido	Holanda	Francia	Alemania	Italia
1000	116.800	15.600	-	-	-	-	-
1500	248.308	52.872	2.815	723	10.912	8.256	11.550
1600	330.982	77.431	6.007	2.072	15.559	12.656	14.410
1700	371.269	98.564	10.709	4.047	19.539	13.650	14.630
1820	695.346	209.927	36.232	4.288	35.468	26.819	22.535
PIB por habitante (en millones de dólares de 1990)							
	Mundo	Europa	Reino Unido	Holanda	Francia	Alemania	Italia
1000							
1500							
1600							
1700							
1820							

Fuente: Maddison, Estadísticas Mundiales.

POBLACIÓN (tasas de crecimiento)							
	Mundo	Europa	Reino Unido	Holanda	Francia	Alemania	Italia
1000-1500							
1500-1600							
1600-1700							
1700-1820							
PIB (tasas de crecimiento)							
	Mundo	Europa	Reino Unido	Holanda	Francia	Alemania	Italia
1000-1500							
1500-1600							
1600-1700							
1700-1820							
PIB por habitante (tasas de crecimiento)							
	Mundo	Europa	Reino Unido	Holanda	Francia	Alemania	Italia
1000-1500							
1500-1600							
1600-1700							
1700-1820							

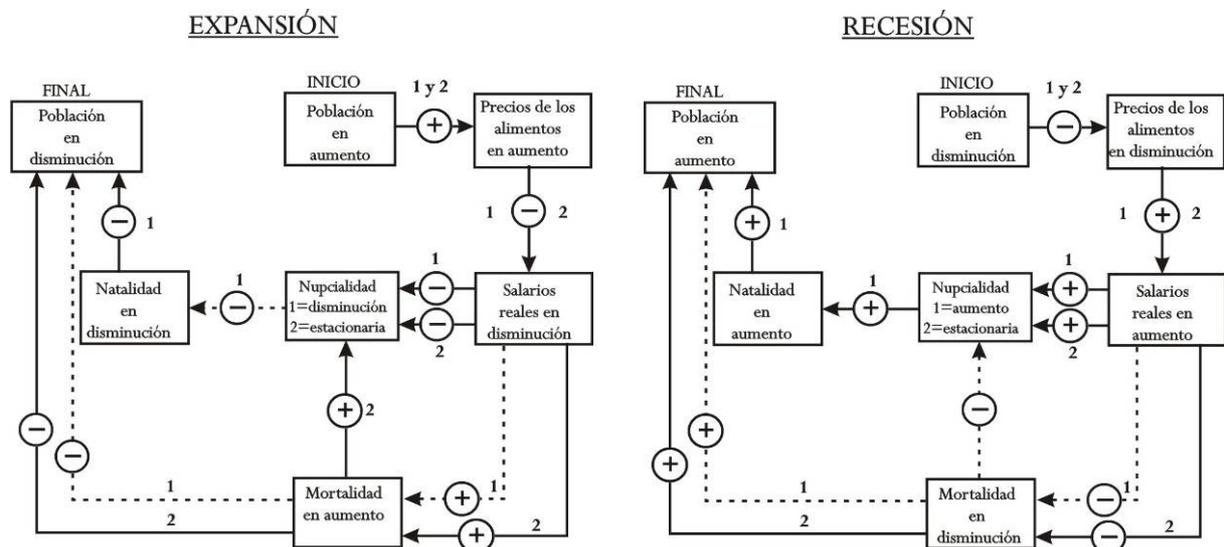
2. El sistema demográfico

Evolución de la población europea



FUENTE: Livi-Bacci, Máximo (1999): *Historia de la población europea* (pág. 14).

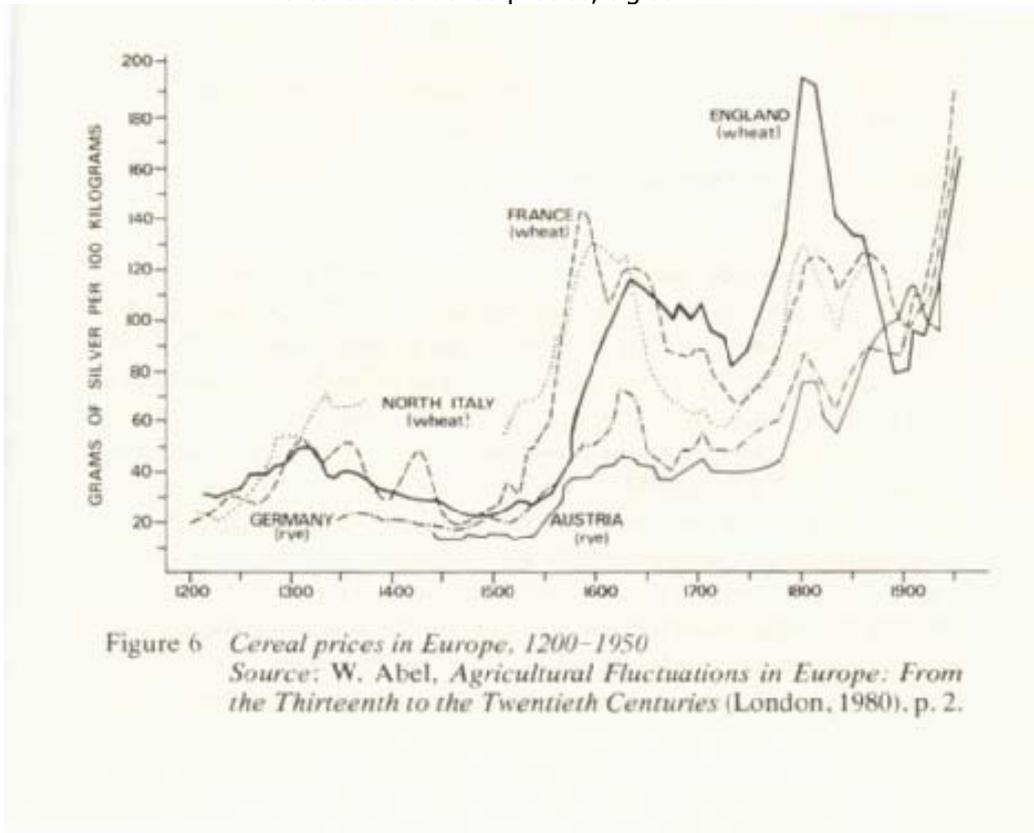
El sistema malthusiano de los frenos preventivos y represivos en una fase de expansión demográfica y en una de recesión



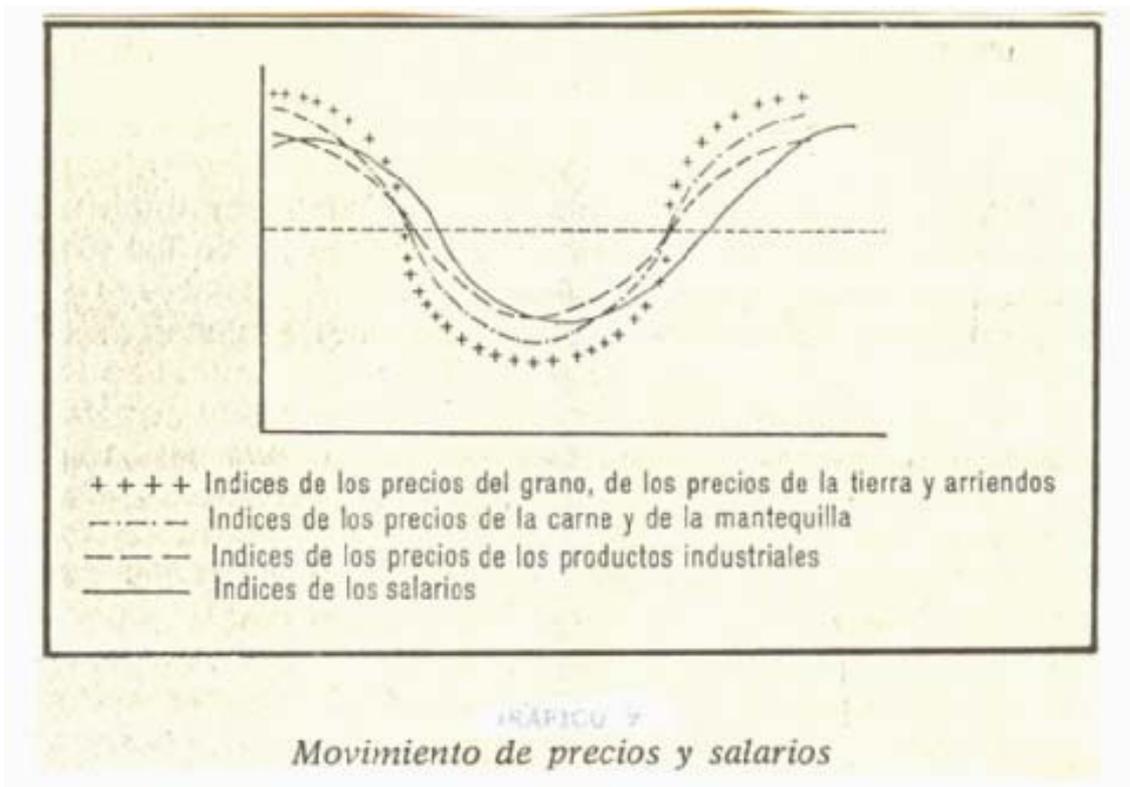
Nota: El sentido de las flechas indica la presunta dirección de la causalidad; el signo + ó - indica el efecto, positivo o negativo, sobre el fenómeno siguiente. La línea punteada indica una relación más débil que la continua. En el itinerario 1 el papel de la nupcialidad es fuerte, en el itinerario 2 es débil.

3. Precios, ingresos y estructura de la demanda

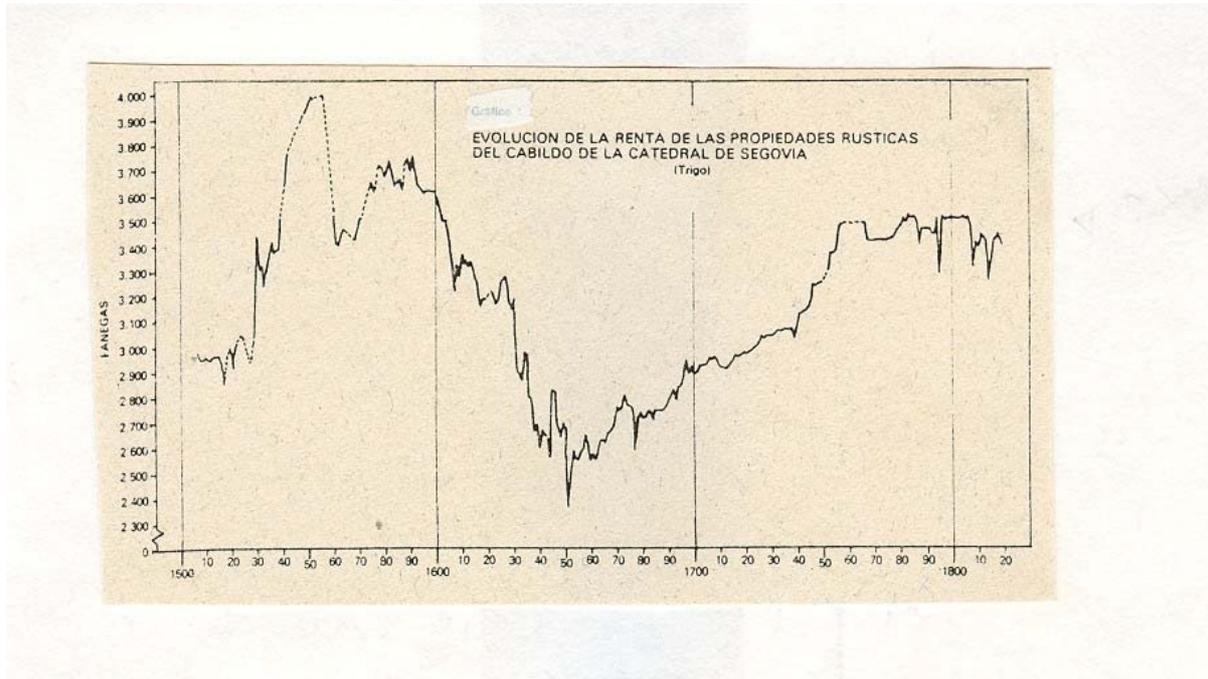
La tendencia de los precios, siglos XIII-XIX



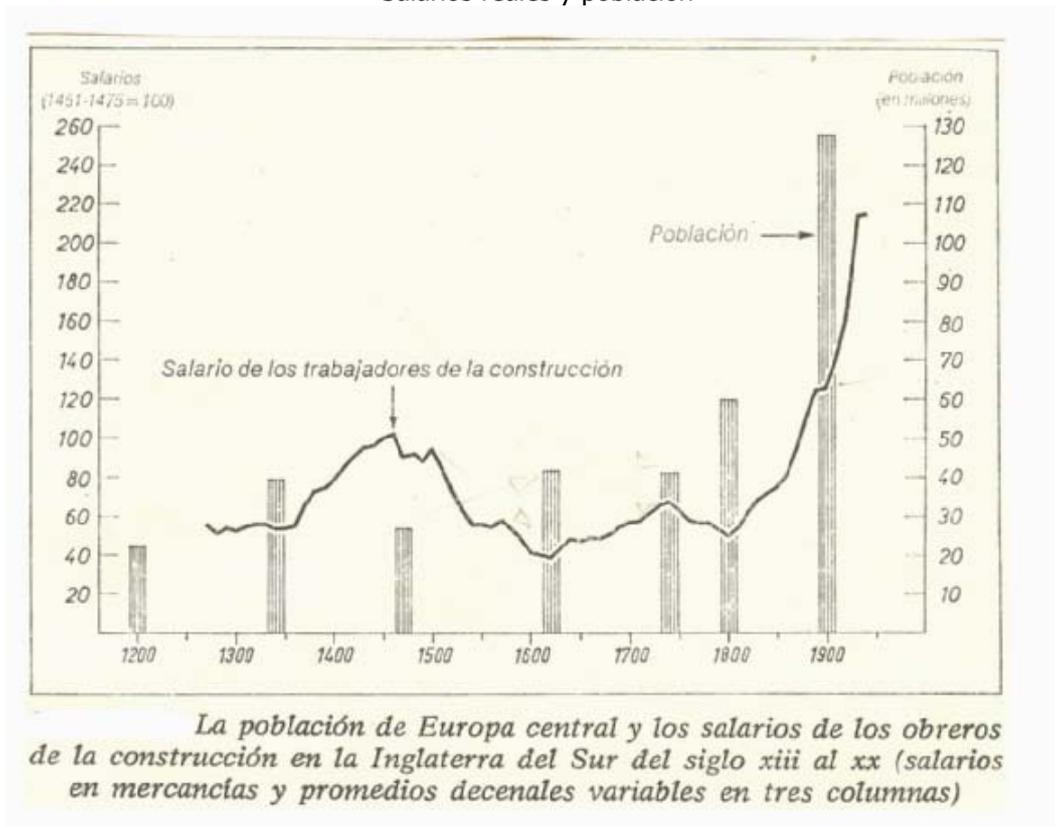
El movimiento de los precios relativos y de los salarios



El movimiento de la renta de la tierra

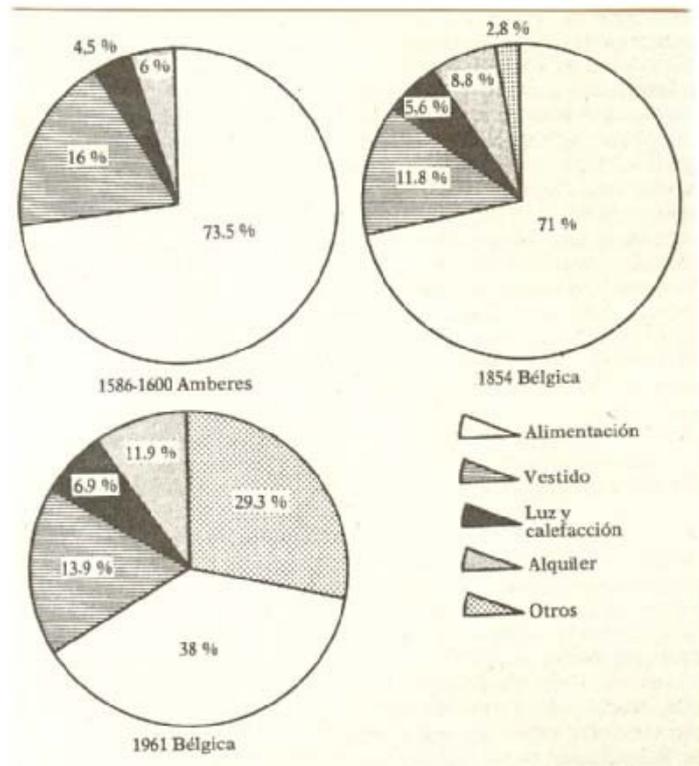


Salarios reales y población



La estructura de la demanda, dos ejemplos

a) Gastos de una familia trabajadora en Bélgica, 1586-1961



b) Estructura social de la población sajona, 1550-1843

	1550 *		1750		1843	
	número	%	número	%	número	%
Ciudadanos	116.000	26,7	200.000	19,7	300.000	16,2
<i>Inwohner</i> en las ciudades	22.000	5,1	166.000	16,3	326.500	17,6
Campesinos	215.000	49,5	250.000	24,6	250.000	13,5
<i>Gärtner y Häusler</i>	20.000	4,6	310.000	30,4	869.000	46,8
<i>Inwohner</i> en los pueblos	55.000	12,6	82.000	8,1	100.000	5,4
Clero	3.500	0,9	4.500	0,4	4.500	0,2
Señores feudales (nobleza)	2.400	0,6	5.500	0,5	6.000	0,3
	434.000	100	1.018.000	100	1.856.000	100

NOTA: * Sin contar Oberlausitz.

4. La agricultura

La formación de pólderes en Holanda

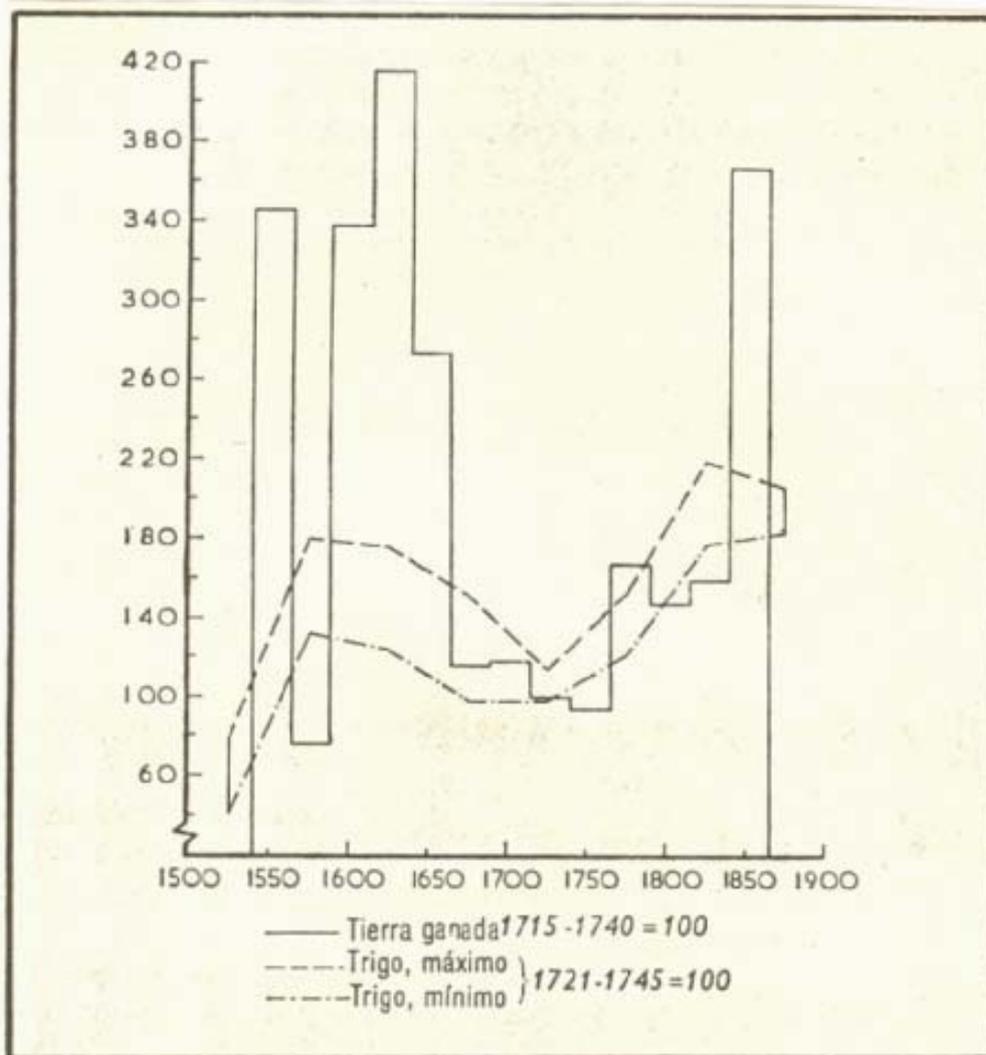
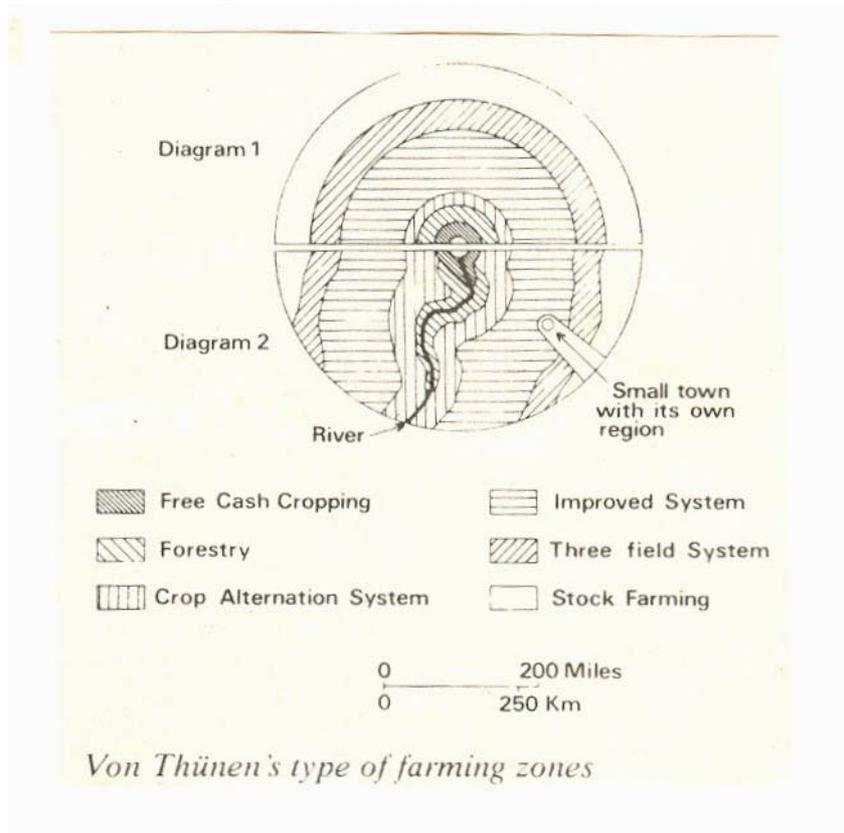
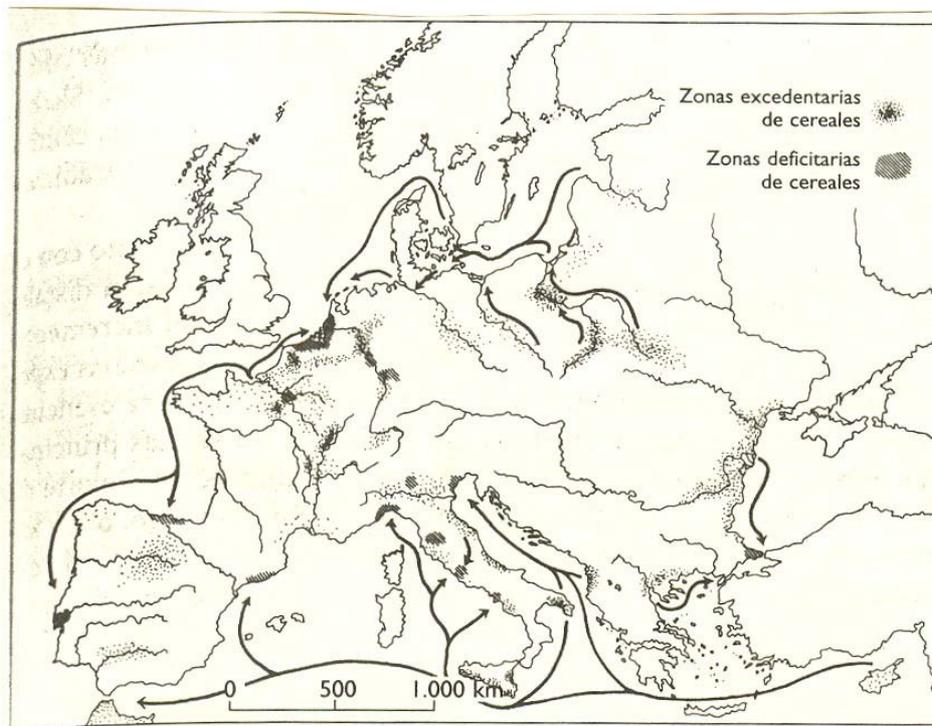


GRÁFICO 15
Índice de tierras ganadas en los Países Bajos mediante formación de pólderes comparado con los índices del precio del trigo, 1525-1875

El sistema de anillos de von Thünen



Regiones productoras y deficitarias y comercio de cereales



5. La industria

Inveniones e innovaciones, siglos VI-XVIII

Finales del siglo VI	Molino de agua
Finales del VII	Arado pesado, estribo
Finales del VIII	Rotaciones agrarias de tres campos.
Circa 1000	Herradura, arreos y tracción animal en pareja
Principio del XI	Brújula
Finales del XII	Molino de viento
Circa 1200	Brújula giroscópica, clepsidra, mapas, tablas trigonométricas de navegación, timón de popa, papel, rueca de hilar, anteojos
Finales del XIII	Reloj mecánico con escape de foliote, pólvora, artillería
Principios del XIV	Carabela, timón axial, alto horno
Finales del XV	Imprenta de caracteres móviles, cañones de hierro colado, pólvora sutil, arcabuz, rueda de radios
Principios del XVI	Calibrador (Hartmann), sistema de pesca oceánica con redes de arrastre
Mediados del XVI	Nuevas técnicas de construcción naval, "torchio a vite di rame"
Finales del XVI	Telescopio
Circa 1600	Nuevas técnicas de hilado y tejido, "fluyt", laminación mecánica y otras formas de laboración del hierro
Mediados del XVII	Calculadora de Pascal
Siglo XVIII	Fundición al coque de Darby (1709), máquina atmosférica de Newcomen (1711), lanzadera volante de Kay (1733), jenny de Hargreaves (1768), torno hidráulico de Arkwright (1769), mule jenny de Crompton (1779), pudelado de Cort (1784, telar mecánico de Cartwright (1787)

El aumento de la productividad en la industria textil
(horas de trabajo de un paño de lana)

	Siglo XIII	Siglo XVII
Preparación del hilado	1700	1000
Hilado	1700	400
Preparación del tejido	300	200
Tejido	500	150
Afinado	1800	750
Abatanado	(1000)	(50)
TOTAL	6000	2500

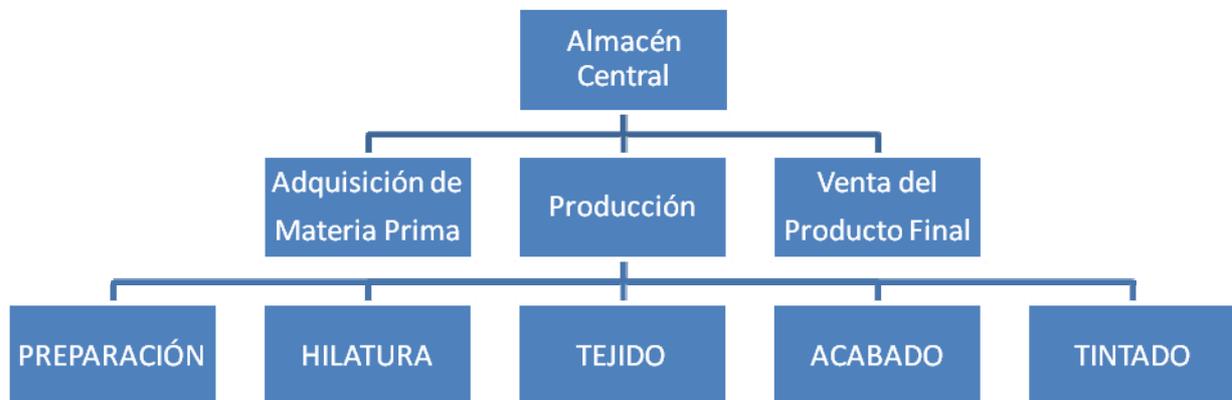
Fuente: Malanima, Paolo, Economía preindustrial. Mille anni...

Fuentes y consumo de energía en Europa y China circa 1750
(en calorías per cápita)

	Europa		China	
	Calorías	%	Calorías	%
Leña	7200	51,2	360	7,8
Molinos	100	0,7	80	1,7
Animales	5000	35,6	2000	43,1
Hombres	1750	12,5	2200	47,4
TOTAL	14050	100,00	4640	100,00

Fuente: Malanima, Paolo, Economía preindustrial. Mille anni...

La industria a domicilio



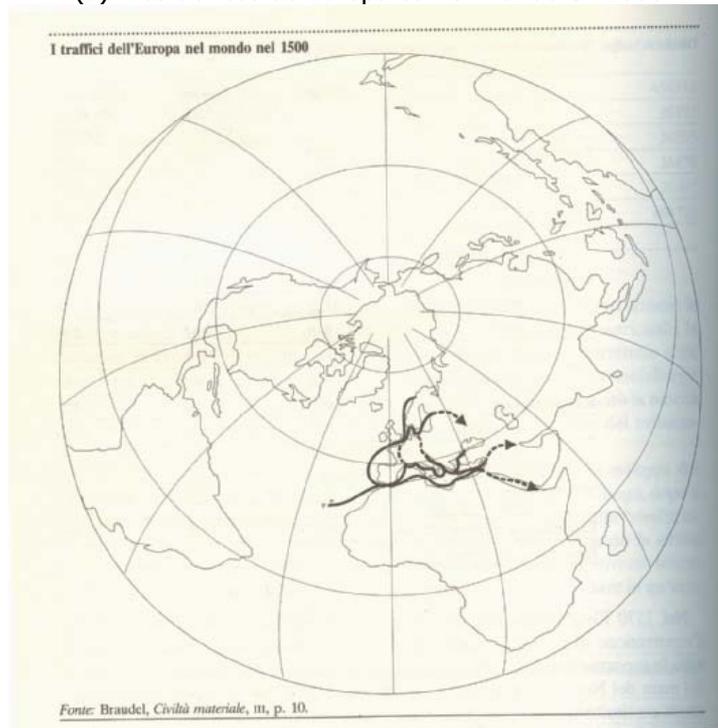
Balance de la empresa J.H. Scheibler e hijos en 1789

Activo			Pasivo		
	táleros	%		táleros	%
Edificios fabriles	9.100		Acreeedores	304.000	44,8
Máquinas e instrumentos	26.400		Capital	374.000	55,2
Otros	4.000				
	39.500	5,8			
Materias primas	80.500				
Paños listos y semilistos	207.000				
	287.500	42,5			
Deudores	346.400	51,0			
Cambio y caja	5.000	0,7			
	678.000	100,0		678.000	100,0

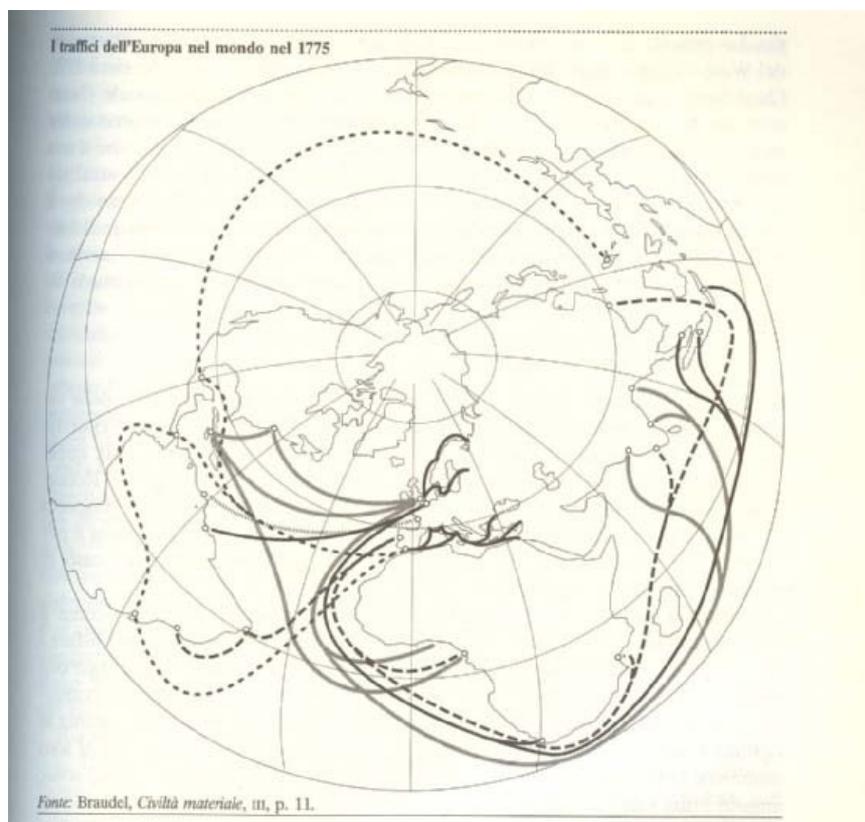
Fuente: Kriedte, P., Feudalismo tardío y capital mercantil...

6. El comercio

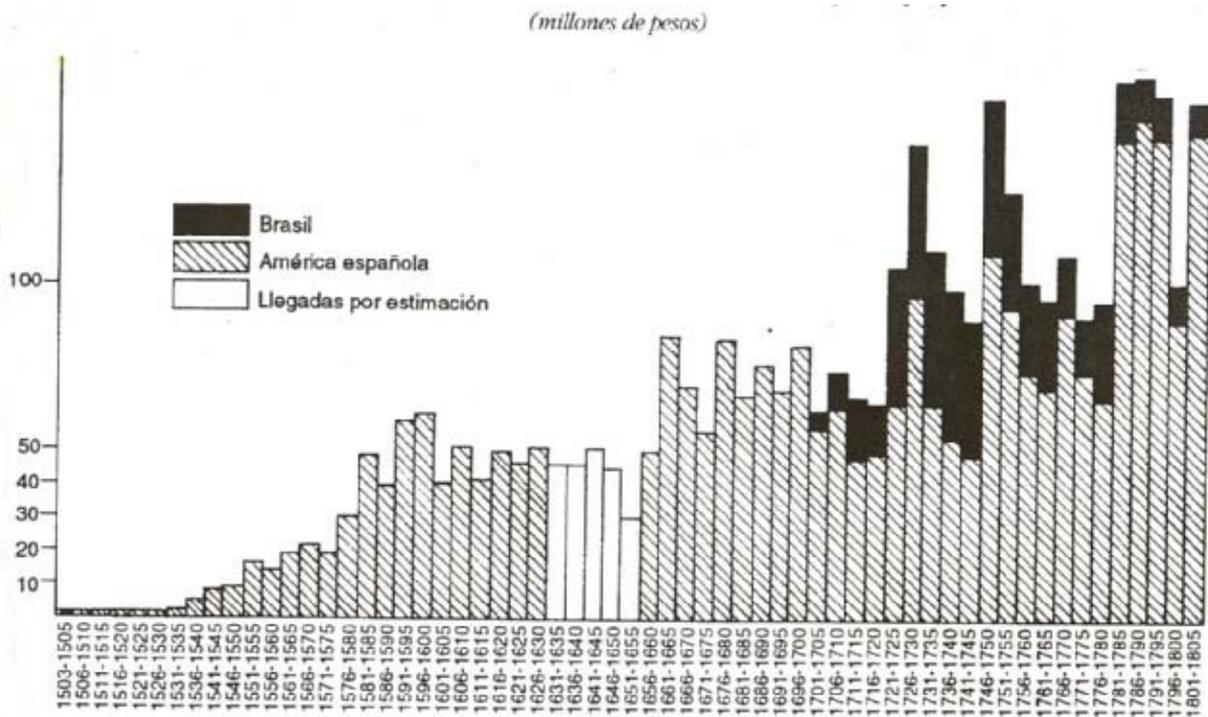
(a): Los tráficos de Europa con el mundo en 1500



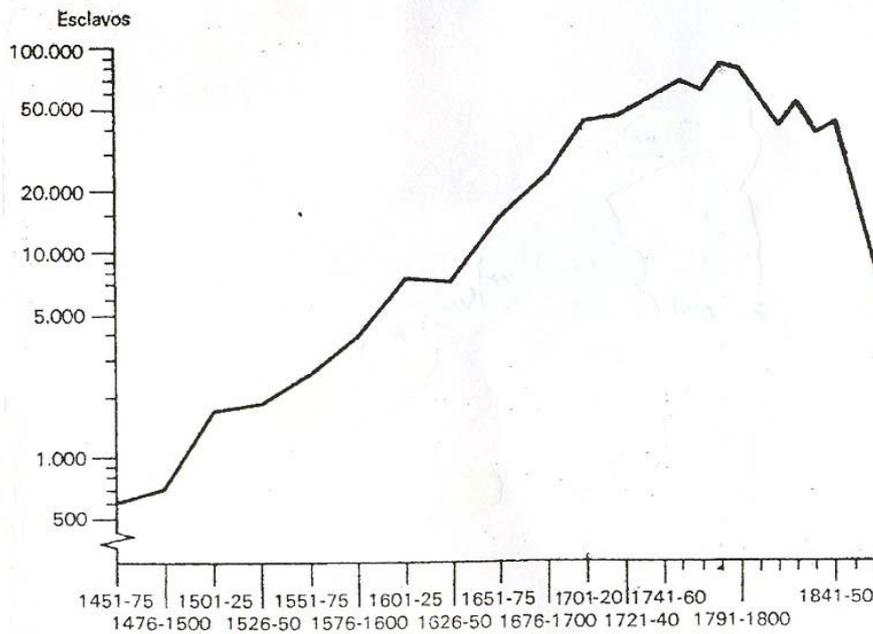
(b): Los tráficos de Europa con el mundo en 1775



Llegadas de metales preciosos de América a Europa, 1503-1805



El comercio de esclavos en el Atlántico, 1450-1870



Comercio de esclavos, 1451-1870 (importación de esclavos; promedios de 10, 20 y 25 años)

P.4. Lecturas complementarias

Lectura 1. Concepto y premisas del capitalismo. Max Weber, *Historia Económica General*. FCE, México, 1942, pp. 236-238

Existe el capitalismo dondequiera que se realiza la satisfacción de necesidades de un grupo humano, con carácter lucrativo y por medio de *empresas*, cualquiera que sea la necesidad de que se trate; especialmente diremos que una explotación con contabilidad de capital, es decir, una empresa lucrativa que controla su rentabilidad en el orden administrativo por medio de la contabilidad moderna, estableciendo un balance (exigencia formulada primeramente en el año 1698 por el teórico holandés Simon Stevin). Naturalmente una economía individual puede orientarse de modo muy distinto en el aspecto capitalista. Parte de la satisfacción de sus necesidades puede ser capitalista, otra no capitalista, sino de organización artesana o señorial. Así, Génova cubrió ya desde muy pronto una porción de sus necesidades públicas, las referentes a la guerra, por el procedimiento capitalista de las sociedades anónimas. En el imperio romano el abastecimiento de la población metropolitana con cereales estaba a cargo de funcionarios, quienes, para realizar tal objeto, podían disponer no sólo de sus subalternos, sino también de los servicios de determinadas sociedades de transporte, de manera que la organización burocrática se hallaba combinada con la litúrgica, y hoy, en contraposición a los tiempos pasados, mientras nuestras necesidades cotidianas se hallan cubiertas por métodos capitalistas, las políticas, en cambio, lo son por procedimientos litúrgicos (mediante el cumplimiento de los deberes ciudadanos: deberes militares, obligaciones de los jurados, etc.). Sin embargo, sólo podemos que toda una *época* es típicamente capitalista cuando la satisfacción de necesidades se halla, conforme a su centro de gravedad, orientada de tal modo que, si imaginamos eliminada esta clase de organización, queda en suspenso la satisfacción de las necesidades.

El capitalismo se nos presenta en forma distinta en los diversos periodos de la historia, pero la satisfacción de las *necesidades cotidianas* basadas en técnicas capitalistas sólo es peculiar de Occidente, y aun en los países del mismo resulta cosa natural desde la segunda mitad del siglo XIX. Lo que a manera de anticipos encontramos en siglos anteriores, son simples pródromos, e incluso las pocas explotaciones capitalistas del siglo XVI hubieran podido ser eliminadas de la vida económica de aquel entonces sin que sobrevinieran transformaciones catastróficas.

La premisa más general para la existencia del capitalismo moderno es la *contabilidad racional del capital como norma para todas las grandes empresas lucrativas que se ocupan de la satisfacción de las necesidades cotidianas*. A su vez, las premisas de esas empresas son las siguientes: 1. *Apropiación de todos los bienes materiales de producción* (la tierra, aparatos, instrumentos, máquinas, etc.) *como propiedad de libre disposición por parte de las empresas lucrativas autónomas*. Este es un fenómeno bien conocido por nuestra época: sólo el ejército forma, por doquier, una excepción; 2. *La libertad mercantil*, es decir, la *libertad* del mercado con respecto a toda irracional limitación del tráfico; estas limitaciones pueden ser de naturaleza estamental –por ejemplo, cuando los gremios prescriben un determinado género de vida o una homogeneización del consumo-, o bien revisten un carácter de monopolio gremial, cuando, por ejemplo, se establece que el habitante de una ciudad no pueda poseer haciendas como un caballero, ni el caballero o campesino dedicarse a la industria, no existiendo, por consiguiente, un mercado libre del trabajo ni un libre mercado de productos; 3. *Técnica racional*, esto es, contabilizable hasta el máximo, y, por consiguiente, mecanizada, tanto en la producción como en el cambio, no sólo en cuanto a la confección, sino respecto a los costos de transporte de los bienes. 4. *Derecho racional*, esto es, derecho calculable. Para que la explotación económica capitalista proceda racionalmente precisa confiar en que la justicia y la administración seguirán determinadas pautas. Ni en la época de la *polis* helénica, ni en los estados patrimoniales de Asia, ni en los occidentales hasta los Estuardos pudo garantizarse tal cosa. La arbitrariedad de la justicia regia, con su otorgamiento de mercedes, trajo constantes perturbaciones en los cálculos peculiares de la vida económica; la afirmación según la cual: "El Banco de Inglaterra es adecuado para una república, pero no para una monarquía" respondía de un modo cabal a las circunstancias de la época; 5. *Trabajo libre*, es decir, que existían personas, no solamente en el aspecto jurídico sino en el económico, obligada a vender libremente su actividad en un mercado. Pugna con la esencia del capitalismo –siendo, entonces, imposible su desarrollo-, el hecho de que falte una capa social desheredada, y necesitada, por tanto, de vender su energía productiva, e igualmente cuando existe sólo trabajo libre. Únicamente sobre el sector del trabajo libre resulta un cálculo racional del capital,

es decir, cuando existiendo obreros que se ofrecen con libertad, en el aspecto formal, pero realmente acuciados por el látigo del hambre, los costos de los productos pueden calcularse inequívocamente, de antemano; 6. *Comercialización de la economía*, bajo cuya denominación comprendemos el uso general de títulos de valor para los derechos de participación en las empresas, e igualmente para los derechos patrimoniales. En resumen: posibilidad de una *orientación exclusiva, en la satisfacción de las necesidades, en un sentido mercantil y de rentabilidad*. Desde el momento en que la comercialización se agrega a las demás notas características del capitalismo, gana importancia un nuevo elemento no citado hasta aquí, todavía: el de la *especulación*. Sin embargo, semejante importancia sólo puede adquirirla a partir del momento en que los bienes patrimoniales se representan por medio de *valores transferibles*.

Max Weber

Lectura 2. Mercantilismo, absolutismo y crecimiento económico. Jan De Vries, *La economía de Europa en un periodo de crisis, 1600-1750*. Editorial Cátedra, Madrid, 1979, pp. 237-242.

Al principio de este volumen advertimos que no hay un único tema claramente unificador que haga comprensible la historia económica de los siglos XVII y XVIII. Es un hecho que las realizaciones económicas más importantes fueron aquellas que causaron diferenciaciones entre las instituciones y dotaciones de los diferentes estados europeos. Pero nuestro entendimiento tiende hacia la sistematización y acaso por esa razón hubo varias generaciones de historiadores económicos que se afanaron en hacer encajar la evolución de la vida económica desde el siglo XVII hasta el siglo XVIII bajo el cajón de sastre del mercantilismo. Las definiciones contradictorias del vocablo y las numerosas excepciones que han de tenerse en cuenta, sea cual fuere la definición escogida, nos han inducido a evitar el mercantilismo como un concepto a nivel de organización de la exposición en el presente libro. Pero no puede ser despreciado ni tampoco ha sido ignorado por completo. Al adaptar posturas más activas los estados del siglo XVII, tanto los absolutistas como los constitucionales, tuvieron mayor éxito en sus intentos de canalizar la vida económica hacia sus objetivos.

Legislaciones aduaneras, reglamentaciones industriales, guerras comerciales, leyes sobre impuestos y manipulaciones monetarias eran los métodos usados por la mayor parte de los estados con el fin de encauzar la vida económica. Algunas pocas medidas resultaron innovaciones para este periodo, pero gradualmente surgió un conjunto más coherente de ideas encaminadas a la utilización del poder estatal para lograr objetivos económicos y, a la inversa, a aprender a utilizar el poder económico para lograr fines políticos.

Una interpretación sobre la política económica de este periodo identifica como su característica más destacada la tendencia hacia la unificación económica del estado nacional. La política económica medieval había estado en manos de diferentes fuerzas que ejercían su autoridad de modo simultáneo: la autoridad municipal, la religiosa y la real. Estas instituciones se caracterizaban por fragmentar la vida económica exigiendo privilegios especiales y haciéndose mutuamente la competencia para lograr unos derechos en exclusiva. Con el nacimiento de los estados nacionales, dice esta teoría sobre el mercantilismo, la política económica dependía obligatoriamente del gobierno central, al que quedaban subordinadas las demás autoridades. Se buscaba que la política económica se encaminara hacia la creación de una economía nacional que pudiera dirigirse a enriquecer a la nación en su conjunto. Se pensó que una visión unificadora de esta índole podría alterar los ejes de la política económica. Las medidas económicas medievales estaban dirigidas a las cuestiones de distribución y a procurar el máximo de bienes de consumo: la economía mercantilista en cambio centraría su atención en el impulso de la producción y exportación. Las Actas de Navegación inglesas representan un ejemplo clásico de esta interpretación del mercantilismo. Estas leyes, que adquirieron su forma definitiva en 1560, limitaron la importación de la mayor parte de las mercancías, o bien a los barcos ingleses o a los del país de origen de las mercancías, ordenando también que los barcos ingleses fueran construidos en Inglaterra y tripulados por marinos ingleses. Las Actas de Navegación tenían por objeto fomentar la navegación inglesa frente a la poderosa competencia holandesa. Más adelante formaron la estructura básica para la economía colonial inglesa: las exportaciones coloniales —o sea las mercancías “catalogadas” o enumeradas— así como también las importaciones, desde esa fecha tenían que pasar por puertos británicos en su camino hacia naciones extranjeras o proviniendo de ellas y tenían que ser transportadas en barcos ingleses o coloniales. Estas medidas expresaban la intención de dotar a Londres de una función de *emporium* comercial.

Las Actas de Navegación y sus redacciones y enmiendas posteriores muestran una clara percepción del camino hacia el desarrollo económico nacional. Pero en realidad no se puede decir lo mismo respecto a todas las medidas mercantilistas. La política estatal de los estados alemanes parecía más bien encaminada a favorecer los ingresos potenciales de las propiedades estatales y tanto en Alemania como en Francia la posibilidad de incrementar los ingresos del erario por medio de aranceles, reglamentaciones industriales y privilegios monopolistas, era frecuentemente el principal motivo de legislación económica.

La historia de La Rochelle, un importante puerto atlántico francés, resulta ilustrativa de esta dimensión del mercantilismo. Enrique IV trajo la paz a Francia con la proclamación del Edicto de Nantes, los hugonotes hicieron de esta ciudad, que prosperó con el comercio del vino y de la sal, un bastión calvinista "Estado dentro del Estado". La energía política del cardenal Richelieu de supresión de la autonomía política de los hugonotes culminó en el asedio a La Rochelle y la capitulación de la ciudad ante la autoridad real en 1629.

Si el mercantilismo hubiese sido ese programa de construcción del Estado y de unificación económica, entonces este hecho debería ser demostrado por el examen de la política económica real en La Rochelle después de la capitulación. Los primeros actos emprendidos por la nueva administración consistieron en introducir los impuestos del gobierno central y poner bajo las ordenanzas reales las salinas que rodeaban la ciudad. Las nuevas ordenanzas generaron disputas y pronto apareció un vasto aparato judicial para manejar el litigio resultante. El control real de la ciudad había eliminado el cargo de alcalde, pero en 1695 fue resucitado... para podersele ofrecer al mejor postor. Los gremios de la ciudad, que seguían la secular política medieval de suprimir competencias y de reforzar limitaciones referentes al volumen de las empresas comerciales, lograron el apoyo de la corona la cual los privilegió a cambio de pagos anuales. Resumiendo, el Estado sacaba provecho de toda regalía que creaba y resguardaba, aunque una gran parte de esta fuente continua de ingresos fuera desviada en dirección de los parientes de Richelieu o de otros nobles bien relacionados, que se hacían con los puestos de jueces y otros cargos creados para administrar estos negocios públicos.

Esto nos lleva a otro aspecto de la política mercantilista: la corriente inacabable de disposiciones legales que emanaban de las oficinas estatales creaban impresionantes oportunidades para la corrupción. Los observadores cínicos hacen ver que las prohibiciones y reglamentaciones eran muchas veces promulgadas con el fin de que se pudiesen hacer fortunas mediante la concesión de excepciones.

La actividad de los Estados en la vida económica de la época sólo se hace comprensible cuando se la sitúa dentro de su contexto. Ese contexto no era teórico (aún no existía un "sacerdocio" de los economistas) era de índole práctica. Las frecuentes interrupciones de importantes mercados extranjeros, los cambios a largo plazo de las estructuras del comercio exterior y los nuevos problemas creados por fluctuaciones violentas a corto plazo, exigían algún tipo de respuesta. Además, los estados, acaso por aumentar constantemente las exigencias sobre sus economías, se mostraban más inclinados que antes a la necesidad de estabilidad y control. El carácter *ad hoc* de la política económica resultante queda expresado claramente viendo el momento de aparición de la mayor parte de las promulgaciones y publicaciones "teóricas": quedaban desproporcionada-mente agrupadas en los momentos de crisis.

Las medidas destinadas a controlar el movimiento de metales preciosos demuestran la orientación práctica de las medidas mercantilistas. Aparentemente, es precisamente aquí donde la política económica exterioriza su dimensión ciegamente dogmática. Se afirma que los mercantilistas confundían el oro y la plata con la riqueza y buscaban atesorar metales preciosos como única finalidad, sin tener en cuenta las consecuencias económicas sobre los verdaderos factores económicos. Desde la perspectiva moderna la atención dedicada a la afluencia y salida de metales preciosos resulta absurda. Después de todo, los metales preciosos eran sólo artículos de comercio, no la encarnación de la riqueza. Únicamente la República holandesa, sobresaliente en tantísimos aspectos, parecería haberse librado del complejo de Midas. Los holandeses no ejercían ningún control sobre las exportaciones e importaciones de oro y plata; en efecto, Ámsterdam se convirtió en el centro de especulación internacional de metales preciosos. Pero, como ya hemos visto, Ámsterdam

funcionaba como un emporium comercial; el oro y la plata circulaban por ella al igual que las demás mercancías. Debemos tener en cuenta que donde el comercio era bilateral, más que multilateral, el papel desempeñado por el metal precioso era forzosamente diferente. Una nación que exportase un producto fabricado en su propio país e importara mercancías para su propio uso, se vería obligada a reconocer que sus diferentes conexiones bilaterales no guardaban el equilibrio deseable con cada una de ellas. En ausencia de una red de pagos ampliamente extendida, los metales preciosos eran necesarios para el funcionamiento de tales transacciones comerciales. Se equivocaban los escritores mercantilistas cuando insistían en que cada una de las conexiones bilaterales tenía que dar resultados positivos para que fuese de utilidad, pero que no era erróneo el que los comentaristas subrayaran la importancia de un adecuado suministro de oro y plata para "financiar" el comercio exterior.

La creciente sofisticación de los sistemas de pagos al hacerse uso de letras de cambio, aflojaba el lazo entre el comercio y los metales preciosos, pero dicho lazo sobrevivió hasta la última década del siglo XVII. Entonces el sistema de pagos del emporium comercial de Ámsterdam y el negocio de letras de cambio de la banca privada de Londres se desarrollaron rápidamente hasta cubrir Europa y las principales zonas comerciales del Nuevo Mundo con una red financiera estable, que se dedicaba a permanentes intercambios de cotizaciones de divisas desde Ámsterdam o Londres y, potencialmente, todos los centros comerciales de importancia. El pago efectivo todavía circulaba entre estas dos ciudades para liquidar cuentas, pero las transferencias a larga distancia quedaban reducidas al comercio con Rusia, Asia y a veces Levante.

El gradual debilitamiento de la validez del concepto mercantilista sobre la acumulación de metales preciosos en lo que respecta a las balanzas de pago del comercio exterior no acabó totalmente con él en la práctica. Surgió otro problema en esta época que dirigió la atención hacia los metales preciosos: el desempleo. Las fluctuaciones económicas motivadas por malas cosechas y golpes exógenos como epidemias y guerras, eran característicos de todas las economías preindustriales. Pero cuando una sociedad agraria de campesinos cedió ante la estructura más estratificada con muchos trabajadores asalariados, aumentó el número de factores causante de fluctuación y sus consecuencias se hacían más penosas.

Devaluaciones extranjeras, cambios en el valor relativo del oro y la plata, aranceles aduaneros, producción de oro y plata y la balanza comercial, todos ellos influían en las existencias de moneda nacional, y, al disminuir las existencias monetarias, por la razón que fuera, menguaban también la capacidad y la voluntad de los comerciantes de financiar la industria a domicilio con el limitado capital circulante. Debido al efecto de multiplicación, semejante descenso de la inversión reducía el nivel global de empleo. Estas incertidumbres monetarias cuando se unían a otras causas de fluctuaciones violentas, podían –en palabras de Thomas Mun– "causar repentinamente mucha pobreza y peligrosos tumultos callejeros, especialmente por parte de nuestras gentes pobres".

En este contexto podemos entender mejor el intenso interés de los gobiernos europeos en talleres, en hospitales de caridad y otros sistemas para absorber el desempleo en tiempos de miseria, en controles sobre la circulación internacional de metales preciosos y en medidas de protección industrial y de fomento de productos nacionales aptos para sustituir las importaciones. Todo ello dirigido a proteger la economía nacional de las atosigantes y peligrosas consecuencias del desempleo. Esta dimensión social del mercantilismo consistente principalmente en medidas defensivas para preservar el orden, no es muy teórica. No hay muchos escritores mercantilistas de quienes se pueda esperar las visiones de un nuevo orden económico. Sin embargo, se llegó a crear, con más éxito en Inglaterra que en ningún otro sitio, un conjunto improvisado de controles a nivel nacional que influyeron en los aspectos más claves de la vida económica. Y de una manera poco depurada e indirecta se realizaron grandes adelantos en la comprensión de los problemas económicos.

Jan De Vries

TEMA 3: LA PRIMERA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL

Índice

3.1.- Introducción	81
3.2.- Aproximaciones al significado general de la Revolución industrial (RI).....	82
3.2.1.- Los cambios.....	83
3.2.1.1.- Cambio económico	83
3.2.1.2.- Cambio técnico y organizativo	83
3.2.1.3.- Cambio demográfico.....	84
3.2.1.4.- Cambio institucional y acción de Estado	86
3.2.1.5.- Cambio social.....	87
3.2.2.- Los resultados.....	88
3.2.2.1.- Economía dual, integración económica nacional y crecimiento gradual	88
3.2.2.2.- Integración económica internacional	88
3.2.2.3.- Las consecuencias sociales de la industrialización.....	89
3.2.2.4.- Apertura de la brecha de la desigualdad entre naciones.....	90
3.3.- Gran Bretaña pionera de la Primera Revolución Industrial	90
3.3.1.- Las transformaciones de la economía inglesa.....	91
3.3.1.1.- Crecimiento de la población y transición demográfica	91
3.3.1.2.- Crecimiento económico y cambio estructural	92
3.3.1.3.- Cambios en la Agricultura	93
3.3.1.3.1.- Cambios técnicos	93
3.3.1.3.2.- Cambio institucional	94
3.3.1.3.3.- Cambio organizativo	94
3.3.1.4.- Transformaciones en la industria	95
3.3.1.4.1.- La industria textil algodonera.	95
3.3.1.4.2.- La industria siderúrgica.....	96
3.3.1.4.3.- Nueva energía. El vapor.....	98
3.3.1.5.- El sector exterior.....	98
3.3.1.6.- Transportes	99
3.3.2.- Los determinantes de la Industrialización	101
3.3.2.1.- Determinantes desde la demanda.....	101
3.3.2.2.- Determinantes desde la oferta.....	104
3.3.3.- La acción del Estado.....	106
3.4.- Prácticas de tema 3. La Primera Revolución Industrial	107

3.1.- Introducción

Entre aproximadamente 1750 y 1850 se suceden en diferentes países del mundo occidental una secuencia de fenómenos que constituyen el principio de un futuro distinto al anteriormente existente. Se va fraguando la transición entre dos grandes etapas en la historia de la humanidad: una, caracterizada por una economía y sociedades agrarias, tradicionales, y la otra, por una economía y sociedades industriales, modernas y desarrolladas.

La expresión Revolución Industria pretende recoger y representar al conjunto de estos fenómenos. La fortuna que en su día hizo este término está hoy un tanto en retroceso. Se la considera tan desmedida como restrictiva. Desmedida, porque dichos fenómenos no se produjeron ni tan brusca ni rápidamente como sugiere el término revolución, y restrictiva, porque ellos no se limitaron a la industria. Hoy prevalecen las concepciones sobre la Revolución Industrial que priman, matizadamente, la continuidad sobre la ruptura y desde siempre se ha aceptado que los cambios afectaron al conjunto de la economía e incluso que desbordaron el estricto ámbito económico para alcanzar a la tecnología, la

población, la estructura social, las instituciones —entre ellas el estado—, la cultura y hasta la vida cotidiana. Un cambio en definitiva total, global, en el que se inscribía y con el que se relacionaba el cambio económico como núcleo del proceso. Cambio de cualquier manera no revolucionario sino “evolucionario”, proceso más que revolución, además largo y complejo, en el que se advierten sin embargo discontinuidades relevantes, aunque no generalizadas. Estas afectaban más a unas actividades económicas que a otras y calaron con mayor intensidad en unas regiones o países que en otros. Eran, en suma, asimétricas, lo que derivaba en un escenario económico nacional enrevesado y un *mapa mundi* heterogéneo. Lo viejo convivió con lo nuevo y regiones o países industrializados coexistieron con otros de economía tradicional, como en todo momento histórico de transición, hasta que la difusión de novedades acabó componiendo un paisaje económico más uniformado.

Desde una perspectiva de historia mundial este proceso no ha culminado, no se ha universalizado. Aún seguimos hablando de países no industrializados e industrializados y hasta de postindustriales. Con todo, el mapa económico del mundo es hoy mucho más completo y compacto que en el siglo XIX. En este proceso no es fácil discernir etapas, si bien se ha ensayado, utilizando diferentes criterios.

Siguiendo un **criterio temporal**, es clásico —y plenamente aceptado— discriminar la experiencia primera, la británica, de las demás. En el interior de éstas es también clásico —pero comienzan las discrepancias— distinguir “oleadas” y aislar los casos de los países que acompañaron de cerca a Gran Bretaña, los **iniciadores** (*first-comers*), que lograron industrializarse para mediados de siglo (Bélgica, Francia, Estados Unidos y, con algún pequeño retraso, parte de lo que será la futura Alemania), de los **seguidores** (*late-comers*), que lo harán más bien a lo largo de la segunda mitad de la centuria (Italia, Rusia, Holanda, países nórdicos y Japón, primer país a industrializarse fuera de Europa y al que luego seguirán los “países nuevos” de colonización europea). España es un caso al respecto singular.

Siguiendo criterios relativos a la **naturaleza** de la industrialización, concretamente al núcleo del cambio técnico, con las derivaciones a él asociadas, la distinción entre **Primera y Segunda Revolución Industrial** se ha convertido también en clásica. La primera se iniciaría en torno a 1750/60 en Inglaterra cerraría hacia 1850/70 con la difusión y generalización del ferrocarril. La segunda arrancaría por 1870 con un amplio “racimo” de innovaciones que acabarán conformando un nuevo sistema tecnológico, con sus implicaciones en otros ámbitos económicos. Estos cambios modelarán un proceso de industrialización diferente al anterior y a él se adherirán en distinta medida Inglaterra, los países iniciadores y los seguidores, marcándose diferencias en el desarrollo industrial respectivo y cambios en el liderazgo económico mundial. Esta segunda industrialización se prolongará, culminará y generalizará —importa mucho retener esto— en el siglo XX, en los años 1970. Cada una, por tanto, de estas etapas de industrialización ha tenido una duración aproximada de cien años.

En este tema intentaremos, en primer lugar, aproximarnos al concepto de Revolución Industrial, para pasar luego a analizar con mayor detenimiento la primera experiencia histórica, la británica.

3.2.- Aproximaciones al significado general de la Revolución industrial (RI)

La concepción sobre la RI se ha ido modificando y revisando constantemente. Cada vez es por ello más comprometido dar una respuesta cabal a la tradicional pregunta: **¿Qué es o en qué consiste la RI?** Podemos avanzar una primera aproximación, respondiendo que la RI consiste, en esencia, en un *aumento sostenido de la producción derivado de una mejora de la productividad, asociada a una intensificación del capital y al cambio tecnológicos en él incorporado*. Probaremos a explicitar esta sucinta definición en los epígrafes siguientes, utilizando como hilo conductor la idea de **cambio global**, cuyo núcleo está constituido por el cambio económico y sus contornos por una serie de transformaciones asociadas que interaccionan con él. El símil de una **constelación de cambios** mutuamente inducidos y dispuestos en torno al núcleo del cambio económico podría servir de guía metafórica. Destacaremos por ello, aparte del cambio económico en sí, una serie de otros cambios significativos. Los **resultados** y consecuencias que derivan de la conjunción de estos cambios constituyen datos relevantes para entender el verdadero significado de lo que supuso aquella primera industrialización.

3.2.1.- Los cambios

3.2.1.1.- Cambio económico

Crecimiento y **cambio estructural** resumen apretadamente las notas mayores que definen el cambio económico de la RI. La RI constituye el momento de inicio, sin retorno, de un **crecimiento sostenido** de la renta por habitante. La producción crece de forma tendencialmente continua más que la población, en un momento en que ésta también crece, y a ritmo más acelerado que nunca, superándose así la trampa malthusiana. Es cierto que el crecimiento fue inicialmente bajo, nada revolucionario, pero lo decisivo no es tanto la magnitud del crecimiento cuanto la forma de crecer, su naturaleza, y en este sentido se produjo un salto cualitativo, se dio inicio a un crecimiento **intensivo** fundado en **mejoras en la productividad**, derivadas de cambios técnicos y organizativos.

El nuevo tipo de crecimiento estuvo asociado a diferentes **cambios estructurales**. El más conocido, el que afecta a la **composición sectorial de la oferta**, que es el que ha dado nombre a la nueva etapa histórica, la era industrial. La industria, en efecto, fue progresivamente convirtiéndose en predominante, desbancando la anterior hegemonía de la agricultura. Consecuentemente la composición del empleo se modificó. Ella fue ocupando absoluta y relativamente a más gente.

Este cambio, el más llamativo y perceptible, estaba asociado a otro, podría decirse, más profundo y radical, el de la **función de producción**. El capital físico-productivo "ocupa o empieza a ocupar la posición central" (Hicks) y adquiere relativamente más peso que los otros factores en la función de producción. La economía en general y la industria moderna en particular se fueron capitalizando, se hicieron más intensivas en capital. Esto afectó a la **composición de la demanda**. La capitalización trajo como consecuencia directa mayores requerimientos de inversión para financiar el capital físico, por lo que la inversión creció relativamente más que el consumo, aunque inicialmente este crecimiento no parece fuera espectacular. Si sumamos crecimiento económico con cambios estructurales, habremos de concluir que estamos en presencia de características que definen al desarrollo económico. Esta nueva etapa histórica será, por tanto, no sólo de crecimiento sino también de desarrollo.

Si la industria debe considerarse la estrella protagonista del cambio, éste afectó asimismo al resto de los sectores. Es más, el desarrollo de la industria moderna no se hubiera iniciado y/o sostenido sin el apoyo de la **agricultura** y de los **servicios**, que también se trasformaron mejorando su productividad. Con todo ello, la economía, desde el punto de vista del cambio estructural y la composición intersectorial, se secundarizó claramente y también se terciarizó tímidamente a expensas de la agricultura.

La **agricultura** redujo su peso relativo en la composición sectorial pero incrementó su producción y sobre todo su productividad. El aumento de ésta constituye una pieza clave del proceso en orden a alimentar a una población en crecimiento al propio tiempo que a transferir mano de obra y primeras materias a la industria. Compatibilizar estas funciones pasaba necesariamente por mejoras en la productividad, y ésta dependía de cambios técnicos y organizativos, aparte de otros institucionales, relacionados con los derechos de propiedad y usos de la tierra.

El sector **servicios** experimentó substanciales mutaciones tanto cuantitativas como cualitativas. Todo desarrollo industrial lleva parejo una demanda mayor de servicios, que en el caso de la RI significó demandar servicios cualitativamente distintos a los anteriormente existentes. El desarrollo del comercio, de nuevos medios de transporte, de instrumentos e instituciones financieras, en lugar destacado la banca, ejemplifican estos cambios.

3.2.1.2.- Cambio técnico y organizativo

El cambio técnico, sin precedentes, constituye para muchos el epicentro de la RI y a él hay que agregar el organizativo, en concreto el de la organización del trabajo. Detrás de él se encuentra la serie de **innovaciones** que se fueron inventando, aplicando y difundiendo. La capitalización o intensificación de capital no sólo significa que se empleaba más volumen de capital por trabajador —aumentaba la relación K/L— sino también, si no sobre todo, que ese capital incorporaba innovaciones técnicas más

eficientes y que capital y trabajo se relacionaban, se organizaban, de forma distinta, también más eficiente. **Máquinas** y **Fábrica** representan y visualizan este proceso de cambio.

Maquinismo es el término consagrado para expresar la aplicación a la actividad económica de máquinas, que era donde se encarnaban las ideas innovadoras, la nueva tecnología. La función fundamental de la máquina no era otra que **mecanizar** las distintas tareas del proceso productivo reduciendo el esfuerzo y trabajo manuales. Ingenios mecánicos han existido desde siempre. Lo realmente novedoso ahora es su creciente proliferación y su mejora progresiva. Las primeras máquinas eran sencillas, intensivas en trabajo, luego serán más complejas. El resultado económico del maquinismo consistía en producir más bienes y servicios, crecientemente estandarizados, con menos trabajo y recursos y por tanto con menor coste.

El maquinismo, asociado a la innovación tecnológica, trajo consigo cambios en el uso de la **energía** y el empleo de **nuevos materiales**. Máquinas, energía y materiales componen un trío inseparable. La máquina en última instancia no es más que un ingenio transformador cuyos *inputs* son las materias primas y la energía. Ambas comenzaron a cambiar con la industrialización. Antes tenían un origen orgánico, ahora serán inorgánicas o sintéticas. No se dejaron de utilizar fuentes de energía y materias primas orgánicas, pero se inició el empleo creciente de las inorgánicas. A la energía generada por el viento, el agua, los animales o el propio hombre se agregó o sustituyó la producida a partir del carbón mineral o el petróleo, generándose, mediando los convertidores energéticos, nuevas energías, como la eléctrica o nuclear. Y a las materias primas orgánicas de siempre (lana, lino, madera...) se fueron paulatinamente añadiendo, o en su caso sustituyendo, materiales inorgánicos, minerales, y sintéticas, producto de la química.

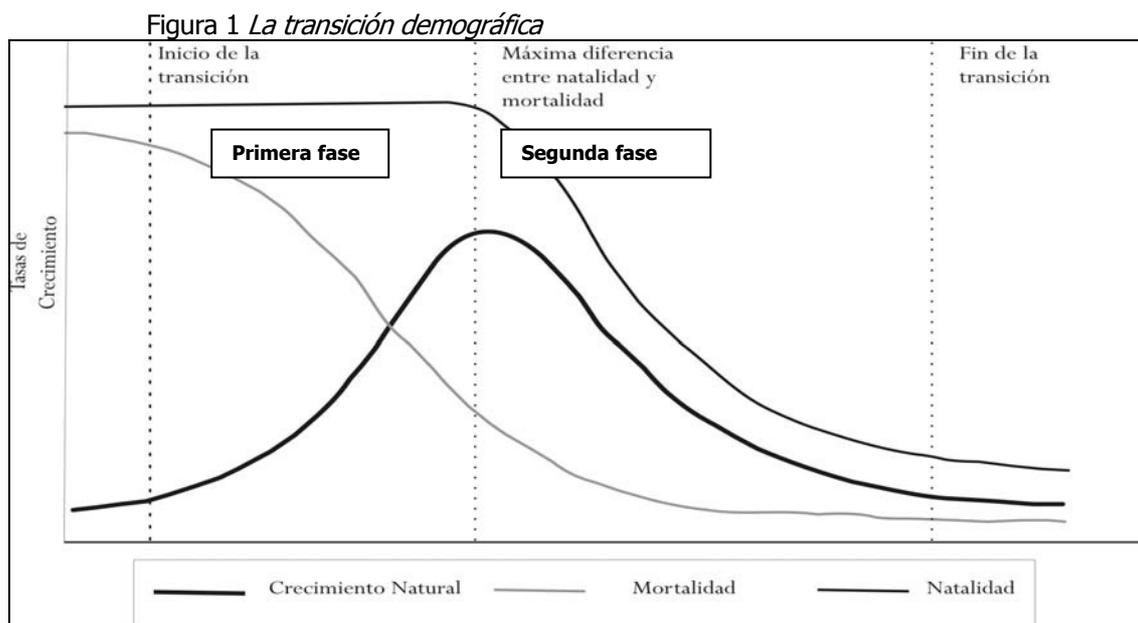
Al maquinismo va conexas la **fábrica**. Fue el lugar donde se instalaron las máquinas. Ella plasma la nueva forma de organización del trabajo, el **sistema fabril**, definible como sistema coordinado de producción mediante la **concentración espacial de trabajadores, fuentes de energía y máquinas** bajo una dirección centralizada y con un control y disciplina del trabajo. La Revolución industrial coronó un proceso de organización del trabajo que venía de la época preindustrial, en la que la "manufactura concentrada" constituiría el eslabón entre el taller artesanal y la fábrica.

El cambio técnico y organizativo no tuvo en los comienzos de la RI —conviene insistir en ello— el carácter arrollador y fulminante que en algún tiempo se le atribuyó, desconectándolo de los avances que la manufactura había ido acumulando anteriormente y del gradualismo en su implantación posterior. Hubo discontinuidades y aceleración en el cambio técnico, no rupturas radicales ni tajantes con la etapa preindustrial. Tampoco ha de imaginarse que la industria tradicional permaneció esclerotizada y estancada en sus viejos patrones técnicos y organizativos, esperando pasivamente a ser aniquilada por la industria moderna. Había crecido y mejorado su productividad antes de la RI y siguió creciendo al propio tiempo que la industria moderna, aunque menos que ella. Consiguió introducir suficientes mejoras como para sobrevivir conjuntamente con las nuevas industrias durante bastante tiempo. Luego se iría produciendo un progresivo y gradual alineamiento técnico en un patrón común. Ulteriores cambios técnicos con nuevos patrones volverán a reproducir el proceso.

3.2.1.3.- Cambio demográfico

Durante esta etapa de la primera RI el crecimiento económico fue parejo con el de la población, lo que induce a preguntarse si ello obedeció a la pura casualidad o a algún tipo de relación causal. Sobre los hechos concernientes al cambio demográfico existe una suficiente unanimidad, las respuestas a la pregunta son sin embargo divergentes y controvertidas. Comenzaremos por lo seguro, los hechos.

A partir del siglo XVIII la población de los países en vías de industrialización y prácticamente de todo el mundo —fue un fenómeno poco menos que universal— tomó una senda de crecimiento sostenido y sin retorno que acabaría consolidándose, lo cual tampoco tenía precedentes históricos. En este sentido estamos en presencia de un verdadero cambio demográfico, que en los países que se estaban industrializando fue superior a la media mundial, acompañando y acompasando al crecimiento de la producción.



Tal cambio se inscribe en un proceso más amplio, en el marco de la llamada **transición demográfica**. La teoría de la transición demográfica constituye más que una teoría en sentido estricto una generalización histórica sobre el comportamiento de las poblaciones, que trata de relacionar las fases de su evolución a largo plazo con las variaciones de las variables vitales. Su hipótesis general parte de algo bien lógico: las variaciones de la población dependen de alteraciones en las tasas de natalidad o mortalidad o de una combinación de ambas.

La figura 1 refleja el comportamiento de las variables vitales desde antes del inicio de la transición hasta su fin. Antes del inicio estaríamos en presencia de un **modelo demográfico antiguo**, previo a los siglos XVIII-XIX, y al término, en un **modelo demográfico moderno**, propio del siglo XX. En medio estaría la **transición**, que se descompone en dos fases: en la primera, la variable que modifica su comportamiento es la mortalidad, en la segunda es la natalidad, en ambos caso a la baja; la primera sería una fase de crecimiento acelerado, la segunda, de ritmo crecientemente desacelerado. La transición fue más o menos precoz, más o menos larga y más o menos intensa según países

Modelo demográfico antiguo: Tasas de natalidad y mortalidad ordinaria elevadas (con altísimas tasas de mortalidad infantil y juvenil y con mortalidad extraordinaria) → crecimiento natural o vegetativo bajo, nulo o negativo, no sostenido.
Modelo demográfico moderno: Tasas de natalidad y mortalidad ordinaria bajas (con bajísimas tasas de mortalidad infantil y juvenil y sin mortalidad extraordinaria) → Crecimiento bajo
Modelo de transición demográfica:
1ª fase: Tasa de natalidad sostenida al alza y tasa de mortalidad a la baja (con tasas de mortalidad infantil en declive y progresiva desaparición de mortalidad extraordinaria) → Crecimiento alto
2ª fase: Tasa de natalidad y mortalidad en progresivo descenso → Crecimiento desacelerado.

La opinión hoy más generalizada acepta la hipótesis formulada por la teoría de la transición en su fase primera para explicar el crecimiento demográfico de los países en vías de industrialización: progresiva caída de la mortalidad —en especial de la mortalidad infantil, con sus efectos a largo plazo— y estabilización al alza de una natalidad propia del modelo antiguo —tras ella una nupcialidad y fecundidad igualmente altas—. El comportamiento de la natalidad fue menos homogéneo que el de la mortalidad, aunque la norma era una alta natalidad. Pero sin duda, "El primer motor del cambio fue la disminución de la mortalidad a partir de la segunda mitad del siglo XVIII" (Livi-Bacci). La explicación de esta caída se halla en factores que provienen de los contornos de la demografía: de la higiene, medicina y economía.

Que crecimiento demográfico y económico coincidieron en el tiempo es evidente y que exista alguna relación entre ellos es conjeturable. Lo difícil es determinar si la simultaneidad equivale a causalidad y cuál es

el sentido de la misma: cuál fue causa y cuál consecuencia o si se influyeron mutuamente. Con todo, hay indicios que sugieren que las relaciones entre ambos crecimientos fueron positivas. En la era preindustrial había una **retroacción negativa** entre ambas variables: cuando la población crecía, los precios subían y los salarios reales bajaban, como consecuencia de un exceso de demanda de consumo y un exceso de oferta de trabajo. Estos comportamientos no se repiten en el siglo XIX: la población crece y los precios caen. Los salarios reales tienen un comportamiento más complejo, pero acaban también subiendo. Lo que significa que en la etapa industrial se dieron **interrelaciones positivas** entre crecimiento demográfico y económico (E.A. Wrigley), expirando el modelo malthusiano. Ello no quiere decir que uno fuera causa del otro. El de la población fue un fenómeno poco menos que mundial y se inició antes de que diera comienzo la RI en Inglaterra, por lo que se puede asegurar que fue independiente de ella. Lo que se pretende decir es que la simultaneidad, cuando se dio, fue positiva, que ambos fenómenos se sustentaron recíprocamente: el aumento de la población apoyó y respaldó al de la producción, tanto del lado de la oferta de trabajo, abaratando costes salariales, como del de la demanda, aumentando el consumo.

3.2.1.4.- Cambio institucional y acción de Estado

El proceso de industrialización fue coetáneo de la **Revolución Liberal Burguesa**, lo que induce a suponer que había relación entre ambas. Como toda revolución, la liberal burguesa pretendía alterar el orden establecido para configurar uno nuevo, organizado bajo otros principios y valores, que se articularon en nuevas reglas de juego, en **instituciones**, lo que formalmente se plasmó en un nuevo ordenamiento jurídico. Los principios que regirán el nuevo orden se resumen en las conocidas máximas liberales, **libertad, igualdad y propiedad**, que serán aplicadas a distintas esferas sociales.

La tarea que se impuso al Estado Liberal en el orden económico fue doble: una tarea negativa, eliminar los obstáculos heredados del Antiguo Régimen, y una labor más positiva, crear instituciones que sirvieran de estímulo y acicate para reorientar el comportamiento de los agentes económicos. La tarea negativa se dirigió a destruir todo aquello que impidiese la organización de la economía según los principios del mercado. Se suprimieron tasas de precios, gremios, peajes, tributos feudales, etc... La positiva se orientó en sentido contrario, a generar condiciones para implementar una economía de mercado. Las leyes relativas a la libertad de empresa y comercio iban en esta dirección.

Una institución que experimentará cambios sustantivos y que será decisiva de cara al desarrollo de una economía de mercado y a la implantación del capitalismo será la de los **derechos de propiedad**, que serán definidos como individuales y absolutos, dotando a los propietarios individuales de la libre capacidad de disposición sobre la totalidad del bien poseído y las rentas por él generadas. En el Antiguo Régimen el concepto y la práctica de la propiedad eran confusos. Para empezar coexistían diferentes formas de propiedad y ésta podía ser **plural o compartida y condicionada**, lo que limitaba enormemente la disponibilidad del bien y sus rentas. Frente a esto se va a establecer una propiedad individual y absoluta. El lema "una propiedad, un propietario" compendia este cambio. Esta redefinición de los derechos de propiedad reclamaba en la práctica su protección, para lo que se requería un marco jurídico, de leyes y tribunales, apropiado. La redefinición de los derechos de propiedad afectó asimismo al trabajo y al capital. Se impuso y reglamentó la libertad de contratación de trabajadores y se reguló la protección de las inversiones. Se establecían, en suma, instituciones y normas que garantizaran la propiedad y libre uso de los factores productivos, los recursos naturales, en especial la tierra, el trabajo y el capital.

Los nuevos derechos de propiedad tuvieron una repercusión determinante en las **reformas agrarias** y éstas, potencialmente al menos, en el desarrollo agrícola. Las reformas agrarias liberales de la época no tuvieron un carácter distributivo, repartir la tierra. Su finalidad residió en redefinir la naturaleza de los factores productivos, en este caso del factor tierra. Determinados tipos de propiedad de la tierra —los de las clases privilegiadas (clero y nobleza) y los comunales de las comunidades rurales— eran prácticamente inalienables. Sus poseedores carecían de capacidad legal para venderlas o enajenarlas. Esas tierras al no poder pasar por el mercado no eran mercancía. La redefinición de los derechos de este tipo de propiedades transformó la naturaleza del factor tierra convirtiéndolas en mercancía, con facultad por tanto para ser lanzada al mercado. Este sustancial cambio acabó poniendo en el mercado aquella importante fracción de tierra poseída por la Iglesia, la nobleza, los ayuntamientos o el propio estado, la cual pasó a manos de nuevos propietarios individuales que libres de toda restricción relativa a la propiedad y también a los usos comunitarios de las tierras podían introducir mejoras técnicas y organizativas. La distribución de la propiedad de estas tierras fue diversa en los distintos países así como la asignación y dedicación de las mismas. Al fin y al cabo las re-

formas agrarias sólo creaban **condiciones de posibilidad** para una mayor eficiencia económica. Entre la posibilidad y el cambio real mediaban distancias.

La acción del nuevo Estado Liberal no se limitó a llevar a cabo esta importante e imprescindible "infraestructura institucional" y a dictar otras medidas legislativas reguladoras de la actividad económica sino que alcanzó a otros órdenes más concretos de la vida económica donde desplegó específicas **políticas** de cara al desarrollo económico. Es cierto que el Estado Liberal se define como un estado mínimo, cuya acción debe limitarse a la provisión de bienes públicos conforme a los principios del liberalismo, por lo cual el gasto público debía ser necesariamente modesto, además de que la doctrina clásica prescribía el equilibrio presupuestario. La aplicación de estos principios no supuso que los gobiernos se abstuvieran de intervenir en la vida económica o que no llevaran a cabo ninguna forma de acción sobre ésta. Hay tres ámbitos en los que los estados intervinieron de una forma directa: el fiscal, el comercial y el monetario, al que cabría añadir el de sistema de patentes, asociado al de libertad de empresa.

3.2.1.5.- Cambio social

Cambio social y no cambios sociales, porque nos referimos a una transformación medular de la sociedad, la que afecta a la estructura social de clases y a las relaciones que se establecen entre ellas. El orden social propio del Antiguo Régimen era jerarquizado, desigualitario y cerrado. Se trataba de una **sociedad estamental**, jerarquizada en estamentos, los cuales estaban definidos por el principio **legal** del **privilegio** (*privata lex*), con el que se nacía y se transmitía a los herederos; consecuentemente se trataba de una sociedad no igualitaria, en la que la desigualdad estaba fijada por ley, era legal, además de cerrada, carente de permeabilidad y movilidad a causa de las referidas barreras legales hereditarias.

La Revolución Liberal definió la igualdad de los hombres ante la ley, lo que no equivalía a asegurar su igualdad material y de fortuna. Serían el mérito y el esfuerzo desarrollado y no el privilegio heredado los únicos determinantes de la desigualdad. Ésta se establecería en función fundamentalmente de un criterio, el **económico** y la estructura social se definiría en adelante por este patrón económico. Con ello se sentaban las bases para el desarrollo de una **sociedad de clases**. La igualdad legal de partida abrirá oportunidades a los individuos para su ascenso en la escala y jerarquía, por lo que la sociedad será abierta.

La RI, como fenómeno económico, permitía actualizar estas oportunidades. Hizo posible iniciar la formación de un grupo empresarial, industrial o comercial, salido de las filas de los antiguos artesanos o comerciantes, de gente en definitiva emprendedora, que social y económicamente comienza a competir con y a suplantarse a la vieja nobleza terrateniente. Igualmente, se va formando la clase obrera, un nuevo tipo de trabajador, sometido a la disciplina de fábrica, que inicialmente comparte con artesanos, jornaleros rurales y trabajadores a domicilio las mismas consecuencias del cambio económico y a los que progresivamente va sustituyendo. Resumiendo, el potencial cambio social inscrito en el cambio político de la Revolución Liberal se plasma, mediando los cambios económicos anejos a la RI, en un nuevo orden social de clases, definido por un patrón económico.

El criterio económico de clase fija la posición que cada individuo ocupa en el proceso productivo según la relación que dichos individuos tengan con los factores productivos; dicha relación se concreta en la posesión de medios de producción —capital y tierra— o de trabajo. Los poseedores de sólo trabajo —simbólicamente de hijos, *prole*— constituyen la clase proletaria, los de capital —instalaciones fabriles o capitales monetarios— y tierra forman parte de la clase burguesa capitalista. Entre ambas clases hay una **relación estructural objetiva y necesaria**, además de **antagónica**. Una existe en relación a la otra al ocupar posiciones contrapuestas en el proceso productivo; una tiene trabajo y la otra capital, y sin la conjunción de ambas es imposible desarrollar actividad económica alguna. El ajuste de estas posiciones se realiza mediante la compraventa de trabajo. El salario que uno percibe y otro paga es el punto que articula esta relación necesaria y contrapuesta, y la lucha por la distribución de la renta, entre beneficio y salario, constituye el eje de los conflictos de clase. Unos, pretendiendo incrementar sus salarios, lo que significa reducir los beneficios de los otros, y viceversa.

Las relaciones objetivas de clase podían **subjetivamente** ser reforzadas mediante la toma de conciencia de la situación objetiva —conciencia de clase— y la organización —asociaciones obreras y organizaciones patronales o partidos de clase— en orden a clarificar y defender sus posiciones antagónicas, con sus "armas" respectivas, el despido y la huelga. Emergían así frente a frente una clase obrera y grupos empresariales concienciados y organizados para la lucha por la distribución de la renta. El Estado Liberal acabará encontrándose

se ante un nuevo escenario social en el que se verá obligado a intervenir, mediadora o represivamente, y también con un escenario político distinto, desde el momento en que surjan partidos políticos de clase.

3.2.2.- Los resultados

La conjunción de estos cambios dio resultados netamente positivos: crecimiento, caída de los precios y mejora finalmente de los salarios reales. Procede, sin embargo, señalar algunos otros que acompañan o son parte de éstos, cuyo examen hará posible calibrar mejor el significado de la R. I.

3.2.2.1.- Economía dual, integración económica nacional y crecimiento gradual

Los cambios señalados no se propalaron con la misma fuerza e igual ritmo en todos los sectores ni en todas las regiones de los países en proceso de industrialización. Los hechos de las diferencias regionales son evidentes. Los ejemplos muchos. Pero esto no es sólo cuestión de hecho sino que constituye una regla que necesariamente deriva del propio proceso de industrialización. Las regiones se fueron especializaron en aquellas líneas de producción para las que disponían, dada la nueva tecnología, de ventajas comparativas sobre otras regiones, surgiendo así potentes distritos industriales o mineros que contrastaban con regiones atrasadas vecinas. Aparecía así una "economía dual" dentro del espacio de las economías nacionales. Pero la notable mejora en los medios de transporte permitía, en contraste con lo que ocurrió en la era preindustrial, una integración económica de estas economías entre sí e incluso con regiones y naciones extranjeras. El desigual desarrollo regional fijaba nuevos papeles económicos a las regiones dentro del marco nacional e internacional, estableciéndose entre ellas nuevas relaciones más activas, que se manifestaban en el incremento de flujos económicos mutuos. La dualidad económica no comportaba un desarrollo estanco entre regiones con desigual grado de desarrollo sino una nueva dinámica de relaciones, una mayor integración.

Otro tanto puede repetirse respecto al desigual desarrollo sectorial e intrasectorial. Es obvio que el sector manufacturero creció más que la agricultura o los servicios. En el interior del sector industrial cohabitaba la artesanía tradicional con la industria moderna. Incluso en el interior de las industrias más modernas existían diferencias. Pero este proceso no era tampoco dicotómico, sino interactivo y de doble dirección: del sector tradicional al moderno y del moderno al tradicional. La industria moderna ofrecía nuevos productos a las tradicionales y éstas transferían también productos pero sobre todo mano de obra adiestrada a los modernos ramos de actividad industrial.

Esta consideración sobre la coexistencia de regiones y sectores económicos diferentes marca diferencias con una concepción de la RI que sólo advertía los aspectos más espectaculares de los cambios, sin advertir la "cara oculta" de una economía tradicional que aún sobrevivía y tenía un gran peso en el conjunto. Y no sólo sobrevivía sino que también crecía y se iba transformando, sumando y no restando al crecimiento agregado. A esta consideración debe añadirse el hecho de que el sector industrial, en los comienzos de la RI, era, por definición, pequeño, y que, dentro de él, las industrias innovadoras eran pocas, por lo que tenían poco peso en el conjunto de la economía. Consecuentemente, aunque ellas crecieran de forma vertiginosa, su influjo sobre el crecimiento general de la economía era exiguo, insuficiente para generar un crecimiento rápido, revolucionario. El crecimiento sólo se irá acelerando de forma progresiva y gradual a medida que la industrialización vaya espesándose y consolidándose, al difundirse entre más industrias o sectores y por más regiones. El bajo crecimiento inicial y su gradualismo ulterior guardan estrecha relación con el dualismo económico de partida. A medida que esta dualidad vaya confluyendo y unificándose, en buena lógica estadística, el crecimiento se irá acelerando.

3.2.2.2.- Integración económica internacional

La integración económica alcanzó también, como se acaba de apuntar, niveles supranacionales. Ello se manifiesta, entre otras cosas, en los crecientes flujos de bienes, servicios y factores (capital y trabajo) intercambiados entre las naciones y en una más intensa división internacional del trabajo. El crecimiento de las economías nacionales fue acompañado por el de los flujos internacionales. Tan es así que éstos crecieron más que la producción, signo inequívoco de economías crecientemente abiertas. La división

internacional del trabajo, que muy tímidamente se había comenzado ya a insinuar en la era preindustrial, alcanzará ahora niveles superiores y en progreso, aunque lento y trabado. Cada país, al igual que las regiones, se fue especializando en la producción de aquellos bienes para los que contaba con una mejor y mayor dotación de recursos. Esta mayor integración económica a nivel internacional se sustentó en factores técnicos, como el desarrollo de los medios de transporte, pero también se apoyó en otros de carácter institucional, como los de la política comercial librecambista y el establecimiento de un sistema monetario internacional estandarizado. Todos estos cambios, como se verá, no fueron inmediatos sino también lentos y trabajosos.

3.2.2.3.- Las consecuencias sociales de la industrialización.

Los primeros historiadores de la Revolución Industrial, especialmente ingleses, y los literatos de la época pintaron un cuadro bastante negro de la sociedad de entonces. Se estaba destruyendo, según ellos, una sociedad rural y artesanal cooperativa que iba siendo sustituida por otra industrial y competitiva que todo lo sacrificaba en aras del beneficio. Se trataba, sin duda, de una sociedad más rica, pero que al estar sometida a las incertidumbres del libre mercado y a la desprotección social, por haberse reducido, si no desaparecido, la función protectora del estado y de los estamentos sociales superiores e incluso de la propia comunidad campesina, había arrojada a una gran masa de población a la miseria. Toynbee lo resumió en frase lapidaria: "La competencia puede producir riqueza pero sin producir bienestar". Desde entonces se han ido prodigando estudios sobre las consecuencias sociales de la RI, centrados en la "polémica cuestión de si la clase trabajadora experimentó una mejora o deterioro de su nivel de vida" (Rose). La respuesta a la cuestión sigue sin estar clara, al no contarse con pruebas decisivas, por lo que se continúa discutiendo sobre el tema. La evolución de los salarios reales y la distribución de la renta siguen siendo materias controvertidas entre los especialistas, que se dividen en "pesimistas" y "optimistas".

Las discusiones a propósito de la "cantidad de bienes", absoluta o relativa, han dado paso a las concernientes a la "calidad de vida". Existen pocas dudas sobre las condiciones de vida de una sociedad en transición. Las condiciones laborales y de vivienda de la clase trabajadora eran bastante deplorables y el consumo de alimentos y vestido más que mediocre, por lo que la mortalidad y morbilidad de estos grupos no siempre mejoraron, sino que incluso empeoraron.

Las descripciones de economistas y escritores de la época subrayan las malas condiciones laborales imperantes. La disciplina de la fábrica era muy rigurosa, entre cuartelaria y militar, muy mal aceptada por campesinos o artesanos habituados a trabajar a su guisa y ritmo. Las jornadas de trabajo eran como mínimo de 14 horas. No existían vacaciones ni días de fiesta. El trabajo de las mujeres y de los niños era la norma. Prácticamente los niños se ponían a trabajar a partir de los seis años. A las malas condiciones laborales se unían las condiciones de vida en general, difícilmente soportables. El hecho de que el trabajo industrial se concentrara en las ciudades y de que éstas careciesen de adecuado equipamiento urbanístico se traducía en que el alojamiento fuese sórdido. El consumo de alimentos era bastante bajo. El pan seguía siendo el alimento básico. El consumo de vestido pasaba necesariamente a segundo lugar. Una población mal alojada y mediocrementemente alimentada era presa que todo tipo de enfermedades, en especial de la tuberculosis. La mortalidad y la morbilidad empeoraron. No es por tanto de extrañar que los más recientes estudios antropométricos —sobre tallas y medidas de la población— hayan puesto en evidencia que la talla media de las poblaciones de los países en vías de industrialización se redujera, lo cual constituye un argumento sintético a favor de las tesis de los pesimistas: fueron las clases trabajadoras las que pagaron los costes de la industrialización. Las diferencias sociales eran evidentes.

La toma de conciencia por parte de estas clases las empujó a organizarse para luchar por sus intereses. Máxime, cuando diferentes estados, singularmente Inglaterra y Francia, apoyados paradójicamente en el liberalismo, prohibieron a fines del siglo XVIII todo tipo de asociación obrera, lo que colocaba a los empleados en manos de los empleadores. Tales asociaciones u organizaciones "fraternales" habían surgido inicialmente en Inglaterra y tropezaron pronto con la enemiga y recelo de los patronos y del estado.

El nacimiento del movimiento obrero organizado pasa por tres fases. La primera está marcada por las revueltas **luditas**, levantamientos primitivos que desde fines del siglo XVIII se dedican a destruir máquinas, enfrentándose así a la propia revolución industrial. Estos movimientos desaparecen hacia

1820. La segunda fase se relaciona con la aparición de grupos organizados de diversa índole. Sectas religiosas, sociedades secretas y sobre todo asociaciones de socorro mutuo, que fueron el lugar de formación de militantes que aprendieron a organizarse, a transmitir información sobre sus derechos, en fin a tomar conciencia de su situación, por lo que puede considerarse como la fuente primera de los sindicatos. La última fase, a partir de 1825, el movimiento obrero trata de organizarse reclamando la libertad de asociación, que no lo conseguirá hasta bastante más tarde. La clase burguesa sigue sin aceptar tal pretensión en la idea de que la "clase laboriosa" podría convertirse en "clase peligrosa".

La primera asociación internacional de los trabajadores se funda en Londres en 1864, todo un símbolo de la capacidad de organización del movimiento obrero a nivel internacional. Al propio tiempo, el movimiento obrero, espoleado por el "chartismo" inglés de 1838, con sus reclamaciones de reformas parlamentarias y del sufragio universal, por la revolución de 1848 en Francia, que no fue una exclusiva francesa y tuvo su reflejo en otros países europeos, y sobre todo por la Comuna de París de 1871, trataba de trascender de las reivindicaciones laborales a las políticas. La Comuna, aunque vencida, constituirá el símbolo del movimiento obrero mundial. Entre tanto, La *Trade Union Act* de 1871 había autorizado los sindicatos en Inglaterra y más tarde, en 1886, serán permitidos en Estados Unidos, pioneros sindicales a los que seguirán otros países. Habían surgido definitivamente sindicatos y partidos políticos representativos de la clase obrera.

3.2.2.4.- Apertura de la brecha de la desigualdad entre naciones

La RI marca un hito más, pero decisivo, en la historia de las desigualdades entre naciones y grandes áreas del mundo. El desarrollo económico y la industrialización fue durante tiempo un fenómeno fundamentalmente europeo que luego fue propalándose a otros continentes. El resto del mundo pervivía en una economía tradicional, con bajo o nulo crecimiento, cuando no estaba en franco declive. En algunos casos, además, la industrialización de los países occidentales se hizo, en alguna medida, a costa de sociedades no desarrolladas de fuera de Europa. La brecha de la desigualdad, apenas existente en las sociedades primitivas, escasa en la era preindustrial, comenzó a abrirse a partir de 1800 con motivo de la RI. La industrialización trajo consigo crecimiento económico pero también desigualdades y asimismo retos y posibilidades para superar divergencias, para recortar la brecha de la pobreza. El arranque pionero de Gran Bretaña planteará precisamente al resto de países un desafío crucial, una encrucijada: seguir la senda por ella marcada o permanecer en el atraso económico.

3.3.- Gran Bretaña pionera de la Primera Revolución Industrial

Gran Bretaña fue cuna de la Revolución industrial. Merece por ello ostentar el título de **primera o pionera**, lo que es obvio, pero también el de **espontánea**, por no verse presionada ni inducida por otro país. Estas dos propiedades son las que han llevado a plantear una pregunta que se ha convertido en clásica, ¿Por qué fue Inglaterra la primera? Las respuestas han sido muy variadas. Desde el azar hasta apuntar hacia alguna o algunas de las condiciones con las que Gran Bretaña contaba para ganar la partida a otros potenciales aspirantes a ser igualmente pioneros, como podían ser Bélgica, Holanda o sobre todo Francia. Una respuesta general podría consistir en reconocer que las ventajas relativas en ciertos recursos y en el material histórico acumulado por Inglaterra desde el siglo XV hacían predecible que ella y no otras naciones fuese la primera. No en vano Inglaterra disponía ventajosamente de ciertos minerales, destacadamente carbón, o de condiciones geográficas, como la insularidad o ríos navegables, que favorecían un transporte barato. Además, se anticipó históricamente (1680) en la instauración de un sistema político representativo que protegía la propiedad privada y apoyaba decididamente la actuación de una activa burguesía comercial. Fue incluso vanguardia del crecimiento económico, pues desde 1500 lo supo mantener de forma bastante firme, mientras otros países europeos decaían en su crecimiento. Esta respuesta general no permite sin embargo dar cuenta exacta de por qué se produjo cuando se produjo, convencionalmente entre 1760/70 y 1820/30, y menos aún cómo se produjo concretamente. De forma más específica, deberíamos poder conocer por qué y cómo el material histórico acumulado durante siglos alcanzó en esas fechas un estado de masa crítica que precipitó en el cambio económico que conocemos como RI. La respuesta a estas preguntas más concretas habrá de ser buscada en el conjunto de condiciones y factores internos a la propia dinámica de la economía inglesa, que en su interacción sinérgica hicieron que la masa crítica cambiara de estado hasta derivar en cambio económico.

Procederemos primero a describir con alguna precisión el cambio, mejor dicho, los cambios experimentados por la economía inglesa a nivel agregado y sectorial, para pasar luego a analizar los determinantes que desde la demanda y la oferta hicieron posible y por tanto explican tales cambios.

3.3.1.- Las transformaciones de la economía inglesa

3.3.1.1.- Crecimiento de la población y transición demográfica

Arrancamos con la población en el convencimiento de que la información que de ella se tiene es más sólida que la de la producción agregada y de que constituye además un índice, si bien parcial, de la demanda de consumo y de la oferta de trabajo. Sin su conocimiento no será posible calibrar el alcance del crecimiento económico.

Los hechos son suficientemente claros. La población inglesa venía creciendo prácticamente sin pausa desde el siglo XV y en el XVIII adquirió un ritmo superior, tanto si se la compara con sus propias marcas en épocas pasadas (ver figura 1) como con la de los países de su entorno. Durante la primera parte del siglo XVIII, sus tasas de crecimiento no destacan sobremanera sobre las de esos otros países pero en la segunda mitad y a lo largo del siglo XIX se separa claramente de la pauta media europea. La población inglesa, pues, creció durante el periodo de tiempo convencionalmente asignado a la RI bastante más intensamente que el resto de Europa y del mundo.

Las causas de este crecimiento demográfico están relacionadas, en última instancia, con los progresos en la economía, higiene y medicina, pero, de inmediato, con las variaciones de las variables vitales. El comportamiento de la natalidad y mortalidad no se corresponde con exactitud con lo que se señala en la teoría de la transición demográfica. Como se refleja claramente en la figura 2, a la caída tendencialmente constante de la mortalidad acompaña el alza sostenida de la natalidad, de lo que resulta un saldo positivo creciente. Ello queda reflejado en el incremento constante de las tasas de crecimiento de la población, al menos hasta aproximadamente 1830. A partir del aquí, las tendencias de las variables se modifican: caída acelerada de la natalidad y continuación del descenso de la mortalidad, lo que pone de manifiesto haberse dado inicio a la segunda fase de la transición, cuya secuela es la desaceleración del crecimiento. Si bien la caída de la mortalidad se estima que fue más determinante que la de la natalidad en el crecimiento demográfico, el aumento moderado de la natalidad marcó suficientemente la diferencia con Europa, donde la transición respondía más fielmente al modelo de la teoría de la transición.

Figura 1. Evolución de la población

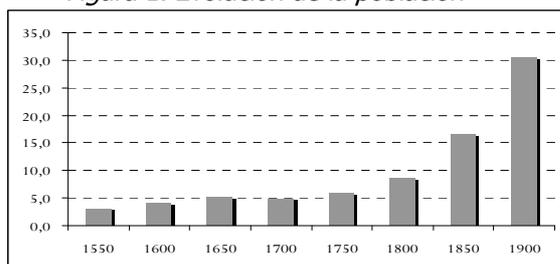
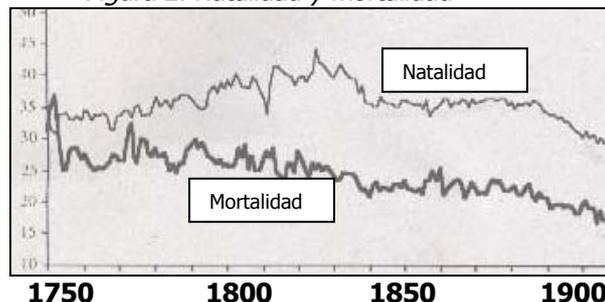


Figura 2. Natalidad y mortalidad



El aumento de la natalidad está asociado con el aumento de la nupcialidad y de la fertilidad, y ésta a su vez con matrimonios más jóvenes. Hubo más matrimonios en relación a la población total y las parejas se casaban además a edad más temprana, por lo que el tamaño de las familias aumentaba, repercutiendo todo ello en el aumento general de la población. Estas variaciones en las tasas de nupcialidad y fertilidad están indudablemente relacionadas con los cambios económicos. De forma general hay que advertir, en primer lugar, que, si la población crece a las tasas reseñadas, es señal de que la economía es capaz de sostener a esa población crecida, lo cual no era compatible con las condiciones de una economía tradicional con bajo crecimiento y en régimen malthusiano, y, en segundo lugar, que más matrimonios y a edades más jóvenes sólo son posibles si hay más empleos, lo que nos remite al cambio económico generador de más puestos de trabajo. El proceso de creciente proletarización y el consecuente asalariamiento de una importante masa de población contribuyeron a eliminar obstáculos a la formación de familias, antes condicionadas a heredar la

finca paterna. En suma, el especial crecimiento demográfico de Inglaterra respecto a Europa parece guardar relación con el crecimiento y el cambio estructural de la economía británica. Máxime si advertimos que también se modificó la distribución de la población entre el campo y la ciudad. El superior crecimiento de la población urbana inglesa respecto a la del continente plasma de alguna forma el cambio estructural de la economía británica. En la ciudad es donde se estaban asentando las nuevas actividades y empleos industriales.

3.3.1.2.- Crecimiento económico y cambio estructural

Las cifras recogidas en los cuadros 1 y 2 permiten extraer algunas conclusiones —con cautela, pues los valores no pasan de ser problemáticas estimaciones— que prueban lo que antes se adelantaba respecto al **crecimiento inaugurado** en la era industrial: que es moderado, nada explosivo, y que progresa de forma muy gradual; sólo adquiere un ritmo de relieve, diríamos revolucionario, a partir del segundo cuarto del siglo XIX, coincidiendo, como se verá, con el desarrollo del ferrocarril y de las industrias de base. Y algo sorprendente, en la primera mitad del siglo XVIII se creció a un ritmo (0.3%) superior a la media de dicho siglo (0.26); hay incluso un tramo, al que convencionalmente se atribuye el arranque de la industrialización, 1760-1780, de crecimiento nulo. Ello significa que el crecimiento viene desde más atrás y que sólo adquiere intensidad destacable bastante más tarde de lo que convencionalmente se considera. Al primer proceso de industrialización habría que sacarlo de los límites cronológicos a los que se le ha confinado y darle una mayor dimensión temporal, la que algunos llaman “el largo siglo XVIII”, que se inicia antes y se prolonga más allá del siglo. Observado en este arco temporal, el crecimiento muestra tanto su gradualismo como su discontinuidad respecto a la época preindustrial.

Este crecimiento presenta una base fundamentalmente **industrial**. El sector más dinámico, el que más creció, por encima del PIB, fue el industrial, seguido por el de servicios, siendo el agrícola el que menos lo hizo, por debajo sintomáticamente de la población. La industrialización estaba ya claramente en marcha. Este comportamiento tiene su reflejo automático en la composición sectorial de la producción y el empleo (cuadro 2). El **cambio estructural** se revela más intenso y rápido, más revolucionario, podría repetirse, que el del crecimiento. La experiencia inglesa de cambio estructural es comparativamente excepcional. Ya a comienzos del siglo XVIII, Inglaterra era más industrial y comercial que ningún otro país europeo y a mediados del siglo XIX ninguno tenía un empleo agrícola tan bajo y una producción industrial porcentualmente tan alta. Si fundimos las imágenes del crecimiento con la del cambio estructural, se produce la paradoja “crecimiento lento y rápida industrialización” (N. Crafts).

Cuadro 1 Crecimiento (tasas de crecimiento)

	sectores			PIB	Pobl	PIB p/c
	I	II	III			
1700-1760	0,60	0,70		0,70	0,40	0,30
1760-1780	0,13	1,29	0,64	0,64	0,68	-0,04
1780-1801	0,75	1,96	1,38	1,38	1,03	0,35
1801-1831	1,18	2,78	2,13	1,90	1,43	0,46
1831-1851		3,27		2,50	1,30	1,20
1851-1871		3,37		2,40	1,20	1,20

Cuadro 2 Cambio estructural

	PRODUCCION			EMPLEO		
	I	II	III	I	II	III
1700				61	19	20
1760/70	45	24	31	53	24	23
1800	33	67		41	29	30
1841	22	35	43	22	44	33

La paradoja puede explicarse si desentrañamos el comportamiento del sector industrial, desagregándolo en sus distintos subsectores o ramas industriales. Como apunta el cuadro 3, las industrias más dinámicas son las modernas, pues crecieron por encima del agregado de la industria. El comportamiento de las industrias tradicionales es más heterogéneo, aparte de más errático. Aunque las mayor parte de ellas creció menos que la media, algunas superaron ese nivel, y, dato importante, todas crecieron. Se confirma la supervivencia de la industria tradicional y su crecimiento. Dado el peso mayoritario de estas industrias tradicionales itodavía en 1850! y la escasa ponderación de las modernas, los efectos macroeconómicos de su mayor dinamismo fueron al principio mínimos y tardaron en producirse, sólo se manifestaron con claridad en el siglo XIX. “El estallido tecnológico y las transformaciones organizativas del siglo XVIII no repercutieron en la economía global hasta las décadas de 1820 a 1840” (M. Berg). La paradoja se aclara y su explicación hace compatible la “revolución” con la “evolución”.

Cuadro 3 *Crecimiento de la industria británica* (tasas crecimiento, en %)

	Agregado Industria	Industrias tradicionales					Industrias modernas		
		Lana	Lino	Seda	Constru	Cobre	Algodón	Hierro	Carbón
1700-1760	0,70	0,97	2,68	3,40	0,74	2,62	1,37	0,60	0,64
1760-1780	1,29	1,30	3,05	1,68	2,29	4,00	5,39	3,06	2,33
1780-1800	1,96	0,54	-0,17	0,23	2,61	1,64	12,44	5,13	2,78
1800-1830	2,78	1,83	2,50	4,59	2,93	1,92	5,63	4,54	2,99

3.3.1.3.- Cambios en la Agricultura

"La agricultura contribuyó de modo real, aunque complejo, a la aparición del industrialismo" (Jones), y en medio de esa complejidad hubo un punto crucial, la mejora de la productividad, que hizo posible que el aumento de la población no bloqueara el crecimiento económico. Lo primero que conviene precisar es la cronología de los cambios, que una vez más se presenta dilatado en el tiempo y gradual en su avance. Se inició nada menos que en la segunda mitad del siglo XVII y no concluyó hasta 1815, tras una fase de acelerada transformación a partir de 1750. La "edad de oro" de la agricultura inglesa se sitúa sin embargo entre 1800 y 1850, cuando se recojan los frutos de los cambios anteriores y comiencen a asomar nuevas transformaciones, calificadas como "segunda revolución agraria", que se prolongará hasta el siglo XX.

3.3.1.3.1.- Cambios técnicos

Sin duda alguna, el elemento clave de las transformaciones agrarias fueron la supresión del barbecho y la práctica del cultivo continuo o casi continuo. La **intensificación del uso del suelo**, mediante prácticas de cultivo prescritas por la "nueva agronomía", constituyó la pieza decisiva del cambio técnico en la agricultura. Sin embargo no fue el único ocurrido y conviene hacer una relación completa y detallada de los mismos:

Aumento del área de cultivo efectivo

Los cercamientos, cuando se llevaban a cabo sobre tierras yermas (baldíos, páramos, bosques, comunales y marismas), tuvieron el efecto de incrementar el área de cultivo efectivamente dedicada a la agricultura. Las nuevas fincas y granjas se crearon sobre tierras que previamente nunca o sólo intermitentemente habían tenido dedicación agrícola y que tras ser cercadas lo van a tener de forma permanente y regular. Ello equivale a ganancias netas de suelo para el cultivo agrícola. Cuando los cercamientos se realizaban sobre tierras ya en cultivo (*openfields*), en el caso de someterlas a las nuevas rotaciones, se producía el mismo efecto de aumentar netamente la tierra en cultivo efectivo, como consecuencia de eliminar el barbecho. En conjunto, el área de cultivo se estima que aumentó en torno a un tercio.

Intensificación de los cultivos e incremento del capital vivo de ganado

En tierras de nuevo o antiguo cultivo se introdujeron nuevas prácticas más intensivas, con sistemas de rotación de cultivos que eliminaban el barbecho mediante el desarrollo de praderas artificiales y la introducción de forrajeras, leguminosas y raíces en los ciclos de cultivo. La clave del cambio técnico de la agricultura inglesa residió en el rápido crecimiento de las plantas forrajeras, que llegarían a ocupar el 50% del suelo en cultivo (M. Overton). Estos sistemas de cultivo se expandieron con fuerza a partir de 1750. Ellos ofrecían importantes ventajas: pese a reducir el barbecho, se mantenía o incrementaba la fertilidad del suelo, porque se trataba de plantas no esquilmanes sino mejorantes (nitrogenantes) y porque además posibilitaba obtener mayor cantidades de alimentos para el ganado. Este sistema de agricultura mixta, "*mixed farming*", producía al propio tiempo alimentos para el hombre y para el ganado en tierras que no descansaban, rompiendo así con el "círculo infernal" de la agricultura tradicional. "Representa la solución al más severo problema técnico de la agricultura premoderna" (E.L. Jones). Con ello, agricultura y ganadería quedaron más integradas que nunca, lo que permitía incrementar simultáneamente la producción agrícola y la ganadera. Aumentó la ganadería, criada ahora en establos, no en campo libre, y aumentó por tanto el abono y la potencia de tracción, lo que hacía posible pensar en un aumento de la producción.

Inicio de la incorporación de capital mecánico

Mejoraron los instrumentos de labranza y se inició la mecanización de las labores agrícolas, aunque ello fue por el momento limitado; algunos aperos ligeros de hierro, sembradoras, trilladoras y al arado de

Róterdam, que se introdujeron a lo largo del XIX. El exceso relativo de oferta de trabajo no aconsejaba inicialmente sustituir trabajo por máquinas. Fue en el siglo XIX cuando se inició la sustitución, sobre todo con motivo de la construcción de los ferrocarriles, a partir de 1825, y el consecuente desarrollo de la industrialización, que demandaba mucho trabajo. Pero hasta entonces, el capital fundamental de las granjas inglesas estaba integrado por capital vivo, ganado, que era quien aportó la mayor parte de abono y energía.

Se puede concluir que las transformaciones consistieron, a parte de en la ampliación del área de cultivo efectivo, en técnicas de cultivo más intensivas, que mediante nuevas plantas y sistemas de rotación suprimieron el barbecho; técnicas por tanto ahorradoras de tierra (factor escaso) más que de trabajo, y que empleaban más capital vivo ganadero, pero apenas capital mecánico; ello derivó en un alza significativa de los rendimientos por superficie. De aquí se deduce que, si descomponemos el incremento de la productividad global de la agricultura por factores, nos encontramos con que creció la productividad de todos ellos, pero más la de la tierra que la del trabajo. La de la tierra dobló y más, la del trabajo no llegó a doblar. Mejoró ésta gracias al uso generalizado del caballo en la tracción, por el incremento del tamaño de las explotaciones, el uso de más y mejores herramientas manuales y por la poca mecanización.

3.3.1.3.2.- Cambio institucional

La adopción y difusión de la nueva agricultura, el cambio técnico, están íntimamente vinculadas con un cambio institucional, los cercamientos, *enclosures*. Estos consistían en: la privatización de las tierras comunales o la concentración de parcelas en las tierras abiertas, *openfields*, en el cercado propiamente dicho y en la supresión de los derechos y prácticas colectivas de cultivo. De este cambio institucional derivaron: la redefinición de los derechos de propiedad y de explotación de la tierra, una distribución de la propiedad más concentrada o polarizada y un mayor tamaño de las explotaciones. Con el cambio institucional se impuso el individualismo agrario sobre el colectivismo y los nuevos propietarios pudieron gestionar libremente sus explotaciones sin someterse a las restricciones de la comunidad. De todas formas conviene recordar que el movimiento de los cercados no es nuevo en la Inglaterra del siglo XVIII. Lo nuevo en este siglo es la forma en que se promueve (mediante actas parlamentarias, *Bills of enclosure*, logradas por la presión de los parlamentarios terratenientes, a las que se añaden acuerdos privados, *enclosures by agreement* que era lo que antes predominaba con los costes consecuentes) y la velocidad de su ritmo (5000 actas entre 1760 y 1820) así como sus resultados (únicamente 6 condados sin cercar). Se discute si este cambio o el técnico fue más decisivo; en realidad interactuaron entre sí. El institucional permitió en gran medida la introducción de la nueva agricultura y los resultados de ésta estimulaban a promover el institucional, y ambos a su vez eran incitados por el alza de los precios agrícolas y las consecuentes expectativas de rentabilidad y beneficios de la inversión.

3.3.1.3.3.- Cambio organizativo

Cambio técnico e institucional llevaron a la agricultura inglesa a una nueva forma de organizar la producción que constituía una excepción importante en el escenario europeo. La agricultura inglesa, que ya había dado en los siglos precedentes los primeros pasos en organizar su agricultura sobre bases capitalistas, avanzó más decididamente en esta dirección, difundiendo y profundizando al amparo de los cercamientos la formación de **explotaciones capitalistas**. Esto no significó la desaparición de las pequeñas explotaciones familiares. Éstas aumentaron, pero el proceso de proletarianización del campesinado avanzó irremisiblemente. Los cercamientos parlamentarios impidieron el acceso a la tierra de la inmensa mayoría de la nueva población rural surgida del fuerte incremento demográfico. Las posibilidades que ofrecían los cercamientos sólo pudieron ser aprovechadas por quienes disponían de medios para financiar los costes que implicaban la tramitación legal de los mismos y su ejecución material: el vallado, así como el drenaje, en muchos casos, de las nuevas granjas establecidas. Ni los nuevos llegados ni los antiguos pequeños campesinos disponían, salvo excepciones, de recursos para ello. En casos, la dimensión reducida de las explotaciones y la desaparición de los comunales dificultaron el mantenimiento de la familia campesina, hasta el punto de que decidieron vender sus derechos de propiedad y emigrar a las ciudades o al exterior y/o emplearse en las nuevas granjas constituidas. La proletarianización del campesinado tenía, pues, diversas fuentes. Con ello, la nueva forma de organizar la producción se materializó en la conocida trilogía de agentes económicos y de sus funciones: el **propietario**, absentista y perceptor de la

renta de la tierra, el gran **arrendatario**, que cual empresario organizaba la producción con destino al mercado utilizando trabajo **asalariado**. Ello suponía, al propio tiempo que modificar las relaciones sociales de producción, generar automáticamente mercado de bienes y factores, expandirlo y profundizarlo. Desarrollar, en suma, el sistema capitalista en la agricultura.

Los **resultados productivos** de estos cambios fueron importantes, pero no definitivos para lograr una total autosuficiencia alimentaria. El cuadro 1 pone de manifiesto que la población creció más que la producción agrícola, si bien hay diferencias entre periodos. Durante la primera mitad del siglo XVIII hubo excedentes que se exportaron, luego, en el periodo convencional de la RI, la agricultura no respondió a las demandas de la población, por lo que hubo de acudir a las importaciones, que hacia 1800 se estima fueron del orden del 10% de la producción nacional. Para cubrir la demanda de consumo además de con las importaciones se contó, gracias al transporte, con una mejor distribución interregional del producto, a parte de con una mejora cualitativa, más nutricional, de la producción agrícola nacional.

3.3.1.4.- Transformaciones en la industria

Entramos en lo que convencionalmente se considera el núcleo central de los cambios en la RI, los que afectaron a la industria. Sus transformaciones suelen convencionalmente reducirse al cambio técnico y organizativo. Aceptar estos cambios suponía una ruptura con el pasado preindustrial, por lo que tenían que darse poderosos estímulos para asumirla. Estos han de identificarse en última instancia con la remuneración de la inversión. Las innovaciones técnicas no serían explotadas ni el sistema fabril organizado hasta que ambos no demostraran que aumentaban la rentabilidad de las inversiones. Hasta que los rendimientos del capital invertido en la industria no igualaran o mejoraran al colocado en otras actividades, en especial el comercio, no se crearon las condiciones necesarias para que los agentes económicos, entre ellos los "comerciantes-empresarios", reorientaran sus beneficios a la inversión en nuevas tecnologías y fábricas. Es pertinente analizar los cambios técnicos desde esta perspectiva. Nos centraremos en la trilogía clásica: textil, siderurgia —industrias emblemáticas de la IRI— y el vapor.

Antes de 1870 las industrias más innovadoras fueron la textil, dentro de ella la del algodón, y la siderúrgica. Después de 1870, el núcleo del cambio tecnológico variará y se diversificará, pero hasta esa fecha priman estas industrias que tienen naturaleza distinta. La **textil** es de consumo, de demanda por tanto directa, asociada al número de demandantes y sus rentas. La industria **siderúrgica** produce bienes intermedios para la fabricación de bienes de producción, de equipo. Su demanda es indirecta o derivada del desarrollo general de la economía y más en concreto de los sectores específicamente demandantes de un bien intermedio como el hierro. En las economías preindustriales, las principales actividades consumidoras de hierro eran la agricultura, en primer y principal lugar, la construcción, el transporte, terrestre y marítimo, en la medida que utilizaran hierro, y la guerra o la industria armamentista.

Las innovaciones técnicas tienen en el caso de la siderurgia carácter de técnicas de proceso y no de producto. Se acabaría produciendo el mismo producto que antes por procedimientos distintos. En el caso de la industria textil, aparentemente las cosas ocurren de igual manera. Sin embargo, es de notar que no siendo las telas y prendas de algodón algo desconocido en Gran Bretaña y en Europa, su uso y consumo eran escasísimos. En la práctica, podría considerarse un producto relativamente nuevo. Las innovaciones tienen por ello un carácter mixto, de proceso, pues copiaron y adaptaron la tecnología aplicada a otros ramos textiles, y de producto, porque acabaron generando un productor prácticamente nuevo.

3.3.1.4.1.- La industria textil algodonera.

En la época precapitalista, la manufactura **textil** era la industria príncipe, y dentro de ella, la más importante era la de la lana, a la que seguían la del lino y la seda, siendo la industria algodonera la de menor, casi ínfima, importancia. Gran Bretaña era uno de los hogares más importantes, si no el más, de la industria lanera europea, pero su industria algodonera tenía apenas relevancia. El consumo de telas de algodón era satisfecho por importaciones. La Compañía de las Indias Orientales comenzó a traerlas, a finales del siglo XVII, de la India. Dadas sus condiciones higiénicas y sanitarias, el gusto y preferencias por las telas de algodón para la confección de determinadas prendas —ropa interior y de mesa y cama— se expandieron con rapidez en la sociedad inglesa y europea, por lo que se incrementaron fuertemente las importaciones de *indianas* o *calicós* (telas de algodón estampadas surgidas en Calicut, India) para su consumo en Gran Bretaña y su reexportación hacia Europa.

La industria lanera reaccionó demandando medidas proteccionistas, que dieron origen en 1701 a la serie de *Leyes de Calicó* que prohibía las importaciones de indianas. Ante la fuerte demanda de algodón existente, la réplica radicó en burlar las prohibiciones de importar indianas importando telas en crudo para pintarlas o estamparlas en Gran Bretaña. Se daba con ello inicio a la industria textil algodonera a través del mecanismo de sustitución de importaciones y reexportaciones en un proceso de integración vertical desde arriba —la fase final, el pintado— hacia abajo —primero, la fase intermedia del tejido, finalmente la inicial del hilado—. El tejido se hacía en un principio con hilo elaborado traído de fuera y luego se hiló en la propia Inglaterra, con algodón en rama, siempre importado, primero del ámbito mediterráneo y finalmente de las colonias americanas.

La fibra del algodón, a causa de su resistencia, se prestaba mejor que la lana o el lino al trabajo mecánico. La tecnología que inicialmente se le aplicó era la existente y probada en las otras industrias textiles, con resultados poco positivos. Fue preciso adaptar aquellas tecnologías. El progreso del cambio tecnológico obedeció por lo común al mecanismo "obstáculo-desafió-respuesta", o "cuello de botella". La descripción de este proceso y progreso así lo sugiere.

A la industria del algodón británica se le planteó en sus inicios el problema que históricamente siempre rondó a toda la industria textil, el atraso de la mecanización del hilado respecto a otras fases del proceso productivo. En efecto, la primera innovación de importancia se produjo en la fase del tejido, con la divulgación de la **lanzadera de Key** (1733), que no era en rigor una máquina y que fue inventada para la industria lanera y luego adaptada a la algodonera. Además nació en y para la industria tradicional doméstica, como no podía ser de otro modo. De todas formas, generó un estrangulamiento o "cuello de botella" en el tejido. Los tejedores padecían "hambre de hilo", expresión de época que refleja bien el defecto de oferta de hilo sobre la capacidad de tejer —la potencia instalada— con la lanzadera. Al desafío producido por este desfase se respondió con innovaciones en el hilado. En 1765/70 apareció la **spinning-jenny** de Hargreaves, primera máquina de verdad, que permitía hilar varios husos a la vez; luego, en 1769, la **water-frame** de Arkwright y por fin, en 1779, la **mule** de Crompton, combinación de las anteriores, que se impondría enseñada.

La mejora de la productividad del trabajo en el hilado, que acabaría multiplicándose enormemente — por un factor algo superior a 200—, derivó en otro desfase, pero de signo contrario al anterior. Se estaba provocando un exceso de oferta de hilo en relación a la capacidad de tejer con la tecnología existente. La respuesta lógica a este nuevo desafío sería la mecanización de la fase del tejido. El telar mecánico de **Arkwright** (1787) y el de **Richard Robert** (1822) representaron esta respuesta de modo tan eficaz que se multiplicaron los telares mecánicos hasta acabar sustituyendo a los manuales para mediados del siglo XIX. Con el equilibrio técnico así conseguido, se cerraba el ciclo del cambio tecnológico en el textil algodonero. Hubo además microinvenciones de interés, pero sobre todo innovaciones y efectos inducidos en otras actividades, señaladamente y de forma muy directa en la **química** y en la obtención de la fibra en la propia **agricultura**.

El desarrollo de la industria textil algodonera removió la química para la obtención de colorantes y sobre todo materiales nuevos para el blanqueo del algodón. Las innovaciones en este caso provinieron de inventores franceses, con la producción en plan industrial de ácido sulfúrico para blanquear y la fabricación de sustitutos de dicho ácido a base de cloro (Bertholet, 1785) o la de sosa cáustica (Leblanch, 1789). Una invención americana, la desmotadora de algodón (Whitney, 1793), para separar la fibra de la semilla, tuvo una importancia sencillamente colosal en EE.UU y Gran Bretaña. La caída de los precios en origen del algodón en rama tuvo su efecto en el aumento de la demanda británica que retroalimentó la oferta americana.

La conjunción de estas invenciones incrementó enormemente la productividad del trabajo con la consiguiente reducción de costes y de los precios finales de un producto que ya existía y que se manifestó con una elasticidad precios de la demanda muy alta. La producción, con destino al mercado interior y exterior, aumentó de forma vertiginosa (ise multiplicó por unas 300 veces entre 1750 y 1850!), los precios bajaron relativamente más por economías de escala, mientras el margen de beneficio unitario no lo hizo tanto. El retorno de la inversión se evidenciaba seguro atrayendo al sector nuevos capitales y nuevos productores.

3.3.1.4.2.- La industria siderúrgica

Podría esperarse que las transformaciones de la **siderurgia**, por tratarse de una industria que sirve para la producción de bienes de equipo, se produciría con retraso respecto a la industria textil, sin embargo sus transformaciones se iniciaron e incluso culminaron antes que las de ésta.

La metalurgia del hierro consiste en esencia en la transformación del mineral en metal mediante la aplicación al mismo de carbón, como reductor y combustible. El producto metálico resultante toma dos formas: **hierro forjado** (blando pero maleable) y el **hierro colado** (duro pero quebradizo), cuyas distintas cualidades no los convierten en totalmente sustitutivos.

El forjado fue conocido y fabricado desde la antigüedad, el segundo no prosperaría hasta el siglo XV, con el desarrollo de los hornos altos. La temperatura que en ellos se alcanzaba permitía fundir el mineral hasta un estado semilíquido, que o bien pasaba a moldes de arcilla (**moldería**) para fabricar todo tipo de útiles, entre ellos cañones y munición, o bien se convertía en lingotes de hierro colado que debían pasar por un proceso de **afino** o **afinación** en ingenios específicos para convertirse en hierro forjado, que era el producto más demandado, además de insustituible para ciertos usos.

A partir del siglo XV, por tanto, existían dos tecnologías o sistemas distintos para fabricar hierro forjado: **sistema directo**, por el que se obtenía hierro forjado en una única operación y en un único ingenio (el **horno bajo**) y **sistema indirecto**, por el que el hierro forjado era obtenido indirectamente, en dos operaciones, la de fusión y la de afino, y en dos ingenios (el **horno alto** y el de **afino** o **afinería**). Pero en ambos sistemas y en todos los procesos se empleaba el mismo combustible, carbón vegetal.

El producto primero de ambos sistemas era hierro en bruto, que se convertía en una fase ulterior en **hierros comerciales**, pues era lo que se vendía, estandarizados, de distintos tamaños y formas, preparados y adecuados para su última transformación en útiles de uso corriente. La fabricación de hierros comerciales se hacía mediante martilleo, manual o mecanizado, con **martinetes** movidos por fuerza hidráulica y, desde el siglo XVII, en **fanderías** con un sistema de máquinas cortadoras y cilindros. Los hierros comerciales eran finalmente transformados en útiles (desde clavos hasta cuchillos, azadas o verjas) en las **herrerías** y **fraguas** de los pueblos o en talleres más especializados en zonas urbanas o distritos industriales en áreas rurales.

El sistema directo, originario de la Edad de Hierro y típicamente medieval, fue siendo sustituido en muchos lugares de Europa, entre ellos Gran Bretaña, por el indirecto, desde el siglo XV. La nueva tecnología del hierro en el siglo XVIII andará a la búsqueda de un sustitutivo del carbón vegetal para la fusión y el afino.

La manufactura inglesa del hierro se enfrentaba en el siglo XVIII a graves dificultades. La escasez de carbón vegetal, consecuencia de las transformaciones de la agricultura en general y de la deforestación en particular, forzaron sus precios al alza, poniendo al sector al borde del estrangulamiento. Otro nuevo "cuellos de botella". La búsqueda de un sustitutivo se convirtió en obsesión y los experimentos tuvieron su recompensa al descubrir el procedimiento para servirse del carbón mineral, del que Gran Bretaña tenía importantes yacimientos tanto en cantidad como en calidad. Se había ensayado su uso, con éxito, en diversas industrias —en la fabricación de tejas, vidrios, ladrillos, pan, cerveza, etc.— Sin embargo, no se conocía el procedimiento para emplear dicho combustible en la siderurgia, al menos en el proceso de fusión, pues en el de afino se había experimentado, aunque con relativo poco éxito, el uso de **coque** (producto resultante de la destilación de ciertos carbones minerales en hornos a muy altas temperaturas).

Fue mérito temprano (c. 1709) de Abraham Darby el llevar a cabo fusiones en un alto horno utilizando coque. La generalización del invento tardó y sólo se produjo desde el momento en que la máquina de Watt permitió instalar fuelles de vapor en el alto horno. "El cuello de botella" residía ahora en el afino que seguía efectuándose en hornos tradicionales que empleaban carbón vegetal. En 1784, Henry Cort patentó el afino mediante hornos de reverbero, inventando el **sistema de pudelado** combinado con el **laminado** al carbón mineral. Con ello se cerraba un capítulo fundamental de la nueva tecnología siderúrgica. La trilogía, fusión en alto horno, afino en *pulders* y laminado en trenes apropiados, **empleándose carbón mineral en todo el proceso**, compendia la esencia de esa tecnología.

Ella permitió incrementar de manera espectacular la producción siderúrgica a un país como Inglaterra con buenas disponibilidades de mineral de hierro y excepcionales de carbón. Hacia 1800 Gran Bretaña fabricaba algo más de 200.000 TM. de hierro, en 1850, 2 millones, lo que representaba la mitad de la producción europea. Las ventajas de Gran Bretaña en *inputs* siderúrgicos hicieron de ella el mayor productor y exportador de hierro del mundo.

El desarrollo de la siderurgia alcanzaría su apoteosis con la aparición del ferrocarril, la fabricación de barcos con casco de hierro y la proliferación de máquinas para la industria. El auténtico despegue de esta industria se produjo por tanto después de 1825 y con ello el "espesor" de la industrialización aumentó enormemente, tanto por la tecnología empleada, por la necesaria vinculación a la fábrica, por las demandas de trabajo y de capital, y por los efectos difusores sobre otras actividades a causa de las relaciones

interindustriales que desarrollaban (ver lección siguiente), lo que se manifestó en un crecimiento ya verdaderamente acelerado, sólo superado por la obtención de acero barato a partir de 1870.

3.3.1.4.3.- Nueva energía. El vapor

La industrialización es sinónimo entre otras cosas de nuevas fuentes de energía. Sus efectos en el proceso de industrialización pueden considerarse tan importante como el conjunto de otros cambios técnicos, ya que sustentaba el maquinismo y sostenía la productividad del trabajo. Tenía un carácter transversal pues concernía a casi todos los ramos industriales y además alcanzó al transporte marítimo y terrestre. El vapor fue la primera energía nueva, empleando, como una fuente primaria no orgánica, el carbón y, como convertidor, máquinas apropiadas, que tras diversos tanteos Watt desarrolló definitivamente en 1785.

Las primeras bombas de vapor, que operaban con pistones y convertían la energía térmica en cinética, datan de fines del XVII y principios del XVIII. Aquellas máquinas (Savery y Newcomen) eran muy ineficientes por la exagerada cantidad de recursos térmicos que empleaba, por lo que su uso quedó restringido al drenaje de minas. Fue Watt quien por fin logró reducir de forma notable la ineficiencia de aquellas máquinas de vapor.

El vapor suministró a la nueva industria cantidades mucho mayores de energía. Hacia 1870 la capacidad de las máquinas de vapor inglesas era equivalente a la fuerza que podían desarrollar 40 millones de hombres ó 6 millones de caballos. La sociedad industrial no habría podido sustentarse sólo en las energías tradicionales. No obstante, los sistemas hidráulicos persistieron, registrando progresos significativos. Las virtualidades de la nueva energía multiplicaron el número de empresas y además posibilitó su deslocalización. Sólo toca añadir que entrañaba algún problema, su centralización, su indivisibilidad y su incapacidad para la miniaturización, que será resuelto por las futuras nuevas energías.

3.3.1.5.- El sector exterior

Figura 3 Comercio total Inglaterra (X+M)

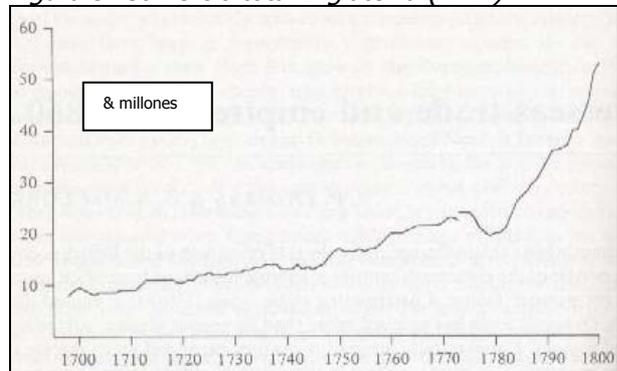
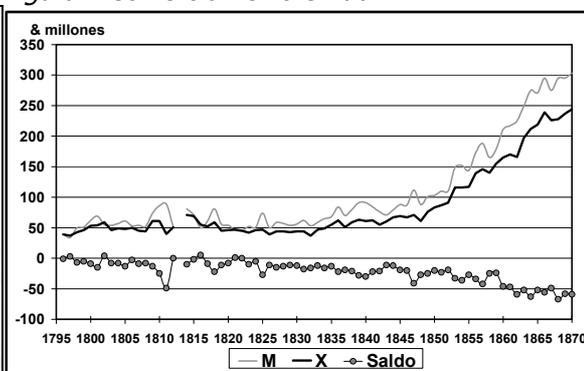


Figura 4 Comercio Reino Unido



El comercio exterior británico creció al propio tiempo que experimentó notables transformaciones en su composición y geografía. El crecimiento del comercio fue intenso, si bien desigual en el tiempo (ver figuras 3 y 4). De todos modos, fue superior al de la población y la renta nacional, signo inequívoco de estar ante una economía crecientemente abierta. También creció más que el de sus competidores comerciales. Inglaterra arrebató a Francia la hegemonía del comercio mundial en la segunda mitad del siglo XVIII, después que ésta hubiera previamente destronado a Holanda. El comercio británico paso a representar el 33% del comercio mundial en 1800, cuando la cuota en 1700 era del orden del 10%. Bajaría sin embargo al 25 % en 1860. Si comparamos estas cifras con sus equivalentes industriales, la economía británica se revela tan comercial, si no más, que industrial. En 1840 y 1860 su cuota de producción industrial en el mundo era del 21%.

Este crecimiento estuvo acompañado de modificaciones en la geografía del comercio, más específicamente, en la importancia relativa de los **circuitos comerciales**. El clásico "comercio triangular" entre Europa, América y África se mantuvo y creció a lo largo del siglo XVIII pero se eclipsó relativamente como consecuencia de la intensificación de las relaciones comerciales con las colonias americanas —la

“americanización” del comercio británico— y con las nuevas colonias asiáticas. Y tanto en las exportaciones como en las importaciones. Consecuentemente, el comercio con Europa relativamente se resintió, aunque siguió también creciendo. Esta ampliación y redistribución de las relaciones comerciales de Inglaterra es la que hizo de ella el centro de una imponente red comercial, sustentada en una gran, la mayor, flota mercante del momento y en los servicios bancarios y de seguros marítimos.

Cuadro 4 Composición del comercio (en %)

	Exportaciones			Importaciones		
	Alimentos	Materias primas	Manufacturas	Alimentos	Materias primas	Manufacturas
1700	11	8	81	27	45	28
1750	8	17	75	31	55	14
1801	7	5	88	39	56	5
1831	3	6	91	27	70	2
1851	6	13	81	37	58	5

Cuadro 5 Export (%) Cua 6 Export/Prod (%)

	Tejidos algodón	Tejidos lana	Hierro Acero	Tejidos algodón	Tejidos lana	Hierro Acero
		0,5	69			
	1	47		50	46	
	40	17	9	62	35	24
	51	13	10	56	19	23
	40	14	12	61	25	39

Estos cambios estaban conexos con otros más decisivos, concernientes a la **composición y sentido de los intercambios**. Concretamente, cambiaron, en primer lugar, los productos componentes del comercio y, en segundo lugar, las exportaciones de productos domésticos ganaron posiciones a las reexportaciones.

Aparentemente, por lo que se refleja en el cuadro 4, no se produce una drástica transformación en la composición de las exportaciones e importaciones. De principio a fin de la tabla, Inglaterra se manifiesta como un país especializado en la exportación de manufacturas y en la importación de alimentos y materias primas, lo que revela una vez más el carácter industrial de la economía británica. Pero el cuadro 5 nos desvela los entresijos de las exportaciones industriales. Sus componentes han variado: la primacía inicial de los tejidos de lana pasa a las telas de algodón, a las que finalmente se agregan hierros y acero, productos justamente procedentes de las modernas industrias industrializadas. Es más, en el cuadro 6 puede advertirse como una parte importante de la producción nacional de estas industrias era destinada a la exportación.

A lo largo del siglo XVIII, en el contexto del crecimiento del comercio total, las reexportaciones ganaron posiciones a las exportaciones, pero en la primera mitad del siglo XIX la situación cambió, como consecuencia de la independencia de los Estados Unidos de América. Pero incluso en el propio el siglo XVIII, cuando las reexportaciones mejoraron su posición en el comercio total, éstas no eran ya el factor crucial en la estrategia comercial británica. Esa función pasó a ser ejercida por las exportaciones de productos manufacturados domésticos, cuyo destino principal eran sus colonias americanas y asiáticas, mercados por cierto bastante cautivos. Resumiendo, el papel anterior de Inglaterra como intermediario reexportador fue sustituido por el de **exportador de productos domésticos**, lo que ya se adivina en el siglo XVIII y se evidenciará claramente en la primera mitad del siglo XIX, con lógicos efectos dinamizadores de la industria nacional.

La balanza comercial británica era deficitaria, pero la balanza por cuenta corriente era positiva gracias a los superávit de la balanza de servicios y transferencias. Los servicios de transporte y los financieros (de la flota naval, seguros y banca), así como los rendimientos de las inversiones exteriores de capital, lograban saldar y superar el déficit de la balanza de mercancías.

Puede concluirse que el desarrollo comercial británico se manifiesta íntimamente asociado a la industrialización, tanto si miramos a las importaciones como a las exportaciones, y que el sector exterior inglés no se limita al intercambio de mercancías sino que lo amplía a otras partidas de su balanza de pagos, decisivas para mantener el equilibrio externo de su economía y colaborar con su crecimiento.

3.3.1.6.- Transportes

En el ensanchamiento del comercio interior, cuyo crecimiento es difícil rastrear, colaboró la mejora de los transportes. A comienzos del siglo XVIII, Inglaterra estaba más atrasada que Francia en cuanto a infraestructura y medios de transporte interiores. Pero en la segunda mitad del siglo, antes por tanto de la aparición del ferrocarril, aumentó su oferta de manera destacada.

En punto a transporte conviene, en primer lugar, retener dos características geográficas de Gran Bretaña, su insularidad y la navegabilidad de ciertos ríos, que dotaban al país de unas facilidades de comunicación por cabotaje de la que no gozaban los países continentales. Al medio natural se añadió en el siglo XVIII la acción humana. A partir de mediados de siglo se comenzó a ampliar la red de **carreteras** —3.400 millas en 1750, 22.000 en 1836— y se renovó el firme de rodaje, que mejoró sensiblemente. La construcción de **canales** jugó un papel aún más decisivo. La navegación fluvial experimentó las mayores transformaciones desde fines del siglo XVIII debido a la "la fiebre de los canales" que se materializó en la construcción de una gran red (2.500 km. en 1800, 3.600 en 1830), que a su vez se conectaba con las vías fluviales y los puertos. Con ello se creaba por primera vez una moderna infraestructura de transporte interior de mercancías, que redujo sensiblemente el coste del transporte. Sintomático, fue la iniciativa privada la que financió la inversión de estas infraestructuras, de este capital social.

Finalmente, cuando los rendimientos de los canales parecían comenzar a decrecer y a atisbarse en el horizonte un nuevo estrangulamiento, surgió el **ferrocarril**, la gran innovación en el transporte terrestre del siglo XIX. La primera línea, de tracción mixta, vapor y caballos (27 millas de ferrocarril minero) se inauguró en 1825. En 1830 se inauguraría la primera vía férrea pública regular de pasajeros y carga con tracción exclusiva a vapor, la que unía Liverpool con Manchester. En 1850, cuando se cerraba una de las oleadas de construcción de vías férreas, Inglaterra poseía ya una red de 10.000 km. También los ferrocarriles ingleses fueron construidos por empresas privadas, con una mínima intervención del gobierno. La economía inglesa dispondría desde entonces de "un sistema de comunicaciones internas que amplió enormemente el horizonte productivo" (Ph. Deane), con el añadido de que los ferrocarriles mantenían importantes enlaces con la industria, a la que dio un renovado impulso.

* * * * *

Compendiando lo expuesto, cabe diferenciar, con matices, en el proceso descrito como dos momentos. El primero estaría caracterizado porque en él se dan cita los grandes cambios técnicos, el segundo de recolección de los frutos y resultados de estos los cambios, a los que se añaden algunas novedades propias del momento. El primer periodo discurriría entre aproximadamente 1750 y 1800 o 1815, que es cuando se concitan los mayores cambios: la difusión de la "nueva agronomía", asociada a los cercamientos, en agricultura; la mecanización del textil, desde la hiladora **Jenny** hasta el telar mecánico de Robert; y la innovación del pudelado y laminado de Cort en la siderurgia. Los efectos de estos cambios en el crecimiento, siendo de relieve, no se revelan revolucionarios: hacia 1800, la tasa de crecimiento del PIB no llega al 1% y la del PIB por habitante se sitúa por debajo del 0,5%. Tan sólo la industria presenta valores superiores, 2%, destacando en su interior la del algodón (12%) y del hierro (5%). Esta imagen tiene su reflejo en el comercio, donde, hacia la misma fecha, los tejidos de algodón ocupan un lugar relevante entre las exportaciones industriales (40%), no así el hierro (9%) que se sitúa por debajo de los tejidos de lana (17%). Es en la estructura económica donde, por el contrario, los cambios son más drástico, donde se evidencia la modernidad de la economía británica. Hasta estas fechas la industrialización inglesa se funda en las industrias de consumo, siendo el "*leading sector*", el sector pautador, la industria algodonera; las industrias de base, en concreto la siderurgia, no tiene aún la relevancia que tendrá ulteriormente. En la segunda fase, primera mitad del siglo XIX, sin embargo, tras superar malas cosechas, guerras y el bloqueo comercial francés, que ralentizaron severamente el proceso de industrialización, los indicadores se reactivan, a pesar de que el ritmo de las innovaciones se ha desacelerado. El PIB crece a ritmos superiores al 2%, el PIB por habitante a más del 1% y el sector industrial por encima del 3%. Se están recogiendo los frutos del período anterior, pero también los propios del momento, en el que la industrialización adquiere un nuevo patrón: el liderazgo de las industrias de consumo pasa a la industria siderúrgica. La propia maduración de las industrias de consumo, con la mecanización del tisaje en el textil como exponente, tiene efectos de arrastre sobre la siderurgia y ante todo han surgido nuevos "clientes" para ella, el ferrocarril y la industria naval. Consecuentemente el cambio estructural prosigue y exhibe rasgos aún más marcados de economía altamente industrializada. El sector industrial predomina acompañado del terciario. La llegada del ferrocarril marca otra importante discontinuidad y acelerón en el proceso de industrialización. Con él se completa y concluye en la práctica la Primera Revolución Industrial en Inglaterra, señalando al resto de países la meta a alcanzar.

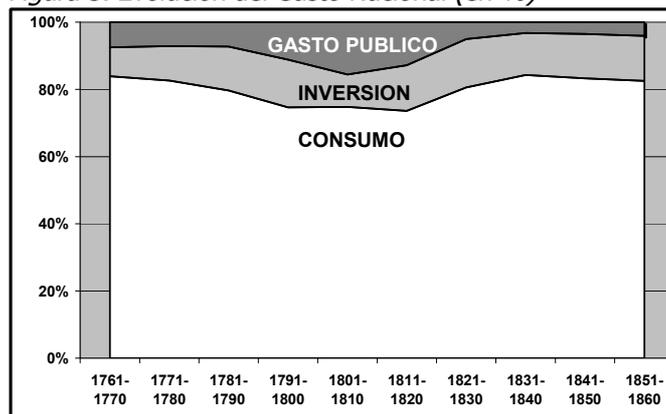
3.3.2.- Los determinantes de la Industrialización

La pregunta sobre el porqué del adelanto británico en la industrialización puede hallarse en la respuesta a si ello se debió a la dotación de factores productivos o al dinamismo de la demanda. Durante tiempo los estudiosos de la RI inglesa centraron sus análisis en el lado de la oferta, o en el mejor de los casos se aproximaron a la vertiente de la demanda, pero sólo a la exterior, la derivada del comercio. Hoy, cada vez son más los estudiosos que consideran el consumo, su nivel y composición, como un elemento esencial para explicar las transformaciones de la economía británica. No por ello, sin embargo, se ha renunciado al análisis desde el lado de la oferta. Oferta y demanda constituyen los dos lados de la ecuación económica, no son variables independientes sino fuertemente interrelacionadas. La demanda, el aumento de la demanda, no causa por sí solo crecimiento ni del producto ni de la productividad, pero las pautas de comportamiento de los consumidores generan oportunidades y orientan las decisiones de otros agentes económicos al generar estímulos y expectativas de inversión.

3.3.2.1.- Determinantes desde la demanda

Los especialistas han disentido sobre la importancia relativa de la demanda interna y de la exterior. Por más que el comportamiento del comercio de productos industriales podría tentar a situar en el comercio el motor de la industrialización —la exportación de manufacturas se multiplicó por más de 5 y la producción de las mismas sólo por 1,5 en el siglo XVIII— la opinión hoy prácticamente generalizada da mayor importancia a la aportación de la demanda interna, considerando a la externa como un decisivo estímulo adicional.

Figura 5. Evolución del Gasto Nacional (en %)



Englobaremos esta controversia en un argumento más general, pasando revista a todos los componentes del gasto agregado ($GN=C+I+[X-M]$), del que el gráfico 5 ofrece una visión aproximada, por incompleta. Con todo, suficiente para asegurar algunas conclusiones: la inversión fue, como era predecible, el componente del gasto que más creció, más que el consumo privado y el gasto público y más también que la renta nacional, si bien el consumo privado fue en todo el periodo considerado el componente, con mucho, mayoritario de la renta nacional, cuya determinación por tanto es decisiva y primordial. Resta por especificar la importancia relativa del consumo nacional o exterior y la dinámica de cada componente del gasto.

Demanda interna, consumo nacional

El consumo nacional es función del número de consumidores nacionales y la renta de los mismos. La información que disponemos sobre la población inglesa es más que aceptable, pero sobre la renta media y sobre todo su distribución entre diferentes formas de ingreso no es suficiente. Con los datos actuales y las cautelas pertinentes se puede argumentar a favor de un aumento **tendencial**, dentro de situaciones coyunturales distintas, tanto de la renta media como de los salarios reales, las rentas de la tierra y los beneficios empresariales desde 1700 a 1860, lo que determinó un crecimiento del consumo nacional. de bienes industriales.

La tendencia general del periodo encubre momentos coyunturales diferentes.

- 1.- La primera mitad del siglo XVIII fue un momento de bonanza generalizada, los ingresos de todos los agentes económicos subieron, aunque fuera levemente, al igual que lo hacía el número de habitantes.
- 2.- En la segunda mitad de siglo cambió el signo de la coyuntura. No fue favorable para los asalariados agrícolas ni para los industriales en general (ver figura 7), si bien lo sería para los productores y rentistas agrarios, a causa del alza de precios y rentas en la agricultura; no en vano se califica a este momento de "edad de oro de los granjeros". Estos aún eran muchos, y con el fuerte crecimiento demográfico el número de asalariados creció y consecuentemente la masa salarial. El consumo agregado creció poco y el consumo por habitante no mejoró sino que decayó, si bien tan poco que puede decirse que ni creció ni cayó (Feinstein).
- 3.- Los años entre 1790 y 1815 son años marcados por circunstancias adversas de orden climático —malas cosechas— y político-militar —guerras y bloqueo comercial continental— que confluyen en fuertes alzas del coste de la vida y bajas en los salarios reales (figura 7). Con todo, las estimaciones sobre la renta y el consumo per capita dicen que ambos crecieron. La distribución de la renta debió de polarizarse.
- 4.- Sobre la siguiente etapa, de 1815 a 1860, hay un reconocimiento unánime de que los salarios reales de una sociedad altamente asalariada lograron recuperarse para luego crecer (figura 7), con el consiguiente aumento de la capacidad de consumo individual, multiplicable por el crecimiento demográfico.

El económico se vio así impulsado desde el lado del consumo nacional privado, sin descanso prácticamente a lo largo de todo el periodo. Se había ido formando en Gran Bretaña un mercado amplio y una demanda de consumo estable que ofrecían estímulos a la inversión. El consumo privado fue abrumadoramente mayoritario entre los componentes de la demanda interna, pues representó como media del periodo el 80% de los mismos (figura 7), y por lo mismo fue el más decisivo desde esta perspectiva.

Pero además de esta perspectiva cuantitativa, existe otra cualitativa que es muy de destacar. Desde la primera mitad del siglo XVIII, la sociedad británica comenzó a modificar sus pautas de consumo y su actitud hacia el mismo. Los británicos ya no sólo podían consumir más cantidad de bienes y servicios sino que ellos tenían otras cualidades, distinta naturaleza. Mayores niveles de consumo se combinaban con una nueva composición del mismo, con lo que las pautas de demanda estaban evolucionando. De forma creciente diferentes capas de la sociedad comienzan a tener acceso a bienes que antes no consumían, como eran las *indianas* en el vestido, la porcelana en el menaje del hogar, el té en la alimentación, etc.. Estos bienes, por otra parte, tenían la propiedad de estar por encima y al margen de las necesidades más básicas, que antes se satisfacían con otros productos tradicionales. No sólo, por tanto, se estaban modificando los modelos de consumo sino su postura ante el mismo y hasta incipientemente sus preferencias. Aparece la semilla de lo que irá progresivamente fructificando en una sociedad de consumidores.

Demanda externa

La demanda externa puede ser medida a través de las exportaciones, las cuales dependen del número y nivel de renta de los consumidores extranjeros. Lo que aquí interesa es averiguar a través de los datos disponibles sobre las exportaciones si la demanda externa constituyó o no un determinante decisivo y superior al consumo interno en el cebado inicial y el sostenimiento de la industrialización británica. Los datos conocidos muestran: en primer lugar, que en el siglo XVIII la mayor parte de la producción industrial nacional era consumida en el mercado interior (ver figura 6); y en segundo lugar, que la apertura de la economía británica —mide la relación entre valor del comercio y renta nacional— fue creciendo en el siglo XVIII (9% en 1780, 15% en 1800) llegando hacia 1850 al 20%; valor notable, que permite hablar de una economía exportadora, pero insuficiente para priorizar la demanda exterior sobre la interna; además, se produce tardíamente en el calendario de la industrialización, en pleno momento de auge y madurez industrial, lo que permite razonar en sentido opuesto: fue la industrialización la que promocionó al comercio y no al revés.

Que las exportaciones no fueran motor inicial de la industrialización no quiere decir que no tuviesen su importancia ni que el comercio en su conjunto dejara de tenerla. Los mercados exteriores ofrecieron a la economía británica bienes que no podían producirse en el país, entre ellos toda la materia prima de la industria algodonera. Y generaron siempre una demanda adicional o suplementaria para la producción nacional, que, en determinados sectores y momentos fue importante. Por ejemplo, determinadas industrias, como la del algodón y la siderurgia, las modernas, fueron muy positivamente afectadas por la demanda exterior (ver cuadro 6). Otro ejemplo, en la segunda mitad del siglo XVIII, la demanda externa creció algo más que el consumo interior y a partir de los años 40 del siglo XIX se incrementó mucho más. Todo da a entender que, una vez consolidada y madura la industrialización, las exportaciones colaboraron a su sostenimiento, en suma, que el "comercio fue hijo de la industria" y no a la inversa.

Figura 6 Producción y exportación industrial

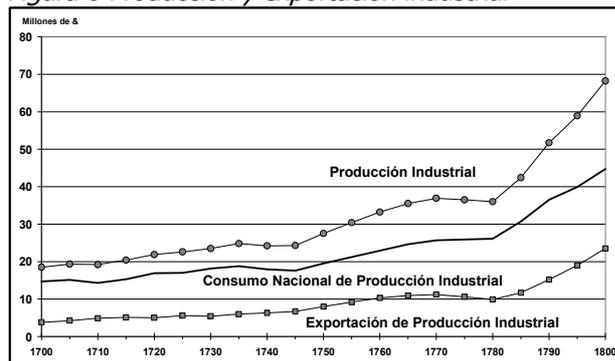
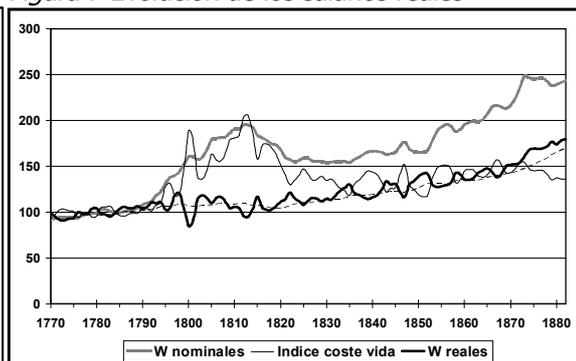


Figura 7 Evolución de los salarios reales



Gasto público

Aunque el consumo privado era sin duda abrumadoramente mayoritario, pues representaba como media del periodo 1750-1860 el 80% del producto nacional, también contaba el gasto público tanto por su cantidad como por su destino o asignación. En principio no es predecible que el gasto público suponga o crezca mucho, dada la doctrina liberal dominante, y en la práctica así fue. Durante el periodo considerado creció en términos absolutos menos que la producción nacional, por lo que en términos relativos a dicha renta fue cayendo progresivamente (ver figura 5, cuyos datos son defectivos pero marcan bien la tendencia). El tamaño del gasto público y consecuentemente de la presión impositiva no supuso una detracción importante de la demanda agregada ni de la renta de los consumidores británicos, por lo que se aseguraba y garantizaba un mayor consumo e inversión privados.

Esta tendencia encubre momentos coyunturales que se comportan de forma contraria a dicha trayectoria. Tal fue el periodo de las guerras napoleónicas, durante las cuales el gasto público experimentó fuertes subidas y el servicio de la deuda contraída para su financiación se arrastró durante algún tiempo. Consecuentemente, entre 1790 y 1830, la parte del gasto público sobre la renta aumentó, llegando casi a doblarse en términos porcentuales. Superada esta situación, el tamaño del presupuesto británico se redujo absoluta y relativamente, y así seguiría hasta 1900.

La estructura del gasto se conformaba también a los principios de la doctrina liberal, reduciéndose en la práctica a financiar la provisión de bienes públicos tradicionales, entre los que se destacan dos partidas: las correspondientes a los servicios de la administración general y de defensa, más el pago de la deuda. Desde fines del siglo XVIII el gobierno británico comenzó, sin embargo, a realizar algunos gastos públicos en servicios económicos, como la construcción de puertos y arsenales para la marina, esenciales para el desarrollo del comercio así como para la conquista y protección de mercados exteriores. Los gastos militares jugaron, en conjunto, un papel similar. "La principal aportación del Estado británico a la industrialización fue, sin duda, proporcionar protección a sus territorios" (F. Comín).

4.3.1.4. Inversión

La inversión fue, como era de esperar, el componente del gasto que más creció. Y dentro de ella fue la inversión en capital fijo la que más prosperó, transformándose la relación capital circulante/capital fijo. La inversión total (nacional más exterior) creció entre 1760 y 1860 más que el consumo y la propia renta nacional, por lo que su participación en el gasto agregado fue aumentando, del 8.6 % en 1760 al 13/14% en 1860 (Feinstein) o, según otras versiones, del 6 al 12% (Craft). La inversión doméstica o nacional siguió similar trayectoria, siendo el elemento dominante de la misma la formación bruta de capital. El periodo durante el cual más creció la inversión en general y la formación bruta de capital en particular fue entre 1760 y 1790, estabilizándose luego al alza en toda la primera mitad del siglo XIX. Estos datos permiten concluir, en primer lugar, que el esfuerzo inversor de la economía británica no fue excesivamente alto, más bien bajo —RI inglesa no parece requiriera de grandes dosis de inversión— y, en segundo lugar, que el esfuerzo más intenso se llevó a cabo en el siglo XVIII y no en el XIX.

Estos hechos contrastan con el ritmo de crecimiento establecido del PIB, que creció más en el siglo XIX que en el XVIII. Ello significa que la mayor parte del incremento de la producción a lo largo de todo el periodo **provino del consumo y no de la inversión**, constituyéndose aquel en el determinante, desde

la demanda, más decisivo del crecimiento. El consumo per cápita discurrió muy a la par con el de renta por habitante, más en paralelo que con la inversión.

3.3.2.2.- Determinantes desde la oferta

El análisis desde el lado de la oferta trata de dilucidar, en primer lugar, cuál fue el grado de contribución de los factores productivos al crecimiento económico y, en segundo término, hasta qué punto la dotación de dichos factores determinó el cambio económico en Gran Bretaña.

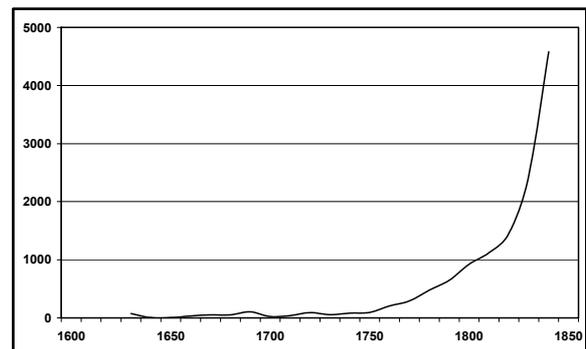
Para responder a la primera cuestión nos ayudamos de la contabilidad del crecimiento expuesta en cuadro 4, que no es la única existente. Según esta estimación, corroborada por otras, ha de deducirse que en el siglo XVIII la mayor parte del crecimiento debe imputarse a la acumulación de factores y sólo una parte menor a mejoras de productividad, y que fue en la primera mitad del siglo XIX, en la segunda fase de industrialización, cuando la productividad se convertirá en fuente importante de crecimiento, compartiendo causalidades con el aumento de los factores. Esta constatación contradice la visión convencional habida sobre la industrialización inglesa, que enfatiza el impacto de la innovación en el momento de producirse el despegue industrializador del país y contrasta además con la imagen de la figura 8, que muestra la evolución del número de patentes de invención registradas en Inglaterra entre 1760 y 1860, índice y medida aproximado del progreso técnico. La visión tradicional debe sin embargo retocarse. El crecimiento de la productividad, derivado del cambio técnico y organizativo, fue lento y progresivo, nada brusco y revolucionario, como el proceso mismo de la RI.

Cuadro 4 Participación de los factores y Productividad en crecimiento

	PIB	K	L	TFP
1700-1760	0,7	0,3	0,2	0,2
1760-1801	1	0,4	0,5	0,1
1801-1831	1,9	0,7	0,8	0,4
1831-1873	2,4	0,9	0,8	0,8

Tasas de crecimiento, en %, de:
 K, stock de Capital
 L, fuerza de Trabajo
 TFP, Productividad total de los factores

Figura 8 Patentes registradas en Inglaterra (por décadas)



La segunda cuestión puede replantearse con otras palabras, para el caso, de Mokir: "¿En qué medida fue crucial la oferta de factores para la Revolución Industrial?, ¿De dónde procedían los factores de producción y cómo los canalizaron los mecanismos de mercado hacia donde se necesitaban?" En cuanto a la dotación de **recursos naturales**, la ventaja británica respecto al resto de Europa estaba fundamentalmente, aparte de en las excelentes condiciones geográficas para el transporte, en la disponibilidad de carbón, tanto en cantidad como en calidad calórica, lo cual no era poco, pues constituía la fuente primaria de la nueva energía, el vapor, y uno de los *inputs* necesarios para la nueva siderurgia. Pero en el resto de recursos no había especiales ventajas; por ejemplo, en cuanto a la materia prima de la primera industria moderna, la del algodón, hubo de recurrirse, como en el resto de los países europeos, a su importación.

En lo que respecta al factor **trabajo**, muchas cuestiones planteadas permanecen aún abiertas, con respuestas dispares. Las preguntas se han centrado en tres puntos: la cantidad, la calidad y el trasvase o reasignación de la mano de obra empleada.

La **cantidad** de trabajo disponible por parte de la sociedad británica, medida en términos de número de trabajadores, parece se encontraba en un punto bastante óptimo de cara a la industrialización del país. Ni era tan radicalmente escasa como para empujar los salarios al alza y desincentivar la inversión, ni tan desmesuradamente abundante como para impedir la adquisición de tecnología ahorradora de trabajo. La oferta de trabajo fue en general lo suficientemente elástica como para no tener que elevar sobremanera

los salarios, de forma que los beneficios de no subir dichos salarios se los distribuyeron entre los consumidores, que pagaban precios más baratos por los productos, y los empresarios, que al obtener beneficios se veían estimulados a invertir. Esto creaba una expansión acumulativa y autorreforzada, pues la caída de los precios aumentaba la demanda, lo cual estimulaba las inversiones, para las cuales los empresarios contaban con fondos necesarios provenientes de sus mayores beneficios.

La oferta de trabajo no sólo provenía de la agricultura sino también de otros sectores de la economía tradicional británica, la cual fue marcadamente industrial ya en la era preindustrial. Disponía por tanto la sociedad inglesa de un "capital humano industrial", tanto desde el punto de vista estrictamente laboral como del empresarial, relativamente abundante y cualificado. La **calidad** del factor trabajo inglés constituía una ventaja respecto a los países de su entorno. El adiestramiento previo de hiladores o tejedores, de fabricantes de hierro o cerveza en los talleres artesanales y en las industrias a domicilio facilitaba su readaptación a las nuevas tecnologías. El problema residía en la capacidad o posibilidad de trasvasar estos trabajadores desde los sectores tradicionales a los modernos. Y esto no fue fácil.

No es cierta la imagen transmitida de que los "cercamientos" expulsaron a masas de campesinos a la ciudad, generando un "ejército de reserva" de trabajadores para la industria naciente (K. Marx). Los cambios producidos en la agricultura y su expansión requirieron de más mano de obra. De hecho, la población rural aumentó absolutamente (pasó de 4.7 millones en 1700 a 8.5 en 1820), aunque disminuyera en términos relativos. La mano de obra de la industria se nutrió por lo fundamental de su propio crecimiento demográfico, del aumento de la población urbana y de los distritos industriales. El problema del trasvase y reasignación de la mano de obra no era sencillo y se concretaba en su transformación. Los campesinos y artesanos, que trabajaban por su cuenta y a su ritmo, no se adaptaban fácilmente al trabajo de fábrica, con su regularidad, disciplina y control, pues suponía pérdida de libertad y cambio de forma de vida. Sólo la necesidad y la oferta de salarios superiores, o el cambio generacional, permitieron superar la resistencia al trasvase y cooperaron a la transformación de la mano de obra. Se movilizó y transformó al factor trabajo pero de forma menos rápida y fácil de lo que se piensa.

El factor **capital**, tanto en lo que concierne a su acumulación como por lo que significa de "portador" de tecnología, sigue constituyendo un factor crucial del crecimiento desde el lado de la oferta. El problema al respecto reside en saber cómo se llevó a cabo su financiación, cómo se canalizó el ahorro a la inversión. La financiación del proceso industrialización británico procedió esencialmente de la iniciativa privada nacional, en un primer momento, cuando la demanda de inversión para las industrias de consumo fue baja, a través de la autofinanciación, de la reinversión de los beneficios de las propias empresas, y en la segunda fase, cuando la demanda de capitales para ferrocarriles e industria pesada aumentó sensiblemente, a través de la heterofinanciación, recurriendo a capitales ajenos, pero sin que la banca jugase un papel decisivo como intermediario financiero, pues se limitó en general a financiar el capital circulante, pero no el fijo. Ello no significa que la participación de la banca no fuese activa. Financió capital circulante y liberó con ello a las empresas de emplear sus beneficios en financiar capital variable para invertirlos en fijo.

La economía inglesa contaba en principio con capital y liquidez sobrados, procedentes de la renta de la tierra y de los beneficios del comercio, especialmente con sus colonias, para responder a las demandas de la RI en todas sus dimensiones. En la práctica, las necesidades de capital podían ser satisfechas a través de distintas fuentes: fuentes exteriores (inversiones extranjeras) o domésticas, y dentro de éstas podía haber públicas y privadas; entre las fuentes de financiación privadas podría distinguirse la autofinanciación (patrimonio o beneficios propios) y la heterofinanciación en mercados de capitales informales (préstamos personales de parientes, amigos o vecinos) o formales (créditos de intermediarios financieros institucionales, como bancos, compañías de seguros o bolsa). Las conclusiones extraíbles de los estudios llevados a cabo al respecto permiten afirmar que la financiación exterior tuvo una importancia escasísima, prácticamente despreciable, al igual que la pública, y que fue la iniciativa privada doméstica la que corrió mayoritariamente con la financiación, proviniendo la mayor parte de esta financiación de la autofinanciación. El número de empresarios que recurrió al mercado de capitales para financiarse fue muy reducido y la banca desempeñó un papel marginal en la financiación del capital fijo de las empresas.

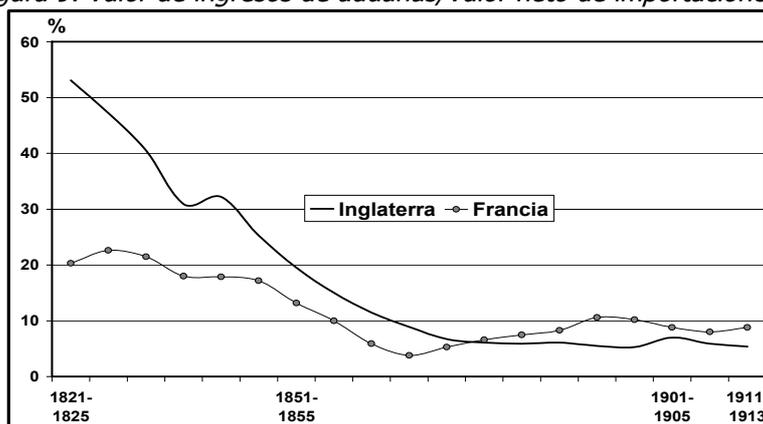
En la primera fase de la industrialización, la baja demanda de capital de las industrias entonces dominantes, las de consumo, hizo posible que el acceso al crédito de familiares, amigos o vecinos fuese suficiente para la financiación inicial. Luego, los altos beneficios obtenidos hacían innecesario el recurso a una financiación exógena, bastando con la reinversión de los propios beneficios o a través de flujos de fondos entre empresas del sector. En la fase siguiente, tras 1830, la de los ferrocarriles y la siderurgia, las mayores exigencias de capital obligaban a recurrir a capitales ajenos y a intermediarios financieros. Pero entre estas instituciones, la

banca tuvo también poca relevancia. La constitución de sociedades por acciones o por obligaciones y la bolsa tuvieron mucha más importancia que la banca. La banca no desempeñó, en consecuencia, un papel demasiado activo en la financiación directa de la industrialización británica. Su función, con ser importante, se circunscribió casi exclusivamente a adelantar fondos a los industriales para la compra de materias primas y el pago de salarios, en definitiva para financiar el capital circulante a corto, no el capital fijo industrial o el capital social de largo plazo. Como los bancos comerciales facilitaron la financiación del capital variable, descontando letras de cambio a corto plazo o facilitando descubiertos, las empresas pudieron destinar la mayor parte de sus recursos propios a financiar el capital fijo. Ello significa que los bancos colaboraron directa o indirectamente en el proceso de industrialización, directamente, porque financiaron capital circulante, y con ello colaboraron indirectamente a que las empresas pudieran correr con la financiación del capital fijo, que de otro modo no hubiera sido factible. De todas formas, "la rehabilitación del sistema bancario no llega tan lejos como para asignarle un papel verdaderamente estratégico en la Revolución Industrial" (Mokir). El papel de la banca inglesa, tanto de la privada como del Banco de Inglaterra, fue decisiva para el conjunto de la economía y en especial para el comercio, pero no, con los matices referidos, para la industria. La industrialización, como sabemos, desbordaba a la propia industria.

3.3.3.- La acción del Estado

La acción del Estado sobre la economía, aunque fuera limitada, no desapareció con el advenimiento del Estado Liberal. En el caso británico, esta intervención fue menos liberal de lo que sugiere una opinión, o un mito, muy extendidos. Si miramos las cosas desde atrás, hay que reconocer que existía en Gran Bretaña una tradición de apoyo gubernamental al desarrollo de la industria, al colonialismo y al mercantilismo, más fuertes que en el resto de Europa. El proceso de industrialización, que es lo que ahora interesa, se llevó a cabo en un contexto de protección y de estimulación activa.

Figura 9. Valor de ingresos de aduanas/Valor neto de importaciones (en %)



Efectivamente, desde comienzos del siglo XVIII se fue liberalizando la importación de materias primas, que incluso se subvencionaban, se subieron los aranceles a la importación de manufacturas y a medida que se iba alcanzando la primacía tecnológica se fue practicando una política de prohibición de exportación de maquinaria. Los aranceles medios a la importación de productos manufacturados (figura 9) eran en 1820, momento de cierta madurez de la industrialización, los más altos de Europa (45-55%) y superiores a los de EE.UU., tradicional bastión del proteccionismo (Bairoch). Sólo después de 1830, como se verá con más detenimiento, Gran Bretaña comenzó a practicar un desarme arancelario que culminaría en 1859, o sea, cuando ya había conseguido la posición de país altamente industrializado, para ser más exacto, del más industrializado del mundo. Habría, en consecuencia, que reconocer que no fue el librecambismo el que trajo la industrialización sino al revés, aquél fue hijo de éste.

La respuesta intentada, tras este recorrido, a la pregunta arriba planteada de por qué fue Inglaterra la primera puede parecer, y sin duda lo es, poco resolutiva. Tan sólo una cuestión queda clara: la del axioma de la indispensabilidad: todo es necesario nada suficiente. Todos los elementos y factores existentes y analizados fueron, en mayor o menor grado —hemos tratado de medirlo—, necesarios y ninguno por si solo fue suficiente, pero todos colaboraron sinérgica, concertada e interactivamente con todos demás en inducir el mecanismo de cambio económico, lanzando primero y consolidando después la primera industrialización en Gran Bretaña, a la que seguirán otras.

3.4.- Prácticas de tema 3. La Primera Revolución Industrial

MATERIAL PARA PRÁCTICAS
 P.1. Conceptos a recordar
 P.2. Cuestiones a analizar
 P.3. Comentarios y Prácticas
 P.4. Lecturas complementarias

P.1. Conceptos a recordar

Todos estos conceptos económicos son **básicos y fundamentales**; serán además empleados con frecuencia a lo largo del curso, por lo que su comprensión y memorización es indispensable.

<p>Primera Revolución Industrial Segunda Revolución Industrial Crecimiento económico Cambio estructural Acumulación de capital productividad de los factores total de factores Tecnología Cambio tecnológico Tecnología de proceso Tecnología de producto Tecnología incorporada Tecnología no incorporada Modelo demográfico antiguo Modelo demográfico moderno Transición demográfica Organización del trabajo Fábrica Maquinismo Capital fijo Capital circulante Instituciones Sistema institucional Cambio institucional Revolución Liberal Burguesa Reforma agraria Derechos de propiedad Propiedad compartida y condicionada Propiedad única y absoluta</p>	<p>Energía: Fuentes primarias de energía Convertidor de energía Energía final Sociedad estamental Sociedad de clases Economía dual Brecha de desigualdades Industria de bienes de consumo de bienes intermedios de bienes de capital Estrangulamiento técnico ("cuello de botella") Cercamientos (<i>enclosures</i>) Tierras abiertas (<i>open-fields</i>) Agricultura mixta (<i>mixed farming</i>) Explotaciones capitalistas Industria: Relaciones interindustriales Enlaces hacia delante Enlaces hacia atrás Gasto Nacional y sus componentes Consumo Inversión Gasto Público Política arancelaria Aranceles</p>
---	--

P.2. Cuestiones a analizar

- 1.- ¿Qué se quiere expresar con la metáfora "constelación de cambios"?
- 2.- ¿Por qué se dice que el proceso de industrialización fue más "evolucionario" que "revolucionario"?
- 3.- ¿Qué quiere decir que un país es un *first* o *late-comer* de cara a la industrialización?
- 4.- ¿Qué dos conceptos económicos podrían resumir lo que es la Revolución Industrial?
- 5.- Defina el maquinismo y las consecuencias que trajo.
- 6.- Defina el sistema fabril con todas sus características.
- 7.- ¿Cuál fue la variable demográfica estratégica de la transición demográfica?
- 8.- ¿Qué tareas desarrolló el estado liberal en el ámbito económico?
- 9.- ¿Qué relación existe entre economía dual y crecimiento gradual?
- 10.- ¿Qué quiere decir que la Revolución Industrial abrió la brecha de la desigualdad entre los países?
- 11.- ¿Qué quiere decir que entre las clases sociales existe una relación necesaria, y antagónica?
- 12.- ¿Se corresponde crecimiento demográfico de Inglaterra con el general de transición demográfica?
- 13.- ¿Qué quiere decir y cómo se explica "la paradoja: crecimiento lento y rápida industrialización"?
- 14.- ¿Qué relación existe entre los cercamientos y desarrollo del capitalismo agrario?
- 15.- ¿Qué significa que la industria textil algodonera se inició a través del mecanismo de sustitución de importaciones y reexportaciones?
- 16.- ¿Qué tipos de estrangulamientos explican el cambio tecnológico en los sectores textil algodonero y siderúrgico?
- 17.- ¿Qué quiere decir que la industria textil algodonera siguió en sus comienzos un proceso de integración vertical desde arriba hacia abajo?

- 18.- ¿Cuáles son los elementos de la trilogía tecnológica en la nueva siderurgia?
- 19.- ¿Cuál fue el cambio fundamental experimentado por el comercio exterior británico en los siglos XVIII y XIX y qué efectos tuvo sobre la industria nacional?
- 20.- ¿Cómo consiguió la economía británica saldar el déficit de su balanza comercial?
- 21.- Exponga brevemente las características de las dos etapas de la industrialización inglesa.
- 22.- Razone si la demanda interna o la exterior fue más decisiva en la RI inglesa
- 23.- ¿Cuál de los componentes del gasto nacional creció más y cuál el más decisivo?
24. ¿Qué dificultades se dieron para trasvasar la mano de obra desde los sectores económicos tradicionales a los modernos de la nueva industria?
25. ¿Cómo se financió el capital de industria inglesa y qué papel jugó al respecto la banca?
26. ¿Qué quiere decir que la industrialización británica se produjo en un contexto de protección?

P.3. Comentarios y Prácticas

1.- A la vista de estos dos cuadros razone qué efectos tiene el paso de un sistema de rotación a otro en la intensificación del cultivo y en la mejora de la productividad del factor tierra.

Cuadro 1. Sistema rotación trienal

Años	Campos de cultivo		
	A	B	C
1	Trigo	Cebada	Barbecho
2	Barbecho	Trigo	Cebada
3	Cebada	Barbecho	Trigo

Cuadro 2. Sistema Norfolk

Años	Campos de cultivo			
	A	B	C	D
1	Trigo	Trébol	Cebada o Avena	Nabos
2	Trébol	Cebada o Avena	Nabos	Trigos
3	Cebada o Avena	Nabos	Trigo	Trébol
4	Nabos	Trigo	Trébol	Cebada o Avena

2.- Calcular las mejoras de productividad y explicarlas en función de los cambios técnicos concretos

La productividad de la hilatura del algodón (Horas por 100 libras de algodón)

	Fecha	Nº de horas
Hilador manual en India	Siglo XVIII	50.000 +
Mule Crompton	1780	2.000
Hiladora continua de Arkwright	1780-1790	250-370
Mule movida por energía no humana	C. 1795	300
Mule automática de Robert	C. 1825	135

FUENTE: POLLARD, S.- La conquista pacífica. La industrialización de Europa, 1760-1970, Zaragoza, 1991, p. 47

3.- Comente esta tabla sobre costes y precios de venta de una libra de algodón hilado (en peniques)

	materias primas	precio de venta	valor añadido	valor añadido/precio venta
1784	24	131	107	81,67%
1812	18	30	12	40,00%
1832	7,5	11,25	3,75	33,33%

Fuente: HOBBSAWM, E. J.- *Industria e Imperio*, Barcelona, 1982, p. 73

4.- Comente esta tabla sobre mejora de la productividad en la siderúrgica según diferentes tecnologías

Coefficientes técnicos (1) de los *inputs* de carbón y mineral de hierro empleados en distintas tecnologías siderúrgicas para la producción de hierro forjado, pudelado o acero

	Forjas preindustriales (antes de 1800)	Alto horno (después de 1800)	Convertidores de acero (después de 1860)
Carbón vegetal	3		
Carbón mineral		2,5	2,2
Mineral de hierro	5	2,3	1,5
Producto	hierro forjado	hierro pudelado	acero en lingote

(1) Coeficiente técnico mide la relación de las unidades de un *input* empleadas para la producción de una unidad de *output*, mide la relación entre factores (en este caso materias primas) y producto, por tanto la productividad.

5.- Calcular la participación (en %) de cada componentes del PIB del lado de la demanda y analizar su comportamiento en cada periodo.

Periodos	PIB	Consumo privado	Gasto público	Inversión int + ext	PIB	Consumo privado	Gasto público	Inversión int + ext
1761-1770	93,0	78,0	7,0	8,0	100,0			
1791-1800	134,0	100,0	15,0	19,0	100,0			
1821-1830	278,0	224,0	14,0	40,0	100,0			
1851-1860	610,0	503,5	25,0	81,5	100,0			

Fuente: Feinstein

P.4. Lecturas complementarias

Lectura 1. Para una revisión del concepto de Revolución Industrial

[El concepto de Revolución Industrial ha cambiado como consecuencia de revisiones y contrarrevisiones que sobre él se han hecho. En este artículo se pasa revista a las escuelas que han participado en estas revisiones y a los nuevos enfoques que se han ido planteando en los últimos años. Se destaca sobre todo el carácter dual y gradual del cambio, y se reduce el tono revolucionario de cambio brusco y repentino que el término tradicional de Revolución Industrial sugiere. Los ejemplos están tomados del caso británico de industrialización, pero se podrían aportar los de otros países para reforzar aún con más fuerza la tesis del cambio gradual]

Ha transcurrido casi un siglo desde la publicación de la famosa obra de Arnold Toynbee, *Lectures on the Industrial Revolution* (1884). Desde entonces, historiadores de todas las escuelas han llegado a la conclusión de que la Revolución Industrial en Gran Bretaña constituyó un nuevo punto de partida en la historia de la humanidad, un hecho de tanta importancia para la vida cotidiana que puede compararse con la aparición del monoteísmo o con el desarrollo del lenguaje. De este modo, ha surgido una extensa literatura escrita por historiadores, economistas y sociólogos, ingleses y extranjeros, tanto de izquierdas como de derechas, que trata de sus diversos aspectos. Sin embargo, los expertos no se han puesto de acuerdo sobre los problemas fundamentales. En primer lugar se encuentra la mera cuestión de la definición: ¿qué fue exactamente la Revolución Industrial? De los muchos intentos que se han efectuado para resumir lo que supuso la Revolución Industrial, el de Perkin es quizá el más elocuente. En sus propias palabras, fue

«una revolución en el acceso de los hombres a los medios de vida, en el control de su entorno ecológico, en su capacidad de escapar de la tiranía y de la mezquindad de la naturaleza (...) abrió el camino a los hombres para completar el dominio de su entorno físico, sin la ineludible necesidad de explotarse unos a otros» (Perkin, 1969, pp. 3-5).

En Gran Bretaña cambiaron muchas cosas, y no solamente la manera en que se producían los bienes y servicios. Se transformó la naturaleza de la familia y del hogar, el *status* de las mujeres y los niños, el papel de la Iglesia, cómo las personas elegían a los gobernantes y mantenían a los pobres, lo que sabían acerca del mundo y lo que querían saber. El descubrimiento de cómo estas transformaciones no económicas afectaron y se vieron afectadas por el cambio económico es un proyecto continuo. La revolución fue, en frase irresistible de Perkin, «algo más que una Revolución Industrial». Al centrarnos en la economía aislamos sólo una parte, aunque fundamental, de la modernización de Gran Bretaña.

Se han planteado cuestiones difíciles y ambiciosas: ¿Cuáles fueron las causas de la Revolución Industrial? ¿Por qué se produjo cuando lo hizo? ¿Cuáles fueron los efectos en la economía y en el bienestar social de la población? ¿Qué papeles desempeñaron la agricultura, el crecimiento de la población, los elementos políticos, el transporte y el comercio exterior? A comienzos de los años sesenta todavía no se había llegado a ningún acuerdo. Los que busquen respuestas definitivas no deben dirigirse a la historia económica. Sin embargo, la importancia intrínseca del tema ha mantenido interesados a eruditos y estudiosos, y la literatura que trata de la Revolución Industrial ha aumentado extensamente en la última década, dando lugar a animadas polémicas. ...

En las dos últimas décadas, los economistas han desempeñado un papel creciente en la historiografía de la Revolución Industrial. Una Nueva Historia Económica, deseosa de aplicar sus herramientas a nuevas materias, consideró la Revolución Industrial como un objetivo fácil. En efecto, algunos estudiosos han expresado la esperanza de que el análisis económico y los modelos cuantitativos resolverían algunas de las controversias. No obstante, se debe señalar que la Nueva Historia Económica ha demostrado estar mejor capacitada para responder a las preguntas que ella misma se plantea, con frecuencia cuestiones bien definidas que producen hipótesis claras y refutables. De hecho, la misma precisión de los nuevos métodos les ha limitado a un grupo restringido de problemas.

Una valiosa aportación de los economistas ha sido la utilización más refinada e ingeniosa de las estadísticas con el fin de contrastar las hipótesis acerca de las relaciones causales en la Revolución Industrial. La Nueva Historia Económica ha empleado las estadísticas existentes de forma nueva e imaginativa, y ha incrementado significativamente el conjunto de información cuantitativa referente a Inglaterra durante la Revolución Industrial. Pero lo que es más importante, la Nueva Historia Económica ha impuesto ciertos criterios de lógica económica en este campo. Los economistas no tienen menos prejuicios o están menos influidos políticamente que otros científicos sociales, y, ciertamente, no monopolizan el sentido común (a pesar de las fuertes convicciones de algunos miembros de la profesión). Pero, al menos, la economía admite menos errores lógicos que otras ciencias sociales, y, cuando un economista los comete, él o ella pueden contar con que otros economistas se los indicarán sin compasión....

Algunos problemas de definición

Se ha dicho que las revoluciones no son acontecimientos, sino procesos. El de la Revolución Industrial fue, comparándolo con los de otras revoluciones, bastante largo. La mayoría de los estudiosos lo fechan, aproximadamente, entre 1760 y 1830. Hubo algunos años de actividad febril, tal como el *annus mirabilis* de 1769, cuando, en cinco meses, James Watt y Richard Arkwright patentaron dos de los inventos más importantes realizados hasta la fecha, pero la Revolución Industrial careció de los apogeos espectaculares de las revoluciones políticas. Algunos de los mejores historiadores del período han evitado completamente la utilización del término. A los que afirman como Hartwell (1971) que la Revolución Industrial fue una «gran discontinuidad» se oponen los de la escuela gradualista, cuyo punto de vista fue bien expresado por Hughes (1970, p. 45). Hughes encuentra difícil considerar brusco algo que duró tanto tiempo: «no podemos considerar los acontecimientos de los últimos setenta años como algo repentino. En Gran Bretaña, los setenta años comprendidos entre 1760 y 1830 no transcurrieron más rápidamente».

Pero el término ha prendido, y no sólo porque, como dijo Ashton, se utiliza ahora tan generalizadamente que sería pedante proponer un sustituto. La razón principal por la que consideramos la Revolución Industrial como una «revolución» es porque sus efectos fueron tan profundos que, incluso aunque los dividamos por setenta, el cambio anual fue lo bastante trascendental como para empequeñecer cualquier transformación económica de Gran Bretaña desde la peste negra. Mantoux indicó que el término *revolución* es apropiado aún cuando «pocas revoluciones políticas habían tenido consecuencias de tanto alcance». El cambio económico y el aumento de la productividad no eran nuevos en 1760. Pero a diferencia de períodos anteriores, tales como la ola de cambio tecnológico que barrió Gran Bretaña en el siglo posterior a 1540, el crecimiento fue sostenido y, más aún, acelerado. Y es esta celeridad la que se materializa en metáforas de crecimiento discontinuo y brusco, como el «despegue» de W. Rostow y la «gran aceleración» de Alexander Gerschenkron. Se pueden distinguir cuatro escuelas de pensamiento diferentes acerca de lo que realmente importó en la Revolución Industrial. Estas escuelas difieren en su énfasis sobre las diversas áreas de cambio, aunque muchos de los trabajos más significativos no se pueden clasificar

1. *La escuela del cambio social.* Esta escuela considera que la Revolución Industrial fue, ante todo, un cambio en el modo en que se realizaban las transacciones económicas entre las personas. La aparición de mercados de bienes y factores de producción establecidos, competitivos e impersonales, constituye la base de este punto de vista. Toynbee escribió que «la esencia de la Revolución Industrial se encuentra en la sustitución de las normas medievales, que previamente habían controlado la producción y la distribución de la riqueza, por la competencia». Karl Polanyi juzgó el nacimiento de la economía de mercado como el hecho verdaderamente fundamental, ante lo que todo lo demás era secundario.

2. *La escuela de la organización industrial.* Esta escuela destaca la estructura y el tamaño de la empresa; en otras palabras, el nacimiento del sistema fabril. Se centra en la aparición de grandes empresas, fábricas, minas, ferrocarriles e incluso de grandes tiendas al por menor en las que, por lo general, se concentraba a los trabajadores bajo un mismo techo, sujetos a una disciplina y a un control de calidad. Mantoux es el clásico ejemplo, aunque la interpretación de Karl Marx de la aparición de las

Machinofatures también pertenece a esta escuela, como, asimismo, pertenecen algunos escritores radicales actuales. Una obra reciente que discute la Revolución Industrial desde este punto de vista es la de Pollard. Relacionada con esta interpretación se encuentra una que hace hincapié en la distinción entre el capital circulante y el capital fijo. Algunos economistas han definido la Revolución Industrial como el paso de una economía en la que el capital era, en su mayor parte, circulante (por ejemplo, semillas en la agricultura y materias primas en la industria doméstica), a otra en la que el capital era fundamentalmente fijo (por ejemplo, maquiñaría, minas y estructuras).

3. *La escuela macroeconómica*, La escuela macroeconómica, muy influida por los escritos de Simon Kuznets, subraya la importancia de variables agregadas tales como el crecimiento de la renta nacional, la tasa de formación de capital o la tasa de inversión agregada, o el crecimiento y la composición de la mano de obra. Rostow (1960) y Deane y Cole (1969) son ejemplos significativos de esta escuela, y su influencia se ha extendido a personas que no son economistas. Algunos escritores como Gerschenkron (1962) agregan a nivel sectorial, prefiriendo tratar de la tasa de crecimiento del sector manufacturero más que del crecimiento de toda la economía. La mayor parte de la Nueva Historia Económica propende a pertenecer a esta escuela, ya que por su misma naturaleza tiende a plantear cuestiones sobre grandes colectivos y no sobre individuos aislados.

4. *La escuela tecnológica*. Esta escuela considera que los cambios en la tecnología priman sobre todos los demás cambios, y se centra, por lo tanto, en la invención y en la difusión de los nuevos conocimientos tecnológicos. Por supuesto que la tecnología es algo más que una colección de simples «artilugios»: abarca la organización del trabajo, la manipulación del consumidor, las técnicas de comercialización y distribución, etc. El libro más influyente de esta escuela es el de Landes (1969 a).

La cronología exacta de la Revolución Industrial difiere según las escuelas. Desde un punto de vista tecnológico, los cambios más espectaculares sucedieron en el período 1760-1800, mientras que los años 1800-1830 (a pesar de algunos inventos importantes) deben considerarse como un período de consolidación. Sin embargo, investigaciones recientes han mostrado que, antes de 1820, los efectos agregados de la Revolución Industrial en la economía o en el sector industrial en su totalidad no fueron abrumadores. Así, es posible distinguir dos Revoluciones Industriales: la ola de invenciones que se produjo en el último tercio del siglo XVIII y los cambios en el conjunto de la economía, acompañados por un rápido crecimiento del sector industrial, que se volvieron dominantes después de 1815. Aunque la segunda revolución no hubiera acaecido sin la primera, los autores más recientes han insistido en que los cambios a nivel agregado fueron más lentos y se produjeron más tarde que lo que se había creído hasta ahora, lo que cuestiona el momento en que se inició la Revolución Industrial en las décadas de 1760 y 1770.

Este nuevo punto de vista sobre la Revolución Industrial se basa, en parte, en la simple verdad aritmética de que la tasa de crecimiento de la renta nacional o de la producción industrial es igual a la suma ponderada de las tasas de crecimiento de sus componentes. Aunque algunas industrias, como la del algodón, crecieron a un ritmo espectacular, éstas eran inicialmente pequeñas, por lo que su efecto en el total fue bastante modesto. La ponderación adecuada de las industrias más dinámicas ha llevado, pues, a estimaciones más conservadoras de la tasa de crecimiento industrial agregado. Además, los años críticos de la Revolución Industrial coincidieron parcialmente con las guerras revolucionarias y napoleónicas, cuyos efectos económicos contaminaron su historia. En términos de renta per cápita y de otros agregados económicos, la Revolución Industrial fue al principio relativamente reducida y localizada. Sólo una pequeña minoría se vio afectada de modo significativo. No hay que sorprenderse, pues, de que este fenómeno pareciera menos prometedor a los contemporáneos que a los historiadores, incluyendo a economistas políticos que deberían haberse dado cuenta de lo que sucedía. Como han señalado McCloskey y North, ni Adam Smith ni Ricardo (y, menos aún, Malthus) tenían algo más que una mera sospecha de la revolución que se estaba produciendo a su alrededor °.

El descubrimiento de que los efectos macroeconómicos de la Revolución Industrial no fueron abrumadores antes de 1820 no es realmente sorprendente. Es conveniente considerar a Gran Bretaña, durante la Revolución Industrial, como un sistema dual en que coexistían dos economías. Una era la tradicional, que, aunque no se hallaba estancada, se desarrollaba gradualmente siguiendo pautas conven-

cionales, con un lento crecimiento de la productividad y con aumentos, asimismo lentos, de la relación capital-trabajo. Este sector abarcaba a la agricultura, la construcción, la industria doméstica y la mayoría de los «oficios» tradicionales, que ahora se clasificarían como industriales, pero que con anterioridad al siglo XVIII se consideraban parcialmente comerciales: panaderos, molineros, sastres, zapateros, herreros, curtidores y otros artesanos. El sector moderno se componía de las industrias del algodón, hierro y maquinaria, de la minería, del transporte y de otros bienes de consumo, como la alfarería y el papel. Sin embargo, al principio sólo se modernizaron segmentos de estos sectores, de modo que el dualismo existía dentro, así como entre las diferentes industrias, lo que hace que los cálculos sobre el funcionamiento del sector moderno sean bastante complicados...

Los modelos de crecimiento bisectoriales suponen que los cambios bruscos en la economía, *en su conjunto*, son una imposibilidad matemática. Aun cuando las transformaciones en el mismo sector moderno fueran discontinuas, su participación en la economía sólo se incrementaría gradualmente, en tanto que el sector tradicional perdería terreno muy lentamente. Con el tiempo, la fuerza de las tasas acumuladas de crecimiento fue tal que el sector moderno engulló a la economía entera. ¿Cuánto tiempo duró este período?... La economía británica, en su conjunto, cambió mucho más lentamente que sus partes más dinámicas, ya que los sectores con un crecimiento más lento atenuaron su desarrollo. Estas cifras cuadran bien con la documentación que poseemos, e indican que es poco sorprendente que se tuviera que llegar hasta 1830 ó 1840 para que se sintieran los efectos de la Revolución Industrial en el conjunto de la economía.

En realidad, la modernidad de las industrias y de las empresas fue algo continuo más que dicotómico, y, por este motivo, el ejemplo es muy esquemático. Asimismo, simplifica lo que sucedió realmente al no permitir que el crecimiento de los sectores moderno y tradicional se afecten mutuamente. La coexistencia de lo nuevo y de lo antiguo es importante, y la interacción de los dos sectores influyó mucho en el crecimiento del agregado. Si bien el cambio tecnológico del sector tradicional fue lento comparativamente, sus técnicas de producción se vieron afectadas por lo que ocurrió en el sector moderno. Por ejemplo, la tecnología de la construcción puede haberse transformado paulatinamente, pero el rápido perfeccionamiento de la tecnología del transporte permitió el traslado de ladrillos por toda Gran Bretaña, posibilitando la construcción de edificios más baratos y mejores. La agricultura se benefició de muchas maneras de los desarrollos tecnológicos acaecido en la industria manufacturera, entre los que figuraban la producción de arcilla y, posteriormente, de tuberías de desagüe y de diversas máquinas y aperos agrícolas. El alumbrado de gas, uno de los «grandes inventos» más ignorados, permitió a muchos artesanos del sector tradicional trabajar más horas y reducir el coste del trabajo nocturno. Estos efectos de desbordamiento intersectoriales suponen que la distinción entre los sectores tradicional y moderno es, hasta cierto punto, arbitraria. La interacción de los dos sectores fue, por supuesto, recíproca. Desde el punto de vista del sector moderno, el sector tradicional fue importante porque determinó el entorno sociopolítico en el que operaban las nuevas industrias. Y, aunque aquél era en su mayor parte autosuficiente en lo que se refiere a materias primas y a capital, dependía de éste para abastecerse de mano de obra. Además, como ha señalado Berg (1985), el sector tradicional no era del todo incapaz de generar progreso tecnológico. Algunos inventos, como la lanzadera volante y la máquina de hilar algodón, iban explícitamente dirigidos a incrementar la productividad de la industria doméstica. Incluso en la construcción, una de las industrias más conservadoras, se pueden establecer algunos aumentos en la productividad con anterioridad a 1830 debidos al perfeccionamiento de los materiales de construcción, que con la invención del cemento Portland en 1824.

En cierto modo, la inclusión del concepto de dualidad en nuestro análisis Revolución Industrial responde a la pregunta de Hartwell fue «la industria» o «la economía», es decir, si la Revolución Industrial debe considerarse como un cambio en la economía en su conjunto o si debe limitarse al sector manufacturero. El sector moderno no fue sólo industrial ni comprendió a toda la industria. Así, se puede considerar la Revolución Industrial como un triple acontecimiento en el que: a) un sector guía sufrió una transformación muy rápida; b) este sector creció más que el resto de la economía, de manera que su participación en la producción y en el empleo total aumentó (lo primero más rápidamente que lo segundo), y c) finalmente, el sector moderno influyó, asimismo, en el ritmo de desarrollo del sector tradicional. La economía creció, pero su composición sectorial también cambió. Estaba «madurando» No era, por supuesto, toda la economía, aunque finalmente llegaría a serlo.

MOKYR, J. A. "La Revolución Industrial y la Nueva Historia Económica" en *Revista de Historia Económica*, V, 1987, nº 2, pp. 203-212

Lectura 2. Una visión más amplia de la RI inglesa y el problema del empleo

[La autora de estas líneas nos ofrece las líneas de fuerza de una visión renovadora, más amplia y realista, hecha más a ras de tierra, de lo que fue la RI en Inglaterra. Un aspecto a destacar de ellas es el relativo al empleo, sobre el que las máquinas tuvieron efectos positivos y negativos, destructores y creadores, al propio tiempo, generándose por ello inestabilidad social y conflictos, no siempre atendidos ni explicados desde la teoría económica del cambio técnico]

...en el panorama que presento de la era de las manufacturas he destacado los siguientes aspectos. En primer lugar, el crecimiento industrial se produjo durante la totalidad del siglo XVIII y no sólo durante su último cuarto. Hubo un crecimiento considerable en toda una serie de industrias tradicionales, así como en los casos más obviamente apasionantes del algodón y el hierro. En segundo lugar, el cambio técnico empezó pronto y se propagó extensamente por toda la industria. La innovación no consistía necesariamente en la mecanización. Consistía también en la creación de técnicas manuales e intermedias y en un aumento del empleo y la división de mano de obra barata. Era, sobre todo, una coyuntura de procesos viejos y nuevos, y esa coyuntura afectó el rendimiento y la experiencia de trabajo. Así, en tercer lugar, la industrialización consistía en la organización del trabajo; la descentralización, los talleres ampliados y la explotación eran igualmente nuevas formas de organizar la producción. No existía una progresión necesaria de una a otra; su eficiencia relativa dependía del contexto económico y casi cualquier combinación de ellas era posible. Estas formas industriales, además, tenían sus orígenes en las diferencias de la organización del trabajo que se encontraban en industrias como la de los metales y la textil desde las primeras fases industriales o protoindustriales. Desde principios del siglo XVIII existían grandes diferencias en los sistemas de producción entre las industrias de la lana, de estambres, de la calcetería, de la seda, del lino y del algodón. A su vez, estas diferencias tenían sus raíces en estructuras socioeconómicas: niveles históricamente establecidos de concentración industrial y desigualdad social, reglamentos jurídicos y consuetudinarios, y tradiciones culturales de carácter regional.

En cuarto y último lugar, aunque no por ello menos importante, mi libro ha puesto de relieve la repercusión variable del cambio técnico e industrial en la división del trabajo, las habilidades, el empleo y las regiones. Ha explicitado que dicho cambio no siempre ni en todas partes entrañaba crecimiento. Al contrario, la decadencia industrial a escala regional afectó a gran número de trabajadores, y las industrias tradicionales que existían en las zonas en decadencia, especialmente en el sur, estaban entre las más importantes usuarias de mano de obra en el siglo XVIII. Este siglo no fue ninguna «edad de oro» para el trabajador y, si bien predominaban los procesos descentralizados en la manufactura doméstica y en los talleres, gran parte de dicha manufactura se caracterizaba por la pobreza y la inseguridad. Asimismo el crecimiento propiamente dicho no beneficiaba necesariamente a la mano de obra. La expansión de la industria textil y de la industria metalúrgica en el siglo XVIII dependía del reclutamiento de cantidades ingentes de mano de obra barata, tanto femenina como infantil. El presente libro ha mostrado cómo algunas tecnologías y procesos fueron adaptados a la utilización de enormes cantidades de mano de obra barata. Pero con frecuencia esta mano de obra era la misma que posteriormente sufrió la primera dislocación generalizada producida por el cambio tecnológico y que protagonizó las primeras grandes oleadas de resistencia a la maquinaria. ...

La teoría económica del cambio tecnológico y los historiadores económicos que escriben siguiendo este modelo carecen de una explicación sobre las olas de resistencia a la maquinaria que asolaron las industrias textiles en el siglo XVIII y principios del XIX. Los economistas ortodoxos suponen generalmente, si no pueden probarlo, que el cambio tecnológico crea más trabajo, y no menos; por tanto, los

actos lúdicos y las protestas contra las máquinas, protagonizadas por los obreros, se interpretan como actos irracionales, o al menos como erróneos, o se consideran como expresión de otras demandas.

Los economistas reconocen sin duda que las innovaciones podían suponer una mayor o menor intensificación del trabajo; pero la mayoría de ellos están de acuerdo en admitir una influencia general favorable sobre la economía. Aparte de J. R. Hicks, son pocos los que aceptan la posibilidad, planteada inicialmente por Ricardo, de que el cambio técnico acelerado de la primera parte del siglo XIX supusiera un trasvase de recursos del capital circulante (o bienes tesorizables) hacia el capital fijo, reduciéndose simultáneamente los índices generales de empleo mientras aumentaban los beneficios ¿Fue esto lo que ocurrió en la Revolución industrial? Los historiadores económicos sólo responden con valoraciones empíricas muy aproximativas de las categorías económicas agregadas: contribuciones de capital, trabajo, y los aspectos «residuales» (donde se incluye el cambio tecnológico). Los más precavidos de ellos, reconocen al menos el valor dudoso de las conclusiones a las que llevan tales datos agregados, y recomienda el estudio de las innovaciones concretas.

Pero en lo que respecta a las innovaciones concretas también prefieren la ortodoxia económica. Von Tunzelman, resumiendo su análisis de una serie de innovaciones, se decanta por consideraciones sobre la rentabilidad a largo término, más que por reducciones de costos a corto plazo, como incentivos de la innovación a lo largo del siglo XVIII. Afirma que en los casos en que el trabajo resultó negativamente afectado por el cambio técnico, se trataba mayormente de las industrias que se habían visto desbordadas por la nueva tecnología. Los aprestadores de telas de Yorkshire, según reconoce, mantuvieron una batalla contra la maquinaria, pero se trataba de una pequeña minoría

Sin embargo, conclusiones como ésta se basan en el caso de la industria del algodón, no en el de la lana; en la experiencia del norte, y no en la del sur. Ofrecen una imagen distorsionada de la repercusión del cambio tecnológico, que condena al infierno a todos los hiladores, tejedores e individuos dedicados al acabado de las telas relacionados con la industria lanera del siglo XVIII. Pero en las actuales historias optimistas del cambio tecnológico no tienen cabida ni las grandes regiones industriales en decadencia del sur y las Midlands, ni las regiones agrícolas donde las mujeres dedicadas a la hilatura, la calcetería o la elaboración de encajes constituían una parte preponderante de la economía. Solamente en la industria textil, la mayoría estaba integrada por los hiladores, en el siglo XVIII, y por los tejedores manuales en el siglo XIX. La maquinaria para el hilado y la tejeduría sí reemplazaron esta mano de obra, y aunque podamos afirmar que tales procesos no desaparecieron, debieron competir en lo sucesivo contra la maquinaria, contra sus salarios más bajos y su trabajo más intensivo.

Está de moda recientemente entre los historiadores económicos e incluso entre los historiadores sociales, afirmar que la mayor parte de la tecnología se orientaba realmente hacia el uso de la mano de obra, no hacia su ahorro. De hecho, también este libro enfatiza la intensidad del trabajo adquirida en muchos procesos. Pero la conclusión final de tal argumentación *no* debería faltar a la verdad ignorando la existencia de una problemática relativa a la maquinaria tanto en el siglo XVIII como en el XIX. Pues los altos niveles de resistencia frente a la nueva tecnología experimentados en sectores industriales antiguos o decadentes, e incluso en la nueva industria algodonera de crecimiento meteórico, indican que se estaban perdiendo puestos de trabajo o se estaban experimentando reducciones de salarios en la mayor industria manufacturera británica de la época-

Puede acusarse de inconsistente a tal diversidad de afirmaciones. Pero tales acusaciones provienen de quienes prefieren los análisis unilineales sobre datos agregados. Los historiadores con una cierta sensibilidad para captar las diferencias entre industrias, regiones, el ciclo económico y la fuerza de trabajo, no las encuentran tan inconsistentes. El capital fijo de los empresarios textiles debió incrementarse lentamente, pero el «capital» de los obreros cualificados —sus artes y habilidades tradicionales— quedó disuelto.

M. BERG, *La era de las manufacturas. Una nueva historia de la revolución industrial inglesa*. Barcelona, 1987, pp. 340-341 y 273-276

Lectura 3. Nuevas pautas de consumo

[La industrialización, entendida como crecimiento económico sostenido y cambio estructural, implica, necesariamente, transformaciones tanto del lado de la oferta como de la demanda. Oferta y demanda se correlacionan mutuamente de forma que sin una demanda amplia, regular y solvente es imposible pensar en modificaciones en la oferta. Durante tiempo, historiadores y economistas han escudriñado en la Revolución Industrial del lado sólo de la oferta, reflexionando sobre la acumulación de capital y el cambio técnico. Determinados historiadores, como Sombart, ya advirtieron de la importancia del consumo, en este caso de lujo, como elemento necesario del proceso de cambio que significa la Revolución Industrial]

Partiremos del hecho siguiente: en los siglos que siguen a la Edad Media domina un gran lujo, que hacia fines del siglo XVIII llega al desenfreno. ¿Cuál es la causa de ello? Empezaremos por afirmar el hecho del gran desarrollo del lujo en esa época. Los testimonios contemporáneos repiten constantemente la queja de que el lujo resulta ya insoportable. "Todo el mundo está loco; el lujo llega al extremo y se dice que la mitad de París está arruinada, y la otra mitad hace oficios de estafador". En estos términos se expresa, en 1787, un provinciano, que escribe a su esposa desde París (...) Del modo más elocuente describe Mercier el triste estado de la sociedad de su tiempo, afirmando que el lujo es el verdugo de los ricos (...): "La sensibilidad no se satisface, sino que está embotada, y en vez de una grata variedad, hácese gastos absurdos que sólo asco provocan; ésta es la causa de que todo se transforme, las modas, los trajes, las costumbres, el idioma. A este paso, pronto llegará el día en que los ricos no sientan nada. El mobiliario de sus viviendas es una decoración cambiante. El vestido es un pesado trabajo. Las comidas son como un desfile (...) Jamás siglo ha sido tan pródigo como el nuestro. Se consumen por entero los capitales. El lujo se traga las fortunas. No se pretende más que eclipsar al prójimo con exageraciones escandalosas." El cuadro que acabamos de describir se aplica casi con las mismas palabras a los demás países: "No ha existido época de mayor suntuosidad y exuberancia que la nuestra", dice el *Complete English Tradesman* (obra del novelista inglés Daniel Defoe publicada en 1727). "Llega a lo inverosímil el papel que el lujo desempeña en nuestro tiempo. La vanidad, el regocijo y el lujo nos dominan. Los excesos, la relajación nos abruman. El lujo se lo traga todo, como el mar", dice Kochanowski de Varsovia, donde el lujo adquiere enorme desarrollo. (pp. 66-67)

El lujo se propagó paulatinamente por todas las clases sociales que veían en la corte su ideal de vida o mantenían alguna relación con los elementos cortesanos. Ahora bien: puede decirse que todas las personas de posición, todas las gentes ricas, se hallaban en ese caso y fueron acometidas por el mismo afán de pompa mundana que dominaba en las cortes. Podemos conocer exactamente la verdadera obligación del lujo que los reyes, sobre todo Luis XIV, impusieron a toda la sociedad de su tiempo. La influencia del rey francés fue decisiva, y de ella nos habla un testigo ocular irrecusable. He aquí cómo se expresa: "Gustaba en todo de la magnificencia, de la profusión, y la hizo su máxima por política, inspirándola a toda su corte. Era agradable el lanzarse a lo magnífico en la mesa, el vestido, los carruajes, los edificios, el juego... Es una plaga que, una vez introducida, se ha convertido en el cáncer interior que roe a todos, pues de la corte se ha propagado a París, a las provincias y a los ejércitos, donde los funcionarios cuentan en proporción de su mesa y magnificencia. Es tal la locura de las gentes, que va siempre en crecimiento. Las consecuencias son infinitas y conducen nada menos que a la ruina general" (Saint-Simon, *Mémoires*). (p.83)

Para nosotros tiene grandísima importancia el enorme avance que los países de Europa hacen, desde principios del siglo XVIII, en la dirección del bienestar y, sobre todo, de la prosperidad material. La transformación decisiva consiste en el hecho de que en este tiempo (...), el lujo gana terreno en todas las clases sociales. Esto se comprueba con libros de cuentas de aquella época que han llegado hasta nosotros (...). El lujo se exterioriza singularmente en muebles, construcción de edificios, vestidos. Los almacenes de la calle Saint-Honoré (...) tenían enorme surtido de riquísimas telas de Francia y el extranjero (...) Duhautchamp nos describe el aspecto de las calles, invadidas por mujeres que lucen hermosas *toilettes* de los más distintos matices, con ricos bordados y aplicaciones de oro y plata (p.86)

La ciudad contribuye a aumentar las necesidades del lujo. Así, Pierre de Cadet, noble campesino francés, en el *Diario* de su casa, nos demuestra la decisiva influencia que la gran ciudad, con sus crecientes pretensiones de lujo, comenzó a ejercer en las costumbres de los provincianos, habituándolos a hacer gastos suntuarios y elevando el *standard* de su vida. "Mi abuelo –dice– quiso ir a París, y en un año gastó 14.000 libras, lo que fue causa de que su padre dijera que un par de lentes que le trajo le habían costado 14.000 libras. Ya había un coche en la casa y cuatro caballos blancos. Mi abuelo volvió de París con una gran afición por los caballos de silla... Había traído de París un ayuda de cámara, de quien su padre decía, en broma, que no se atrevía a pedirle de beber, viéndole mejor vestido que él." Mas para el desenvolvimiento del lujo es importante la ciudad, sobre todo porque crea nuevas posibilidades de vida alegre y exuberante y, por tanto, nuevas formas de lujo. Las fiestas no quedan circunscritas a los palacios de los príncipes, sino que se extienden a otras clases sociales, que buscan locales de placer (...) Los elementos más importantes son los teatros, los *music-hall* y salones de baile, los restaurantes distinguidos, los hoteles y las tiendas. (pp.109-112).

Ahora bien: ¿qué importancia ha ejercido el lujo en el desenvolvimiento del capitalismo? ¿Ha fomentado –y cómo– el lujo al capitalismo? Este problema ha ocupado vivamente a los economistas de los siglos XVII y XVIII, tanto teóricos como prácticos (...) Reconocíase unánimemente que el lujo desarrollaba las formas económicas, que empezaban a surgir entonces y que eran precisamente las formas capitalistas; por eso todos los partidarios del "progreso" económico eran ardientes defensores del lujo. A lo sumo temían que un gran consumo de lujo menoscabase la formación de capitales. Pero se consolaban, como Adam Smith, con la convicción de que habría seguramente siempre bastantes personas ahorrativas para asegurar la necesaria reproducción y acumulación del capital.

Los gobiernos orientaron su política en un sentido favorable al lujo. Y así vemos que durante el siglo XVII desaparecen los preceptos prohibitivos del lujo (las leyes suntuarias) en los países de rápido desarrollo capitalista. En el año 1621 dictose en Inglaterra la última disposición sobre "indumentaria", en cuyas prohibiciones se mantenían también preceptos concernientes a ciertos gastos de lujo y excesos en las comidas, etc. (...). En 1656 encontramos una disposición que prohíbe los sombreros de castor cuyo valor exceda de 50 libras, y en 1708 se dicta en Francia la última disposición sobre indumentaria. A partir de este momento están convencidas las clases directoras gubernamentales de que es "necesario" el dispendio suntuario (en interés de la industria capitalista), y las figuras salientes de la literatura defienden el lujo (...). Lo que todos estos pensadores estiman en el lujo es, sobre todo, su capacidad de animar los mercados. Montesquieu dice a este propósito: "*Es necesario que haya lujo. Si los ricos no gastan mucho, los pobres mueren de hambre*"

W. SOMBART, *Lujo y capitalismo*, Alianza Editorial, Madrid, 1979

Lectura 5. Protección a la industria nacional

[Frente a una visión acrítica que asegura que la industrialización británica se desarrolló en un contexto liberal, ese texto argumenta como la industrialización inglesa se desarrolló en un contexto de política comercial de protección, que favorecía la importación de materias primas y defendía la exportación de productos acabados de la industria nacional. Política, por lo demás, heredada de un largo pasado mercantilista]

Como fuente intelectual de las modernas doctrinas del *laissez-faire* y como el único país que puede afirmar que practicó un libre comercio absoluto en un determinado período de su historia, la opinión mayoritaria es que Inglaterra se desarrolló sin una intervención estatal significativa. Sin embargo, esto no podría estar más lejos de la verdad....

La reforma de 1721 del derecho mercantil introducida por Robert Walpole, el primer ministro británico durante el reinado de Jorge I (1714-27), supuso un cambio sustancial en la manera de enfocar las políticas industrial y comercial británicas.

Anteriormente, las políticas gubernamentales británicas estaban por lo general enfocadas a la captura del comercio (sobre todo mediante la colonización y las Leyes de Navegación, que exigían que el comercio con Inglaterra tuviera lugar en barcos británicos) y pretendían generar ingresos gubernamentales. La promoción de la manufactura de la lana, tal como se explicó más arriba, fue la excepción más importante a estas políticas; pero incluso esto fue en parte motivado por el deseo de generar mayores ingresos gubernamentales. En cambio, las políticas introducidas después de 1721 tenían el objetivo deliberado que promover las industrias manufactureras. Al introducir la nueva ley, Walpole afirmó, a través del discurso del rey al parlamento

es evidente que nada contribuye tanto al bienestar público como la exportación de bienes manufacturados y la importación de materias primas extranjeras.

La legislación que 1721 y los subsiguientes cambios políticos suplementarios incluían las siguientes medidas. En primer lugar, se rebajaron, e incluso se eliminaron por completo, los impuestos a la importación sobre materias primas usadas por los fabricantes. En segundo lugar, las primas a la importación para las materias primas empleadas para las manufacturas exportadas -una política que había sido bien establecida en el país desde los tiempos de Guillermo y María- se aumentaron. Por ejemplo, se redujo el impuesto sobre las pieles de castor y, en los casos de exportación, se concedía una extensión de la mitad del impuesto pagado. En tercer lugar, se volvieron los impuestos a la exportación para la mayor parte de las manufacturas. En cuarto lugar, se subieron los impuestos sobre bienes manufacturados extranjeros significativamente. En quinto lugar, los subsidios a la exportación ("gratificaciones") se extendieron a nuevos artículos tales como productos de seda (1722) y pólvora (1731), mientras que los ya existentes subsidios a la exportación de lona para velas y azúcar refinado se aumentaron (en 1731 Times 733, respectivamente). El sexto lugar, se introdujo una revolución para controlar la calidad de los productos manufacturados, especialmente los productos textiles, de manera que los fabricantes poco escrupulosos no pudieran dañar la reputación de los productos británicos los mercados extranjeros.

Brisco resume el principio subyacente a esta legislación como sigue:

[los fabricantes] tenían que ser protegidos en casa de la competencia de productos extranjeros acabados; la libre exportación de artículos acabados debía asegurarse y, cuando fuera posible, había que impulsar la mediante gratificaciones y subsidios.

Algo que resulta muy interesante señalar aquí es que las políticas introducidas mediante la reforma de 1721, así o por los principios subyacente, eran curiosamente similares a los empleados por países como Japón, Corea y Taiwán durante el período de la postguerra, tal como lo veremos más adelante.

Con la Revolución Industrial de la segunda mitad del siglo XVIII, Inglaterra empezó a aumentar su liderazgo tecnológico sobre otros países. Sin embargo, aún así prosiguió con su política de promoción industrial, que mantuvo hasta mediados del siglo XIX. En aquél entonces su supremacía tecnológica era abrumadora.

El criterio principal componente de esta política era, claramente, la protección arancelaria... Inglaterra mantenía unos aranceles muy altos en productos manufacturados aún en la década de 1820, unas dos generaciones después del comienzo la revolución industrial, y cuando iba muy por delante de las naciones que competían con ella en desarrollo tecnológico. Además de la protección arancelaria, también se pusieron en práctica otras medidas. En primer lugar, Inglaterra prohibió las importaciones de productos de calidad superior de algunas de sus colonias en caso de que éstos supusieron un peligro para las industrias británicas. En 1699, la Ley de la Lana prohibió las exportaciones de productos de lana de las colonias y acabó con la industria irlandesa de la lana, en ése entonces de nivel superior. En 1700, se impuso una prohibición a las importaciones de productos indios de algodón de calidad superior ("percales"), debilitando el que en este momento era, plausiblemente, el sector de manufacturas de algodón más eficiente del mundo. La industria del algodón india fue destruida continuación del fin del monopolio de la Compañía de las Indias Orientales en el comercio internacional en 1813, cuando Inglaterra se había convertido en un productor más eficiente que este país. En 1873, dos ge-

neraciones después de este hecho, se calculaba ya que el 40-45% de todas exportaciones textiles de algodón británicas se dirigían a la India.

Hacia el final de las Guerras Napoleónicas de 1815, sin embargo, los confiados fabricantes británicos exigieron el libre comercio con una firmeza cada vez mayor. Para ese entonces, la mayoría de los fabricantes británicos estaban firmemente asentados como los más eficientes del mundo en la mayor parte de las industrias, excepto en unas pocas áreas limitadas en las que países como Bélgica o Suiza superaba en tecnología a Inglaterra. Aunque la nueva Ley de Granos promulgada en 1815... supuso un aumento en la protección agrícola, la presión para un comercio más libre iba en aumento.

Aunque hubo una ronda de reducciones arancelarias en 1833, el gran cambio llegó en 1846, cuando la Ley de Granos fue abrogada y los aranceles sobre muchos bienes manufacturados se abolieron. La aprobación de la Ley de Granos se solía considerar por entonces como la victoria final de la doctrina económica clásica-liberal sobre la errónea concepción mercantilista. Aunque no deberíamos subestimar el papel de la teoría económica en este cambio político, muchos historiadores más familiarizados con el período señalan que probablemente debe entenderse como un acto de "imperialismo de libre comercio" que pretendía "frenar el avance hacia la industrialización en la Europa continental ampliando el mercado para los productos agrícolas y materias primas"

Evidentemente, muchos de los líderes claves de la campaña para rechazar la Ley de Granos, como el político Robert Cobden o John Browning, de la Junta de Comercio, concibieron su campaña precisamente en estos términos. El punto de vista de Cobden sobre esta cuestión se expone con claridad en el siguiente pasaje:

el sistema de factorías no se habría arraigado, con toda probabilidad, en América y en Alemania. Con la mayor certeza, no podría haberse desarrollado, como lo ha hecho, en esos dos estados y en Francia Bélgica y Suiza, mediante el fomento de las gratificaciones que la comida cara del artesano británico ha ofrecido al fabricante de esos países, alimentado a un precio más bajo.

Por muy simbólica que fuera la aprobación de la Ley de Granos, el verdadero vuelco hacia el libre comercio no tuvo lugar hasta la década de 1850. Sólo con posterioridad a los presupuestos de Gladstone de la década de 1850, y especialmente la década de 1860, en conjunción con el Tratado de Libre Comercio anglo-franceses (el llamado Tratado Cobden=Chevalier) firmado ese mismo año, fueron eliminados la mayor parte de los aranceles. El siguiente pasaje describe de forma sucinta la magnitud de la liberalización comercial que tuvo lugar en el Reino Unido durante la década de 1850:

en 1848, el Reino Unido tenía 1146 artículos sujetos a derechos arancelarios; en 1860, tenía 48, siendo todos ellos, menos 12, artículos de lujo o de semi-lujo. Habiendo sido el más completo de Europa, el sistema arancelario británico podría haberse impreso en "media página del almanaque Witaker"

Cabe señalar en este sentido que el liderazgo tecnológico británicos que permitió este vuelco hacia un régimen de libre comercio se había obtenido "detrás de unas altas y duraderas barreras arancelaria"

HA-JOON CHANG, *Retirar la Escalera. La estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*. Madrid, 2004 págs. 57-63.

Lectura 6. Las consecuencias sociales de la industrialización

[Estos dos textos históricos, de época, aparecidos en la prensa británica del siglo XVIII muestran los cambios producidos en la sociedad y el mundo laboral británico como consecuencia de la industrialización y los problemas de ella derivados para distintos agentes económicos. En ellos expresan sus quejas y reivindicaciones, por un lado, los artesanos de la industria textil tradicional frente a unas máquinas que ponen en peligro sus empleos y, por otro, los obreros de una fábrica moderna de hilados de algodón frente a unos patronos que se oponen al asociacionismo, pagan bajos salarios y emplean el arma del despido]

Documento 1.**Protesta de los trabajadores textiles en contra de las máquinas (1786)**

A los comerciantes y a los fabricantes de paños, y a todos aquellos que aman a la manufactura textil de este país. La humilde invocación y súplica de miles de quienes trabajan en las manufacturas textiles.

Está **DEMOSTRADO** que las máquinas para cardar han dejado sin trabajo a miles de los que abajo firman suplicantes, lanzándolos a la mayor de las desesperaciones, dejándolos incapaces de mantener a sus familias y privados de la posibilidad de enseñar un oficio a sus hijos; por ello pedimos que se abandonen prejuicios y egoísmos, con el fin de que ustedes presten la atención requerida por la gravedad del caso a los siguientes hechos. El número de máquinas para cardar que se están instalando por doquier a lo largo de 17 millas al suroeste de Leeds, supera todo lo imaginable, pues iya llega a un total de no menos de *cientos sesenta*! Dado que toda máquina puede hacer en doce horas el trabajo que pueden realizar diez hombres trabajando noche y día (como mínimo), ello significa que una máquina podrá hacer en un día el trabajo para el que se requerirían veinte hombres. Dado que no queremos afirmar nada que no pueda ser probado, calculamos que si se emplean cuatro hombres para cada máquina durante 12 horas, y si ésta trabaja día y noche, harán falta 8 hombres para las 24 horas; de esta manera, y en base a un cálculo sencillo, por cada máquina de cardar 12 hombres perderán su trabajo. Dado que se puede suponer que el número de máquinas que hay, conjuntamente, en todos los demás distritos, es similar al de las máquinas que hay en el suroeste, al menos 4.000 hombres se verán obligados a arreglárselas de otro modo para sobrevivir y probablemente terminarán en las listas de pobres, si no se soluciona en breve la situación: calculando que en cada una de las familias ahora sin trabajo un muchacho se podía colocar como aprendiz, ocho mil personas se verán privadas de la oportunidad de procurarse sus medios de subsistencia.

Por tanto esperamos que los sentimientos de humanidad inducirán a quienes pueden impedir el uso de estas máquinas a hacer lo posible para frenar esa tendencia que tan negativos efectos tiene sobre sus semejantes.

Y esto no es todo, ya que también estropea los paños, en cuanto que en lugar de dejar una pelusa, rasca la lana y daña al paño.

Podríamos enumerar otros muchos males, pero esperamos que la parte más sensible de la humanidad, esa que no está influida por intereses egoístas, comprenda la funesta tendencia que significa la supervivencia de estas máquinas. La primera consecuencia será la despoblación, más tarde se abandonará el comercio y los agricultores no podrán tener más satisfacción que la de ser devorados en último lugar.

Quisiéramos hacer algunas preguntas a quienes defenderán el mantenimiento de estas máquinas. Las personas de buen sentido deben saber que el uso de estas máquinas dejará sin trabajo a quienes se dedican al cardado, es decir, a quienes hacían ese trabajo antes de que se inventaran esas máquinas.

¿Y cómo podrán mantener a sus familias esos hombres, a quienes se les quita su trabajo? ¿Cómo podrán enseñar a sus hijos de manera que la generación posterior pueda vivir de su trabajo y no se vean obligados a arrastrarse en el ocio como vagabundos?

Alguien nos podría decir: «empezar a aprender otro oficio». Imaginemos que así lo hacemos. ¿Y quién mantendrá nuestras familias mientras acometemos tan difícil empeño? Y, además, durante nuestro segundo aprendizaje podría inventarse otra máquina que nos quitaría también este trabajo y nuestras familias, que ya estarían medio muertas de hambre mientras nosotros aprendíamos el modo de llevarles el pan, lo estarán del todo durante nuestro tercer aprendizaje.

¿Y qué podrán hacer nuestros hijos? ¿Es que hay que enseñarles la práctica del ocio? Realmente, en tal estado de cosas, no es sorprendente que haya tantas condenas a muerte. Por nuestra parte, y aunque se nos considere hombres sin cultura, estamos convencidos de que educar a los niños a llevar una vida de trabajo y tenerlos ocupados es el camino que evitará que caigan en esos crímenes que un modo de vida ocioso lleva inevitablemente consigo.

Estas cosas, que esperamos que se consideren con parcialidad, serán poderosos argumentos a nuestro favor. Y pensamos que los hombres de buen sentido, religiosos y humanitarios, se convencerán de lo razonable y necesario de nuestra petición, y que sus sentimientos les llevarán a abrazar nuestra causa y la de nuestras familias.

Firmado en nombre de MILES, por: Joseph Hepworth, Robert Wood, Thomas Lobley Thos. Blackburn
(Artículo parecido en el *Leeds Intelligencer* y el *Leeds Mercury* (13-06-1786))

Documento 2.

Principios y quejas de una "friendly society" (1795)

A los empleadores de hiladores con *mule* y al público en general.

Las primeras líneas del artículo aparecido el martes en este mismo periódico describen muy realista-mente los sufrimientos a que estamos sometidos los hiladores a jornada: pero defender que todo ello se derive únicamente de nuestro mal modo de administrarnos implica pensar con mala fe, pues es indiscutible que su causa real es la reducción de nuestros salarios. Con todo el respeto hacia sus Señorías, consideramos urgente obligación moral defendernos de las acusaciones que se nos han hecho. Hemos sido falsamente acusados de coaligarnos contra nuestros empleadores, lo cual no es en absoluto cierto. En efecto, raramente, si no nunca, un complot puede producir algo bueno y además, como un público imparcial podrá fácilmente observar, en nuestro caso no se puede hablar de complot. El objetivo de nuestra Asociación o Club no es favorecer la vagancia o fomentar desórdenes, sino socorrer a nuestros compañeros en sus necesidades. Se dice que gentes trabajadoras han sido alejadas de sus puestos de trabajo, bajo amenazas de miembros de nuestro Club, y obligadas a perder ociosamente su tiempo por las calles hasta que se concediera el aumento de salario solicitado a sus empleadores: desmentimos abiertamente esto.

Ninguna persona razonable puede pensar que nosotros pretendamos pedir nuevas concesiones a favor de nuestra Asociación, dado que nosotros personalmente nos dedicamos a sostenerla. No tenemos ningún deseo o inclinación hacia la violencia, al tiempo que esperamos humildemente que toméis en consideración el actual precio excesivo de los alimentos y de los demás géneros de primera necesidad y que adoptéis en vuestra asamblea alguna medida a fin de que a todo obrero honesto y trabajador se le entregue un salario que sea suficiente para mantenerse dignamente él y su familia. Este será el método más adecuado para asegurar nuestra felicidad y el único que nosotros, pobres hiladores de *mule*, proponemos. Siempre suyos, etc

(Artículo aparecido en el *Manchester Mercury* (03-03-1795))

Textos recogidos de G. MORI, *La Revolución Industrial*. E. Crítica. Barcelona, 1983, pp.176-178 y 185.

TEMA 4: LA DIFUSIÓN DE LA INDUSTRIALIZACIÓN EN EUROPA Y AMÉRICA, 1815-1870**Índice**

4.1. Introducción	125
4.2. Factores para el cambio: revolución económica y revolución política	126
4.3. Crecimiento, cambio estructural y divergencias	128
4.4. Caracteres generales comparativos de los procesos de industrialización	132
4.4.1. Crecimiento y cambios demográficos.....	132
4.4.2. Transformaciones en la agricultura.....	133
4.4.3. Desarrollos y estructuras industriales diferentes	135
4.4.4. Los transportes y su impacto industrial industria ferroviaria.....	136
4.5. Determinantes desde la demanda y la oferta	138
4.5.1. La expansión de la demanda	138
4.5.2. El cambio tecnológico.....	139
4.5.3. Empresa y Banca	140
4.6. El Estado y la política económica liberal	140
4.7. La diversidad de comportamientos nacionales	142
4.7.1. España, una industrialización insuficiente.....	142
4.8. Prácticas de Tema 4: La difusión de la industrialización en Europa y América, 1815-1870	145

4.1. Introducción

Entre 1815 y 1870, Europa continental en su conjunto y algunos países en particular, a los que se unen los Estados Unidos de América (EE.UU.), reaccionan frente al desafío que supone Gran Bretaña para sus economías, al mismo tiempo que se aprovechan de las oportunidades y posibilidades que la experiencia británica brinda. Se da así inicio a una primera oleada de **ampliación** y **difusión** geográfica de la Revolución Industrial, que al propio tiempo será de **intensificación** y **profundización** de la misma. No sólo se conseguirá que más países se integren al proceso de cambios sino también que estos cambios penetren más intensamente en más sectores de actividad y que el nivel de industrialización se eleve o profundice, o, lo que es lo mismo, que la industrialización adquiera mayor densidad y espesor. Con todo, la desigualdad seguirá siendo la norma que rija esta difusión y profundización. Los cambios, en unos casos, arraigarán y se consolidarán con éxito, los llamados *first comers*, mientras que en otros lo harán con dificultades y relativo fracaso, de forma incompleta. Entre los primeros estarán países del noroeste y centro de Europa (Bélgica, Francia, Suiza y lo que será la futura Alemania), además de EE.UU., y entre los segundos, los del sur y este de Europa, además de Rusia. El mapa económico mundial se transformará tanto por aumentar el número de países exitosamente industrializados, que conformarán el grupo de las **economías dominantes**, como por las desigualdades entre éstos y los menos o nada industrializados.

En distinta medida, las nuevas experiencias históricas presentarán caracteres tanto de **imitación** del modelo británico como de **adaptación** a las circunstancias particulares de sus propios países. Se inaugurarán así vías propias hacia la industrialización, no fácilmente reducibles a denominadores comunes, por lo que será preciso analizar algunos casos de forma particular, aunque no sin antes establecer una visión de conjunto en la que se comparen las nuevas experiencias entre sí y con Gran Bretaña.

Las fechas que enmarcan esta primera oleada industrializadora reclaman alguna justificación. 1815 tiene un gran contenido político pero también derivaciones económicas. 1870 es una fecha sin embargo de gran calado económico. El Congreso de Viena (1815) puso fin a la serie de guerras emprendidas por Francia desde 1792 con el propósito de conquistar Europa y convertirla en Imperio francés. El equilibrio político establecido en Viena significó el fin de un ambiente generalizado de inestabilidad e incertidumbre político-militar así como el fin del bloqueo económico a Inglaterra. La paz conquistada y la liberalización del comercio internacional instauraron un entorno propicio al desarrollo económico. El desarrollo creciente de las relaciones económicas, reales y financieras, entre naciones contribuyó lo

suyo, como se verá en próximo tema, a la difusión y profundización de los procesos nacionales de industrialización. En el otro extremo del arco temporal, hacia 1870, antes y después, comienzan a gestarse nuevos cambios, que inicialmente afectaron a la esfera técnica para extenderse luego a otros ámbitos económicos y conformar lo que se ha convenido en denominar la Segunda Revolución Industrial.

La difusión de la industrialización que aquí se analiza se refiere por tanto a la Primera Revolución Industrial, de la que Gran Bretaña fue pionera y cuya propagación en modo alguno significará la pérdida por parte de ella de su posición hegemónica. Al contrario, ésta, a pesar del avance de sus competidores, se verá reforzada, marcándose el momento estelar de dominio de la economía británica en el mundo.

4.2. Factores para el cambio: revolución económica y revolución política

El crecimiento de la economía británica en el siglo XVIII fue sin duda sustancial pero no exclusivo. Otros países y regiones, tanto en Europa como incluso fuera de ella, también crecieron. Las diferencias al respecto, si consideramos el crecimiento de todo el siglo en su conjunto, eran más de grado que de naturaleza, aunque fuesen notables. Lo que de verdad distingue la experiencia inglesa de la de sus vecinos europeos fue el hecho de que en las dos o tres últimas décadas del siglo fue protagonista activo de un crecimiento industrial y del inicio de un rápido cambio estructural. En el resto de los países no estaban aún completamente maduras las condiciones que en Inglaterra habían propiciado tal cambio. Ni la dotación de ciertos factores desde la oferta, ni la extensión y estabilidad del mercado desde la demanda, ni las instituciones, la iniciativa empresarial o la intervención del estado eran iguales. Y ello marcaba la diferencia. Aunque el ejemplo británico fue rápidamente imitado en algunos otros países, que antes de 1815 ya habían entrado en la vía de la industrialización, el contexto institucional entorpecía la rápida difusión de las principales innovaciones técnicas y organizativas y por otro lado la coyuntura político-militar del momento cortocircuitó el arraigo de los cambios iniciados.

Los dos principales factores que impulsaron a otros países a emular a Inglaterra serían el reto y ejemplo británicos así como las revoluciones políticas de EE.UU. y Francia; uno, por tanto, factor económico, el otro, político, con sus derivaciones institucionales.

La Revolución Industrial británica suponía, en efecto, una conjunción de **desafíos y oportunidades** para los demás países. Primero, la competencia de las manufacturas británicas amenazaba los mercados interiores de los países del continente así como sus mercados coloniales ultramarinos. Segundo, el mercado británico de bienes y factores ofrecía nuevas oportunidades de crecimiento económico al resto de los países a través del comercio exterior, la inversión de capital y la transferencia de tecnología, fuera esta por medios legales o por espionaje industrial. Por último, y no menos importante, la conciencia de que la riqueza nacional era la base fundamental del poder del estado animó a los dirigentes políticos a seguir el ejemplo británico mediante una mayor intervención en la economía. La industrialización se convirtió así en un imperativo tanto económico como político. Una vez iniciada, la difusión de la Revolución Industrial fue un proceso inevitable.

Las **revoluciones políticas** llevadas a cabo en EE.UU. y Francia a fines del siglo XVIII entran con pleno derecho en la nómina de factores impulsores del cambio económico. La Declaración de Independencia de los EE.UU. (1776) y su Constitución (1787-89) así como la Revolución francesa (1789) y las guerras revolucionarias (1790-1815) provocaron un cambio radical de panorama en toda Europa y en América. Ellas tuvieron decisivas consecuencias económicas a largo plazo, pues iniciaron o aceleraron el cambio institucional, condición necesaria, aunque insuficiente, para el cambio económico. El ejemplo de EE.UU. abriría para todo el continente americano la esperanza de independencia y de implantación de nuevos derechos civiles. Y por lo que respecta a Europa, hay que reconocer que Francia no inventó el liberalismo pero dio cuerpo al Estado-Nación y lo difundió por Europa aportando los principios políticos e ideológicos, de libertad e igualdad civil, que habían inspirado su revolución. En unos casos, imponiéndolos por las armas en los territorios ocupados y sometidos, y, en otros, inspirando con ellos a las burguesías nacionales a llevar a cabo su propia revolución. Incluso en algunos estados absolutistas, la burocracia asumió la necesidad de realizar algunas reformas institucionales, no tanto por emulación como por prevención frente al peligro de "contagio" de las ideas revolucionarias. Se daba así inicio al llamado "ciclo de las revoluciones liberales burguesas" en Europa que no

terminaría de completarse hasta 1848. En adelante, las economías de estos países podrían desenvolverse en un contexto nuevo, el liberalismo, base favorable al desarrollo.

Las **consecuencias económicas inmediatas** de las revoluciones políticas, medibles por sus resultados, no fueron en general positivas. La coyuntura económica durante estos años de cambio y convulsión política tendió al estancamiento, si no a la contracción, sometidos como fueron dichos países a fuerzas contrarias. Por un lado, su aislamiento respecto del mercado británico, impuesto por la misma guerra y el bloqueo continental (1807), la carencia de ciertos bienes y el incremento de la demanda de material bélico (textiles y hierro) crearon poderosos incentivos para la sustitución de importaciones industriales inglesas y la innovación de productos y procesos, tanto en EE.UU. (desmotadora de algodón) como en Europa (azúcar de remolacha y sosa Leblanc, mecanización del lino y del tejido). Por el contrario, la destrucción de capital y recursos humanos provocados por las guerras fueron en algunos casos, como España, costosísimos. Es más, Francia y España perdieron definitivamente gran parte de sus colonias y en consecuencia sus mercados coloniales, de manera que, al igual que los demás países continentales, debieron reorientar parte de su actividad económica hacia el mercado interior y el europeo.

Las **consecuencias a largo plazo** fueron de otra naturaleza, pero decisivas. Los cambios institucionales que se produjeron por medio de reformas legislativas y, en su caso, la codificación del derecho, crearon un contexto favorable para el desarrollo de la empresa privada, del mercado y el Estado. En adelante, las actividades económicas se desenvolverían en un ambiente de creciente y generalizado liberalismo a nivel tanto nacional como internacional.

En general, el **derecho de propiedad** fue recogido por el código civil (1805) en términos de libre y absoluta disponibilidad por el titular individual (salvo las limitaciones impuestas por la ley en materia de sucesión hereditaria o expropiaciones de utilidad pública).

En el caso de la **tierra**, la propiedad implica la abolición de los derechos feudales (diezmos, servidumbre) y la transferencia de bienes eclesiásticos y comunales a particulares, según diversos modelos regionales de reforma agraria (Francia, Prusia, España) que modificaron o reforzaron, según los casos, la distribución original de la propiedad de la tierra y, por tanto, de la riqueza. En cuanto a las ideas y la propiedad intelectual de las invenciones **técnicas**, el derecho de patentes (1791), proporciona un monopolio temporal al titular de la patente que, una vez registrada, puede ser objeto de transacción, lo que redundaba en una mayor difusión del conocimiento. Y en cuanto a la propiedad del **capital**, el código de comercio (1807) establece una regulación que, siguiendo la tradición del derecho mercantil de los países marítimos, debe garantizar el capital invertido en las sociedades mercantiles. Éstas son de tres tipos según el grado de responsabilidad de inversores y gestores: simples (los socios son responsables individual y colectivamente de todas las deudas del negocio), comanditarias (los socios activos asumen responsabilidad ilimitada en la gestión y los socios sin voto sólo respecto al capital suscrito) y por acciones (responsabilidad limitada para todos los socios).

De acuerdo con los principios de libertad e igualdad, se establece la libertad de **contratación y comercio**, así como de fijación de **precios y salarios**, no sometida a decisiones, en principio, fuera del mecanismo de mercado. Así, el mercado se afirma frente a los privilegios de los estamentos y corporaciones profesionales, de manera que los gremios artesanales pierden sus funciones originales para convertirse en asociaciones de socorro mutuo (Ley Le Chapelier de 1794).

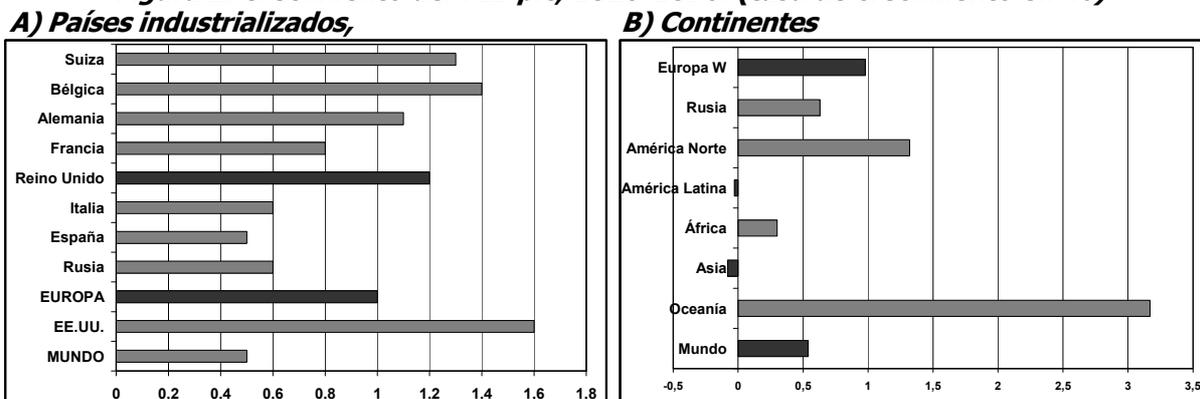
Por último, el fortalecimiento del **Estado** supuso la culminación del proceso de centralización iniciado bajo el absolutismo en la época moderna, pero sobre unos principios completamente nuevos (soberanía nacional, régimen constitucional). Las viejas funciones del Estado son renovadas al tiempo que aparecen otras, como la defensa de la propiedad privada, la oferta de educación formal (fines políticos y económicos), la inversión en infraestructuras y la regulación del mercado y, en general, la dirección del cambio institucional. El consiguiente incremento del gasto junto al principio liberal de igualdad jurídica conducen a implantar una fiscalidad exclusiva (monopolio fiscal del Estado), universal y proporcional (impuesto directo), y, por supuesto, bajo control parlamentario. La afirmación del principio de legalidad frente a la arbitrariedad del estado constituye la principal garantía de que dispone el derecho de propiedad privada.

4.3. Crecimiento, cambio estructural y divergencias

El **crecimiento económico** del mundo se aceleró respecto a la época anterior de forma más que significativa. En términos agregados, su ritmo aumentó casi diez veces, pasando de una tasa estimada del 0.06% anual en el anterior periodo, 1700-1820, a 0.54% en el actual. La intensidad del crecimiento no fue sin embargo la misma en todas partes, tal y como se refleja en la figura 1. Europa Occidental creció a un ritmo bastante más intenso, casi el doble, que la media mundial, pero no fue el continente ni la región del mundo que más creció. Otras lo hicieron a un ritmo superior.

En el interior de Europa, donde radicaba la mayoría de los países industrializados o en vías de industrialización, no fue precisamente Inglaterra el país que más creció durante este periodo. Fue en la anterior etapa cuando su crecimiento fue superior al de cualquier otro país. En líneas generales, como se desprende de la figura 1 A), puede establecerse una clara gradación y escala en el crecimiento de los países europeos: los de la Europa central y del noroeste crecieron a mayor ritmo que los del Este y el Sur; éstos crecieron por debajo de la media europea (0.98%), en tanto aquellos lo hicieron por encima de ella, ocupando Francia una posición intermedia. Fueron sin embargo países extraeuropeos, como EE. UU., Canadá, Australia y Nueva Zelanda los que más progresaron en términos de crecimiento.

Figura 1. Crecimiento del PIB p.c, 1820-1870. (tasa de crecimiento en %)



Fuente: A. Maddison

A nivel de continentes, o de grandes regiones subcontinentales (América Latina y del Norte) o de naciones con tamaño continental (Rusia), si bien el campo de observación puede antojarse demasiado agregado y la información estadística bastante insegura, resulta suficiente para establecer algunas conclusiones mínimas: la primera, ya apuntada, que no fue Europa la región del mundo que más creció sino América del Norte y Oceanía, pero que el aumento del crecimiento mundial se siguió sustentando sobre el de Europa; la segunda, que el resto de los continentes y regiones o decrecieron en términos de PIB por habitante o crecieron a un ritmo cuyas cifras denotan no tratarse de un crecimiento económico moderno; y final y consecuentemente, que la economía mundial se había claramente fraccionado entre países desarrollados, los menos, y no desarrollados, los más, y que la brecha entre ambos se abría.

Los casos de Australia y Nueva Zelanda, y en menor medida el de Canadá, tienen su pizca de excepcionalidad, dado que se trata de "países nuevos" de reciente colonización europea, antes muy deshabitados y con muy bajo nivel de desarrollo, lo que estadísticamente enfatiza el crecimiento. No es ese sin embargo el caso de EE.UU., que si bien coloniza su región occidental, se trata de país relativamente "viejo" y en vías de industrialización desde antes. Su crecimiento, homologable de cara a la comparación con Europa, fue más intenso que aquí, tanto en términos de PIB p/c (1,6%) como, más aún, en el de PIB (4,2%). Con todo, la aportación de estos países al crecimiento mundial fue menor que el de Europa. El tamaño de la economía europea en relación a la mundial era mucho mayor que la de EE.UU. y no digamos que la de Oceanía. El PIB europeo representaba en 1870 el 33% del mundial, mientras que el de América del Norte y Oceanía no eran sino el 9 y 0.6% —en 1820 sólo eran el 1.91% y 0.03% respectivamente —.

Tamaños crecimientos en los países en vías de industrialización vinieron asociados a **cambios estructurales** de diverso signo. Desde el punto de vista demográfico se produjo, como se verá, un rápido avance de la transición demográfica y de la urbanización. Y desde el económico, se dio una creciente preponderancia de la industria frente a la agricultura, un aumento relativo de la inversión en el gasto nacional y un mayor grado de apertura de las economías nacionales. En los países atrasados se mantuvieron por el contrario las estructuras demográficas y económicas típicas de la era preindustrial.

Cuadro 1. Cambio estructural c. 1870 (por sectores, en %)

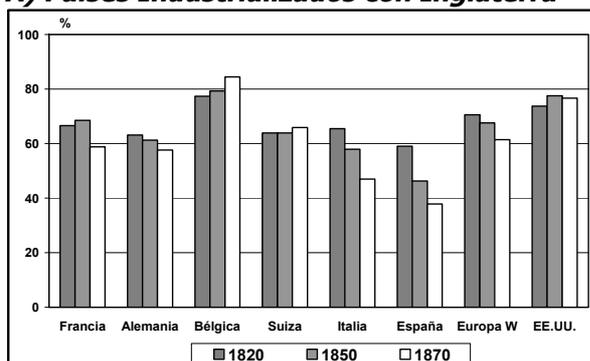
sectores	PIB			POBLACION		
	I	II	III	I	II	III
Gran Bretaña	15	40	50	15	47	38
Francia	39	37	24	45	27	27
Alemania	40	30	30	50	30	20
Italia	59	17	24	61	23	15
España	40	20	40	66	14	19
EE.UU	22	22	56	53	26	21

En los cambios operados en la oferta, manifiestos en la composición del producto y la población activa por sectores (ver cuadro 1, con la cautela de que se trata de datos sólo aproximados), es clara la distancia existente entre Gran Bretaña y el resto de países en proceso de industrialización en 1870. Los cambios más drásticos corresponden a Gran Bretaña, siendo bastante menos intensos, con matices de grado, en el resto de los países. El crecimiento de éstos no se acompañó con un cambio estructural tan marcado como en Inglaterra, que había superado los valores de aquellos ya en la etapa anterior. Esto denota que los países seguidores no llevaron a cabo la transición al desarrollo según el modelo y trayectoria británicos.

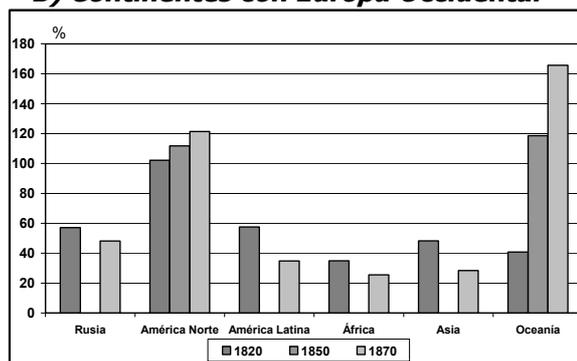
Lo más destacable de Inglaterra en comparación con los otros casos es: la baja participación de la fuerza de trabajo en la agricultura y la minería, cuyos valores son menos de la mitad de la media europea y EE.UU., y la alta correlación que estos valores guardan con los de la producción, reflejando una productividad bastante pareja en todos los sectores de actividad; el "desfase de productividad sectorial", eliminado en Gran Bretaña hacia 1840, persistirá en el resto de los países aún más allá de 1870.

Figura 2. Convergencia

A) Países Industrializados con Inglaterra



B) Continentes con Europa Occidental



A pesar de que muchos países inmediatamente seguidores de Inglaterra crecieron más que ella, ninguno conseguirá sin embargo dar alcance al *leader* británico. La **divergencia** es la nota dominante en este periodo. Sólo Bélgica y Suiza logran acortar mínimamente distancias, y el camino hacia la convergencia iniciado por EE.UU. desde el primer momento se ve truncado en el tramo final a causa de la inmediata Guerra de Secesión (1861-1865). El liderazgo británico no sólo se mantiene sino que se agranda, o lo que es lo mismo, el atraso relativo de la mayoría del resto de países en vías de industrialización aumenta, efecto que se advierte con más detalle desde otras perspectivas menos agregadas. Considerando diversos indicadores de niveles de industrialización, se ha podido concluir que "si se toma como referencia el nivel alcanzado por Gran Bretaña en 1810, el retraso de la economía francesa a mediados del siglo XIX puede ser estimado en medio siglo, el de Alemania en

sesenta o setenta años... [y] el retraso de Rusia y de Italia del orden de un siglo" (Asselain).

La divergencia real es aún más patente si ampliamos el escenario de observación y lo establecemos en términos de continentes o grandes regiones del mundo y Europa. Excepción hecha de América del Norte y Oceanía, que no sólo convergen sino que rebasan los niveles de PIB p/c de Europa del Oeste, el resto de los continentes, que en 1870 alojan al 73% de la población mundial, van divergiendo de forma acelerada respecto a Europa. Su atraso relativo aumenta y la brecha del desarrollo se abre a nivel mundial, máxime si advertimos que la población de Norteamérica y Oceanía, juntas, no era sino el 3% de la mundial.

"En Asia y en África tropical la colonización de nuevas tierras, así como el desarrollo de nuevos recursos y materias primas siguió un proceso mucho más lento que en cualquier otra parte. Las dificultades climáticas y topográficas, el conocimiento inadecuado de las regiones y las resistencias institucionales que se oponían al cambio fueron las principales obstáculos al desarrollo de estas regiones" (Keenwood)

4.4. Caracteres generales comparativos de los procesos de industrialización

Las vías hacia la industrialización no siguieron trayectorias idénticas, pero el camino trazado por Inglaterra marcó una pauta de la que de alguna manera fueron dependientes los países seguidores hasta donde su disponibilidad de recursos y factores lo permitía, por lo que es posible establecer comparaciones al respecto en diversos puntos.

4.4.1. Crecimiento y cambios demográficos

El crecimiento de la población había dado comienzo en todas partes —tuvo carácter prácticamente universal— a mediados del siglo XVIII, pero a lo largo del XIX el ritmo se diversificó. Ciertas regiones del mundo crecieron de forma más acelerada que otras, bien por razón del movimiento natural de su población, consecuencia de la transición demográfica, o bien a causa de los movimientos migratorios.

Cuadro 2. Crecimiento de la población

	1820	1870	Δ (%)		1820	1870	Δ (%)
Mundo	1.041.834	1.271.915	22	Europa W	133.040	187.504	41
América	32.502	88.421	172	Reino Unido	21.239	31.400	48
África	74.236	90.466	22	Francia	31.250	38.440	23
Asia	710.400	765.229	8	Bélgica	3.434	5.096	48
Oceanía	434	2.066	376	Suiza	1.986	2.655	34
Europa	169.497	241.061	42	Alemania	24.905	39.231	58
Rusia	54.765	88.672	62	Italia	20.176	27.888	38
EE.UU	9.981	40.241	303	España	12.203	16.201	33

En el siglo XVIII, en efecto, el ritmo de **crecimiento** de la población mundial y la de Europa Occidental eran muy similares. Pero entrados en el siglo XIX Europa aceleró su crecimiento y se destacó respecto del mundo. Había crecido a un ritmo del 0,4 % anual entre 1750 y 1800, y lo hará al 0,6 entre 1800 y 1850 y al 0,7 en el periodo considerado de 1815 a 1870, debiéndose además tener en cuenta que Europa fue continente de emigración, nutriendo el crecimiento demográfico de otros continentes. Mientras tanto, en este mismo periodo 1815-1870, la población mundial creció a un ritmo bastante inferior, 0.40%, casi la mitad del de Europa Occidental. A esta primera diferencia debe añadirse la de determinados continentes o regiones del mundo, especialmente América del Norte y Oceanía, así como en menor medida América Latina, cuyos crecimientos, espectaculares (2.8, 3.1 y 1.2% respectivamente), tienen como causa las migraciones europeas y su inmediato pasado de regiones muy despobladas. El crecimiento demográfico, para resumir, fue más rápido en Europa, EE.UU. y sobre todo en las regiones del mundo dominadas y colonizadas por Europa, que pasaban a ganar peso relativo en la población mundial, mientras que Asia y África, los continentes más densamente poblados, sobre todo Asia, perdían posiciones a causa de su bajo ritmo de crecimiento.

La **causa** de tales diferencias en el crecimiento, si descontamos el fenómeno migratorio, se encuentra en el cambio de modelo demográfico. Mientras la población de la mayor parte del mundo se desenvolvía en un modelo demográfico antiguo, Europa Occidental estaba experimentando la **transición demográfica**, que supuso el cambio de régimen demográfico, causante inmediato del incremento de la población. El rasgo común en todos los países y el motor desencadenante del proceso fue, como se ha adelantado, el declive de la mortalidad, cuyas causas últimas hay que buscarlas en los entornos económico, higiénico y médico, que redujeron la exposición al contagio de enfermedades y aumentaron la resistencia a las mismas o lucharon directamente contra ellas (ver tema 3). En el curso de la transición demográfica, la natalidad, inicialmente, en la primera fase, se mantiene, si bien acabará experimentando más tarde, en la segunda fase, un declive, lo que no ocurrirá hasta el último cuarto del siglo XIX. En el periodo considerado, el comportamiento de la natalidad sigue por lo común la pauta general de estancamiento al alza, aunque hay excepciones, iniciadas por la propia Inglaterra, donde la tasa de natalidad se incrementó (ver tema 3). Y no fue la única excepción. La natalidad siguió en los países seguidores trayectorias diferentes: temprano declive en Francia, aumento en Alemania, al igual que en Inglaterra, y estancamiento en el resto, de manera que el ritmo de crecimiento fue también muy diferente. Fuera de Europa, en América y Oceanía, también actuó, junto a los aportes migratorios, el crecimiento natural de la población, consecuente al cambio de modelo demográfico.

Otra causa, repetidamente aducida, de crecimiento de la población en determinadas regiones fueron los **movimientos migratorios**. El concepto de **transición de la movilidad** pretende justamente poner de relieve el importante incremento de las migraciones del campo a la ciudad, en el interior de los países europeos y, sobre todo, de Europa a Ultramar, que se inician en estos momentos y que fue causa fundamental del incremento de la población en dichos territorios. Colonización de nuevas tierras más asentamientos de emigrantes europeos en ellas, amén de la transición demográfica, explican el formidable crecimiento poblacional de esas regiones. EE.UU. ejemplifica esta situación; el excepcional incremento de su población está relacionado con las adquisiciones territoriales, "la marcha hacia el Oeste", y las inmigraciones europeas. En el caso de EE.UU., y también de los otros "países nuevos", el crecimiento real de la población fue mayor que el natural, como consecuencia de los aportes de la inmigración, que se constituyen en causa principal de su crecimiento demográfico. En el caso de Europa ocurrió al revés, el crecimiento natural fue superior al de la emigración, por lo que el saldo restante de población en aumento se debía al crecimiento natural. Los movimientos migratorios de este periodo, teniendo su importancia, no tienen comparación con los que se producirán a partir de 1870, con las "migraciones en masa". Conforme vayan mejorando los medios de transporte y comunicación, éstas alcanzarán su máxima intensidad a principios del siglo XX, cuando culminará la transición de la movilidad.

4.4.2. Transformaciones en la agricultura

Las transformaciones de la agricultura europea y norteamericana experimentaron en el curso de estos años una cierta aceleración, bien innovando bien imitando y acomodando en la medida de lo posible las pautas marcadas por Inglaterra, hasta que hacia mediados de siglo se dio inicio a lo que se ha convenido en llamar "Segunda Revolución Agraria", consistente en esencia en la mecanización de las labores agrícolas y el empleo de *inputs* externos al propio sector, tal que abonos nuevos y fertilizantes químicos, la cual tendrá su pleno desarrollo a lo largo de en la segunda mitad de siglo. Este periodo estará por tanto dominado por la "Primera Revolución Agraria", que ahora alcanza su apogeo. Pero fuera del mundo atlántico, de Europa y América, no es seguro que se produjeran transformaciones dignas de reseñar. Los resultados de esta combinación de procesos fueron bastante asimétricos en las distintas regiones del planeta tanto en cuanto a producción como a productividad agrícola. Donde el crecimiento del producto y la productividad fue significativo, la asociación entre desarrollo agrario e industrial fue positiva, con interacciones sinérgicas entre ambos sectores, lo cual cebó los procesos de industrialización y promovió su difusión. Pero donde tales crecimientos no tuvieron lugar, la industrialización no se produjo.

El crecimiento de la **producción** agraria fue a nivel mundial probablemente mayor que el de la población. Probablemente, porque la información al respecto anterior a 1870 es escasa y sobre todo desigual, dependiendo de países y regiones del mundo. Las estimaciones más prudentes sugieren que "antes de 1870 el producto per capita [mundial] no cayó y probablemente creció algo" (Federico).

Pero con diferencias netas. El crecimiento fue mínimo en EE.UU. y Australia, mayor en Europa y prácticamente nulo en el resto del mundo, donde producción y población crecieron poco menos que a la par. La correlación entre crecimiento del producto y países industrializados o en vías de industrialización es perceptible.

Cuadro 3. Rendimientos y productividad agrícola

	Rendimientos trigo *		Productividad trabajo**	
	1800	1870	1800	1870
Reino Unido	13,6	16,6	13,2	19,2
Alemania	10,0	11,6	6,5	15,1
Francia	8,5	11,1	6,5	13,3
Dinamarca		21,2	8,0	25,5
Bélgica	13,5	15,8	7,0	11,8
Holanda	14,0	17,7	9,0	12,1
Suiza	11,0	14,0	5,8	9,9
Italia	7,3	8,0	5,0	5,6
España	5,5		4,3	6,0
Rusia	5,4	5,3	5,6	5,9
EE.UU.	10,0	8,4	20,5	27,5
Europa			6,0	8,4
Otros P. Desarrollados			18,5	26,7
Media			6,4	10,3

* quintales por hectarea

** Producción agrícola (en millones de calorías netas) por activo masculino

El crecimiento agrícola de los países avanzados respondió a una combinación de modelo extensivo e intensivo, lo que redundó en mejoras en la **productividad** de los factores tierra y trabajo. Estas mejoras, sin embargo, no tuvieron el mismo alcance y profundidad en todas partes. Aunque el ritmo del cambio agrícola era en ciertos países muy alto, Inglaterra seguía ostentando, a tenor de las estimaciones de Bairoch resumidas en cuadro 3, una primacía genérica tanto en términos de rendimientos como de productividad del trabajo. Sus valores se sitúan siempre por encima de la media europea y general, si bien Dinamarca y en menor medida Holanda habían superado en 1870 al Reino Unido dentro de Europa. Especial mención merece el caso estadounidense, cuyas cifras revelan el contraste de unos rendimientos relativamente bajos y una alta productividad, la mayor de todas. La dotación de factores determinó, como se verá en tema siguiente, lo que van a ser las notas distintivas de la agricultura americana: su alta relación capital/trabajo y la combinación de técnicas de cultivo extensivas, de bajos rendimientos, con mecanización, generadora de altas productividades del trabajo. Los valores del cuadro son suficientes como para establecer una gradación dentro de la agricultura europea, coincidente *grosso modo* con la del crecimiento económico arriba reseñada: las del noroeste de Europa eran las más productivas, a ellas seguían de cerca las del centro y a mayor distancia las del Este y Sur. Causas atribuibles a la disponibilidad de factores, concretamente a la naturaleza, determinate de la fertilidad natural de las tierras, o a la organización social, entre ellas el alcance de las Reformas Agrarias, condicionaron dichas diferencias, que a la postre provenían de la extensión y profundidad de los cambios.

Las **Reformas Agrarias** facilitaron la organización de la agricultura según los principios capitalistas de la economía de mercado, de manera que los campesinos se convirtieron poco a poco en empresarios agrícolas. La abolición de los tributos feudales y de la servidumbre, allí donde aún pervivían, los repartos de tierras comunales, los cercamientos y, en general, la libertad de uso de la tierra conforme al derecho de propiedad privada proporcionaron las condiciones necesarias para sostener una mayor actividad agraria: la superficie de cultivo fue ampliada por medio de rotaciones y de la supresión del barbecho, la tierra fue objeto de un trabajo más intensivo mediante el incremento de la fuerza laboral y la inversión de capital (nuevas semillas, nuevos cultivos —entre ellos la remolacha azucarera y destacadamente la patata— más ganado, abonos orgánicos y minerales, más capital mecánico). Además, la industrialización permitió abaratar considerablemente los bienes de equipo a disposición de los agricultores, la extensión de las redes de transporte (carreteras y ferrocarril) hizo posible una mayor especialización regional, mientras que los cambios institucionales facilitaron la difusión del crédito hipotecario y cooperativo.

El incremento de la productividad, allí donde se produjo y en la medida en que se produjo, permitió a la agricultura desempeñar varias **contribuciones** esenciales al crecimiento económico y a la industrialización. Por el lado de la **oferta**, la función de la agricultura consiste: en aumentar, primero, la

producción de alimentos a precios moderados para una población en crecimiento y cada vez más urbanizada y la de materias primas para la industria (cueros, fibras textiles), así como, en su caso, la exportación de productos agrícolas con los que adquirir bienes de capital del exterior; segundo, en transferir factores productivos, trabajo y capital, a las actividades no agrarias en expansión, a través de las migraciones del campo a la ciudad de los hijos de agricultores y la inversión en la industria y servicios, mediante el pago de impuestos, la renta de la tierra y los beneficios de los agricultores. Por el lado de la **demanda**, la población agraria constituía en virtud de su enorme peso relativo el principal mercado de bienes de consumo (tejidos, calzado, muebles) y de capital (herramientas agrícolas, arados, carros). La clave imprescindible para el cumplimiento de todas estas funciones residía necesariamente en la mejora de la productividad agraria. Sin ella no era pensable el desarrollo de las funciones indicadas. La correlación entre mejoras de productividad e industrialización es también perceptible.

La importancia relativa de cada una de estas contribuciones dependía en parte de la estructura agraria del país. En general, la difusión de la pequeña propiedad hizo posible que el aumento del ingreso agrario redundara en una mayor extensión del mercado interior de bienes de consumo. En el caso de Estados Unidos, las condiciones favorables del mercado y el acceso a la tierra permitieron la formación de numerosas granjas familiares que hacían un uso intensivo de maquinaria. Sin embargo, en Europa el diferencial de costes respecto a los países de ultramar y los aranceles proteccionistas se traducían en un aumento de los precios de los alimentos en el mercado interior que limitaba el bienestar de los consumidores. Por otra parte, la formación de capital en la agricultura fue considerable, mayor que la demanda de inversión agraria, lo que facilitó la financiación de la economía a través de inversiones directas de los mismos terratenientes o de la intermediación financiera (bancos, mercado de valores).

4.4.3. Desarrollos y estructuras industriales diferentes

Inglaterra marcó la pauta de la industria moderna a sus seguidores desde antes de 1815, con la tecnología algodón, hierro y vapor. Esta pauta fue seguida por otros países desde antes ya de esa fecha pero sobre todo después, tras el fin de las hostilidades y sobre todo de las restricciones por parte de Inglaterra a transferir su tecnología —en 1825 se permitió la emigración de artesanos y en 1846 la exportación de máquinas—. La emulación no fue sin embargo ni podía ser total. La particular dotación de recursos y factores de cada país y la fuerte competencia que los productos industriales británicos ejercían —consecuencia de las ventajas acumuladas por el hecho de ser Inglaterra pionera y de contar con una dotación de recursos comparativamente favorable, al menos en algunos extremos— obligó al resto de los países o bien a proteger sus mercados nacionales para poder implementar y acomodar el modelo industrial británico o bien a desarrollar un tipo de industria que no rivalizara con la inglesa. Voluntad de emulación, necesidad de protección y dotación propia de recursos se conjugaron en los distintos países para dar con desarrollos y estructuras industriales por un lado similares y por otro distintos entre sí y con la pauta británica.

El ritmo y perfil de **crecimiento** de la industria en los diferentes países fue relativamente similar (en torno al 3 % en todo el periodo), aunque partiendo, por supuesto, de niveles muy diversos y llegando, lógicamente, a términos distintos y distantes. También la **estructura** o composición básica de la industria era bastante parecida. Predominaban las industrias de consumo sobre las de inversión. El modelo británico de industrialización vía industrias de consumo fue emulado inicialmente por todos. A lo largo, sin embargo, del periodo el peso relativo de las industrias de consumo fue mermando a favor de las de inversión en algunos países, los más avanzados, con Inglaterra a la cabeza, marcándose con ello las primeras diferencias entre países en punto a estructura industrial. Pero no por ello el modelo de industrialización sustentado en industrias de consumo se modificó en su esencia. Estas industrias seguían siendo preponderantes aunque lo fueran menos que antes.

Es en el interior de las **industrias de consumo** donde las diferencias de estructura entre pionero y seguidores son más destacadas. En Inglaterra predomina el algodón, su competencia en este subsector es incontestable en mercado abierto, mientras otros países, que, por descontado, van desarrollando sus industrias algodoneras, desarrollan sin embargo relativamente más, en comparación con Inglaterra, otros subsectores textiles como el de la lana (Alemania o Francia) o la seda (Italia). Otro tanto ocurre con la industria agroalimentaria, subsector que en otros países alcanzan un desarrollo relativamente superior al de Inglaterra, modernizándose y mecanizándose notablemente.

La **industria siderúrgica** alcanzó por doquier un importante crecimiento. El desarrollo general de la industrialización impulsaba necesariamente el de la industria del hierro. Desde el lado de la oferta, no existe en este periodo innovación técnica crucial e importante, salvo diferentes ensayos de ahorrar combustible, eterno problema de la siderurgia del momento, hasta que se desarrollen los convertidores de acero, que, entre otras cosas, aliviarán el problema del combustible; es cierto que los convertidores se inventan por estos años (Bessemer, 1856 y Siemens-Martin, 1866) pero su generalización, y por tanto sus efectos, no se producen hasta después de 1870, por lo que no pueden contabilizarse efectivamente en este periodo. Tan sólo es de destacar la inyección de aire caliente en los hornos de fundición con el objeto de disminuir el empleo de combustible. Es desde el lado de la demanda donde hay que situar la fuente fundamental de crecimiento de este sector: el empleo crecientemente generalizado de hierro para la fabricación de todo tipo de utensilios y usos, construcciones mecánicas y metálicas, y en especial el desarrollo del ferrocarril, destacadísimo "cliente" de la industria siderúrgica y de otras, con poderosas relaciones interindustriales.

Gran Bretaña sigue marcando la pauta de esta industria, dadas sus dotaciones de factores y avance técnicos, pero están surgiendo competidores relevantes en Francia, Alemania, Bélgica, Suecia y Rusia, con larga tradición siderúrgica preindustrial y dotados de aceptables recursos carboníferos, recién descubiertos, y EE.UU., con grandes recursos minerales y de carbón. Sintomáticamente, Gran Bretaña sigue aumentando su cuota de participación en la producción mundial de hierro pero gana relativamente menos que en el algodón, consecuencia de la política de sustitución de importaciones llevada a cabo por muchos países en este sector de industria de consumo (cuadro 2).

Cuadro 3. Líneas de ferrocarril
(kilómetros)

	1840	1870
Gran Bretaña	2.390	20.000
Europa (sin G.B.)	1.250	81.300
Rusia	0	10.731
EE.UU.	4.500	85.400
Mundo	8.500	205.200

Cuadro 4. Potencia de máquinas de vapor
(miles HP)

	1840	1870
Gran Bretaña	620	4.040
Europa (sin GB)	240	7.530
EE.UU.	760	5.590

El desarrollo de la siderurgia estuvo asociado al de la energía del vapor, pero mucho más vinculado, necesariamente, lo estaba con el del ferrocarril. La disponibilidad de **carbón** fue decisiva a la hora de utilizar esta energía o de buscar alternativas. El descubrimiento y explotación de yacimientos de carbón se extendió por doquier, pero no en todas partes la cantidad y calidad de este mineral era aceptable, como lo era en Gran Bretaña, Alemania, Bélgica o EE.UU. Las restricciones al respecto en el caso de España o Francia fueron notables. La alternativa fue en muchos países la energía hidráulica, que alcanzó mejoras notables que retrasaron la difusión del vapor. La consolidación del vapor fue haciéndose a lo largo de la primera mitad de siglo. En esto, a tenor del cuadro 4, Gran Bretaña fue perdiendo posiciones, hasta absolutamente, respecto a Europa y EE.UU.

Del desarrollo y expansión por tantos países del combinado ferrocarril-carbón-industria mecánica-industria metálica-siderurgia resultó que el **patrón general de la industrialización** se reorientó en una dirección, si no totalmente inédita, no tan transitada hasta entonces. A la industrialización primera vía fundamentalmente industrias de consumo se unió la llevada a cabo vía industrias de base. Este nuevo modelo de profundización o elevación de nivel de industrialización tiene en el ferrocarril una de sus más cabales expresiones así como un factor muy determinante.

4.4.4. Los transportes y su impacto industrial industria ferroviaria

La imperfección de los transportes, restricción trascendental para el desarrollo económico durante la era preindustrial, comenzó a superarse en el siglo XVIII, no sólo en Inglaterra sino en toda Europa, con la mejora y ampliación de carreteras y la construcción de canales para el tráfico de mercancías y movimiento de pasajeros en el interior de los continentes. Más, por tanto, en lo que tocaba a las infraestructuras que a los medios de transporte en sí, que continuaban siendo propulsados por fuerza motriz orgánica, animales. Los cambios se movieron durante este siglo en línea con el sistema tradi-

cional de transporte. El auténtico cambio, revolucionario, que rompió con los “cuellos de botella” del tráfico **terrestre**, fue el **ferrocarril**, invención que afectaba tanto a medios como a infraestructuras y que además articuló la tecnología más de punta del momento —nueva siderurgia en cuanto a materiales y nueva energía de vapor como fuerza automotriz, más ingenierías metálica, mecánica y civil para infraestructuras y medios— conformando un nuevo sistema de transporte a gran escala, que disminuía costes, acrecentaba capacidad de carga y aumentaba velocidad y seguridad en el movimiento de mercancías y personas. Inventado e inaugurado, como se vio, en Inglaterra (1825-1830) tuvo una rapidísima difusión, hasta ganar en pocos años todo el continente europeo y otros muchos países del mundo, destacando EE.UU., donde la construcción ferroviaria tomó dimensiones tan excepcionales que muy pronto contó este país con una red tan extensa o más que la europea. La construcción de líneas férreas se expandió a un ritmo vertiginoso por Europa y América en la década de 1840, pero los años entre 1850 y 1870 se consideran la “edad de oro del ferrocarril”, momento en que la expansión alcanza también, muy tímidamente, a Asia, África y Oceanía. Nunca después se logrará una tasa de crecimiento de la red (9% al año) tan alta como en este periodo. Al final del mismo, la longitud de la red mundial rebasó los 200.000 Km. Y sobre ella, además, los perfeccionamientos técnicos difundidos, especialmente en las locomotoras, permitieron aumentar la velocidad y reducir costes.

Las indudables ventajas y cualidades atribuibles al ferrocarril no pasaron desapercibidas ni para los intereses de la iniciativa privada ni para el estado. En especial para los gobiernos de los países seguidores, en vías de industrialización, que tomaron cartas en el asunto ferroviario, interviniendo de distinta forma en su promoción y desarrollo. Al contrario de lo ocurrido en Inglaterra, y también en EE.UU, donde los ferrocarriles fueron construidos y gestionados por empresas privadas, con una mínima intervención del gobierno, en la Europa continental la participación del estado estuvo casi siempre presente. En casos, como Bélgica o Alemania, la participación fue prácticamente total; la construcción fue realizada por el gobierno con fondos públicos y la gestión fue llevada a cabo directamente por la administración del estado. En otros casos, como Francia y España, primó el “sistema de concesión”, por el que la construcción y explotación de la red era concedida por parte del estado a compañías privadas, a cambio de subvenciones, pero a reserva de aceptar la imposición del trazado por parte del estado y a expensas de otras condiciones destinadas a preservar el interés general. Se inauguraban así dos tipos de tradiciones ferroviarias contrapuestas, la de empresa más o menos pública en la Europa continental y la de empresa privada en Inglaterra y EE.UU.

El ferrocarril fue tanto consecuencia como causa de la industrialización. Consecuencia, porque, como se ha adelantado, ensambló y sintetizó la más avanzada tecnología del momento. Causa, por cuanto dio origen a una nueva industria específica, directamente asociada al ferrocarril, la **industria ferroviaria**, encargada de la construcción y mantenimiento del material móvil y fijo de los ferrocarriles, y además impulsó enormemente otras industrias a causa de los poderosos **enlaces interindustriales** que desarrollaba. La difusión del ferrocarril tuvo en este sentido un activo impacto sobre el proceso de industrialización, pues desarrollaba vínculos o eslabonamientos tanto hacia atrás, *backward linkage*, (demanda de *inputs* para su construcción, mantenimiento y explotación, provenientes de la minería del carbón y hierro, así como de la siderurgia primaria y las industrias metálicas o mecánicas) como hacia adelante, *forward linkage*, (oferta de *outputs* en forma de servicios de transporte a distintas actividades industriales). Sus efectos abarcaron al sector **financiero**. Nunca antes la demanda de capitales había alcanzado el nivel y la concentración precisados para la construcción, el mantenimiento y la renovación de la infraestructura y medios del nuevo sistema de transporte, lo que tuvo lógicos efectos en el desarrollo y transformación del sector financiero. Incluso acabó influyendo en la **organización empresarial**, dado que las empresas ferroviarias fueron las primeras en alcanzar dimensiones y tamaño que requerían nuevas formas de gestión. Y por descontado, tuvo lógicos **efectos comerciales**, pues el tráfico de mercancías y de pasajeros se expandió, máxime cuando al desarrollo del ferrocarril se yuxtapuso el de los nuevos medios de transporte marítimo, con el que se interconectó, con los puertos como nudo de articulación. Efectos, en suma, múltiples, comerciales, industriales, financieros y empresariales, que condicionaron muy positivamente el ritmo de la industrialización y de la actividad económica en general, lo que se evidencia en el crecimiento del sector industrial y del conjunto de la economía .

Dadas las exigencias que el ferrocarril comportaba —técnicas, financieras y de relaciones interindustriales—, su construcción y mantenimiento planteaba tantas oportunidades como riesgos para cual-

quier país que optara por él. Pero no todos poseían la capacidad de aprovecharlas o superarlos. La disponibilidad de tecnología y/o de capital financiero era una condición obligada con la que no todos los países contaban para montar el ferrocarril. Por ello, su construcción o financiación fue llevada a cabo en una importante medida por los países industrialmente más desarrollados. Las estadísticas de las redes ferroviarias nacionales o continentales son al respecto engañosas. A tenor de ellas (cuadro 3), la participación de Inglaterra en la construcción o negocio ferroviario estaría, relativamente, en franco declive. Sin embargo la realidad es bastante distinta. Muchos de los ferrocarriles del mundo, y no sólo los de sus colonias sino de países europeos —entre ellos España— fueron construidos parcial o totalmente con materiales ingleses. Y una parte destacada de los estadounidenses fueron financiados con capital británico. Pero este comportamiento no fue exclusivo de Inglaterra. Francia, Bélgica o Alemania también construyeron y/o financiaron el ferrocarril de otros países más atrasados, igualmente fuera y dentro de Europa. Por ello, a efectos de valorar el impacto industrial y económico general del ferrocarril —vía fabricación más exportación de material ferroviario e importación de rentas de capital invertido en el exterior— es preciso mirar más allá de los kilómetros de líneas férreas existentes en cada uno de ellos. El liderazgo en este sentido seguía estando del lado de Inglaterra y a ella se sumaron otros países, los más industrializados del momento, que también tuvieron participación industrial o financiera en la construcción y mantenimiento de los ferrocarriles de otros países. La difusión del ferrocarril por el mundo tuvo indudables efectos industriales positivos pero éstos fueron asimétricos, netamente favorables para los países ya industrializados.

El tema de la renovación del transporte no se cierra con el ferrocarril. El transporte marítimo, el más eficiente en la era preindustrial, comenzó a experimentar cambios en este periodo, si bien será luego, en la siguiente etapa, cuando los cambios adquieran transcendencia decisiva con la aplicación de la máquina de vapor, la arquitectura metálica de acero y finalmente el diesel (ver tema siguiente). La aplicación del vapor comenzó justamente en este periodo, pero sólo en el transporte fluvial y de cabotaje (Fulton, EE.UU., 1807), pues en alta mar planteaba diversos problemas que sólo serían resueltos más tarde por medio de diversas innovaciones complementarias (naves de acero, cartografía y rutas, muelles y puntos de abastecimiento de carbón, el gran problema). El primer barco que empleó propulsión a vapor en una travesía transatlántica (Savannah, 1819) tuvo que servirse de las velas en gran parte de su viaje. Aunque la navegación a vapor se inició, pues, en este periodo, sólo alcanzará significado en la etapa siguiente.

4.5. Determinantes desde la demanda y la oferta

4.5.1. La expansión de la demanda

El crecimiento de la demanda se asentaba en la expansión del **consumo** de una población en crecimiento que disponía de una renta per cápita asimismo mayor, fenómenos constatados, y en el comportamiento de los precios. El comportamiento de los precios fue a la baja, con el matiz de que los precios de los bienes industriales caían más que los agrícolas, por lo que esta relación de intercambio favorecía el consumo de productos industriales, siempre que los distintos tipos de rentas se comportaran positivamente. El comportamiento de estas rentas no fue igual ni en el tiempo ni en intensidad. Los salarios reales, desde aproximadamente los años 1830/40 y tras las vacilaciones anteriores, acabaron finalmente tomando una senda de crecimiento. Los beneficios y las rentas de la tierra venían aumentando desde antes y en una medida mayor que los salarios. A lo largo por tanto del periodo todos los tipos de ingresos acabaron crecieron, con el añadido de que la parte de los salarios en la renta nacional fue en aumento conforme se multiplicaba la población trabajadora por cuenta ajena, la población asalariada. Población, rentas y precios se concitaban en este periodo para asegurar un aumento del consumo.

Junto al aumento de las cantidades consumidas se fueron modificando los hábitos y **pautas de consumo**, en una línea similar a la de Inglaterra, si bien no en todas partes fuera tan intensa que allí. En los países más avanzados de Europa se estaba produciendo desde fines del siglo XVIII lo que se ha calificado de "revolución del consumidor" que a lo largo del siglo XIX fue progresando hasta convertirse a fines de siglo en "revolución de los bienes de consumo" (Flacher). La primera revolución afectó a las preferencias de los consumidores e inicialmente implicó a unos pocos bienes que se correspondían con las necesidades más básicas de alimentación, vestido y vivienda. La alimentación se diversificó con productos sobre todo venidos de las colonias (café, azúcar, chocolate, etc., bienes por cierto complementarios), bienes de semilujo pero cada vez más consumidos por más capas de población y

que desde luego estaban por encima de las estrictas necesidades alimenticias. El confort de las viviendas mejoró con el uso de espejos, cortinas, porcelanas, cobres, así como renovados instrumentos culinarios. El vestido se modificó, las prendas costosas y resistentes dieron paso a otras menos duraderas y baratas, además de uniformes. El aumento de la demanda de bienes que superaban la satisfacción de necesidades mínimas y más homogéneos reclamaba producciones acordes con estos requerimientos, lo que constituyó un estímulo al desarrollo de industrias y formas de producción correspondientes.

El espíritu de progreso animaba la **inversión** privada, que por medio de las nuevas instituciones financieras se canalizaba sobre todo hacia la construcción de infraestructuras de transporte y construcción y a la industria. La enorme extensión de los medios de transporte terrestres tuvo un efecto multiplicador sobre la demanda vía inversión e integración de los mercados interiores.

El **gasto público** aún absorbía una parte relativamente modesta de la renta nacional, pocas veces superaba el 10 %, si bien todos los estados nacionales apoyaron diversos proyectos industrializadores y de obras públicas, así como la extensión, aún muy somera, de servicios sociales, como la educación y la beneficencia. El gasto público de los estados continentales no era mucho mayor que el británico, ni tampoco de naturaleza muy diferente, si bien las partidas que dedicaban a la inversión por medio de diversos tipos de ayudas a la industria y a la construcción, y de la educación, fueron algo mayores, al menos en Francia y Alemania.

Por último, la **demanda exterior** de los mismos países en desarrollo y, sobre todo, de Gran Bretaña proporcionó un importante y creciente complemento de la demanda interna. El crecimiento de las economías europeas, y, sobre todo, la británica proporcionaba un mercado en expansión para las materias primas (fibras y minerales), los alimentos (cereales, carne y derivados lácteos, vinos) y algunas manufacturas de lujo del continente, sobre todo desde la abolición de las Corn Laws (Leyes de Granos) en 1846 y la difusión del libre comercio a partir de 1860 (ver tema 6). Algunos países europeos podían aprovechar la renta de situación derivada de la proximidad a los centros de crecimiento económico (Bélgica, Suiza, Norte de Italia, Holanda, Dinamarca).

4.5.2. El cambio tecnológico

El cambio tecnológico está caracterizado por la difusión y maduración de las innovaciones características de la Primera RI británica. La frontera tecnológica no permaneció estable. Además del ferrocarril, prototipo de macroinvención, hubo continuas microinvenciones o invenciones incrementales, en modo alguno despreciables por sus relevantes efectos en la productividad. Además, en este periodo aparecieron otras macroinvenciones de relevancia decisiva, como la fundición de acero y la electricidad, el desarrollo de la química (colorantes, fibras) y la construcción de maquinaria, cuyo arraigo y generalización será sin embargo posterior a 1870.

La superioridad tecnológica británica era incontestable debido al coste inferior del capital (el crecimiento proporciona un mayor ahorro, la tradición bancaria, la construcción mecánica) y a las técnicas intensivas en energía (por la dotación de recursos carboníferos). Las vías de difusión tecnológica fueron dos: una, las transferencias técnicas, mediante la emigración directa (temporal) de técnicos y empresarios (1825), y la exportación de maquinaria (1842), y, otra, la educación formal (institutos politécnicos) que proporcionaron una creciente autonomía tecnológica a cada país.

La innovación tecnológica en Europa presenta ciertos caracteres específicos como consecuencia de la competencia británica, de los diferentes costes relativos de los factores (trabajo y capital) y del mismo desfase, que paradójicamente permite adoptar las últimas innovaciones (ventajas del atraso relativo). Así pues, en Europa predominan al principio los segmentos de producción más intensivos en trabajo que en energía o capital, que suelen ser los que exigen mayor cualificación laboral, el procesado de productos intermedios británicos (hilo de algodón, hierro bruto), el desarrollo de energía hidráulica y de técnicas ahorradoras de combustible y materiales (métodos científicos), la combinación de procesos mecánicos (fábrica) y manuales (talleres domésticos) como respuesta adaptativa de los empresarios a las condiciones socioeconómicas (mano de obra rural, coste del capital y riesgo). Además, la difusión del ferrocarril propició si no el liderazgo, al menos el protagonismo de la

siderurgia debido a la fuerte demanda de material fijo y rodante, sobre todo en Bélgica y Alemania.

4.5.3. Empresa y Banca

La financiación de la industrialización en el continente presenta algunas ventajas frente al caso británico, si bien la pequeña empresa de carácter unipersonal o familiar, que también era predominante, financiaba la inversión en capital fijo mediante el ahorro personal y la inversión de beneficios (autofinanciación) y el capital variable (pago de salarios, materias primas) mediante el crédito bancario (letras de cambio).

Los primeros empresarios tuvieron dificultades para movilizar el capital debido a dos frenos fundamentales: los grandes riesgos de la inversión y las restricciones e imperfecciones del mercado de capitales. Ahora bien, el ahorro de los países europeos fue completado en las etapas iniciales por la inversión exterior, primero la británica y después la de los demás países industrializados. Las inversiones directas británicas se adelantaron en el tiempo y tuvieron desde entonces una dimensión superior a la del resto de los países.

A diferencia de Gran Bretaña, las sociedades en comandita y por acciones cobraron mayor importancia en la etapa inicial de la industrialización del continente especialmente en la banca y las empresas de servicios urbanos y de transporte. Las sociedades por acciones son capaces de movilizar el ahorro de las clases medias a través de la emisión de acciones y obligaciones, mientras que los inversores pueden diversificar el riesgo entre varias inversiones. La legislación ya contemplaba el principio de responsabilidad limitada en el Código de Comercio (1807), pero los gobiernos eran reticentes a la hora de autorizar la constitución de sociedades por acciones debido al deseo de proteger los derechos de los inversores. Afortunadamente, la liberalización se abrió paso desde los años 1850 y 1863-1867 en el sentido de agilizar los trámites burocráticos, pero sobre todo el de reforzar las garantías jurídicas de los inversores por medio de la obligación de dar publicidad a las cuentas de las sociedades.

La mayor innovación continental fue la banca mixta o universal, que apareció por vez primera en Bélgica y después en Francia, Alemania y los demás países. La banca comercial opera con un pasivo en el que predominan los depósitos a la vista de numerosos clientes y empresarios frente al capital propio, e invierte en operaciones fundamentalmente de corto plazo: por consiguiente, la eventual demanda de liquidez limita el préstamo a largo plazo que exige la gran industria. La banca mixta, comercial y de negocios (de inversión), dispone de un pasivo en el que las acciones y obligaciones, procedentes de capitales ajenos, son muy importantes respecto a los depósitos a plazo, de manera que es posible invertir el capital en activos a más largo plazo como la renovación de descuentos y la adquisición de títulos de empresas industriales o de servicios urbanos, además de prestar a corto plazo (descuento) y operar en el mercado de deuda pública. De esa manera era posible también minimizar el riesgo vía diversificación y control de los negocios promocionados por la banca.

Los bancos hipotecarios disponían de una clientela reducida, generalmente urbana, cuyas propiedades inmuebles servían de garantía crediticia. Los montes de piedad (Italia) y las cajas de ahorros (Austria) facilitaron la movilización del ahorro popular, que de otra manera habría permanecido atesorado. Estos organismos sin ánimo de lucro y bajo tutela del Estado invertían el activo en deuda pública negociable y créditos personales al consumo, tratando de combinar el mínimo riesgo con la máxima liquidez. Los bancos cooperativos de crédito (Alemania) se orientaban más a los pequeños negocios comerciales, industriales y agrícolas de carácter familiar.

4.6. El Estado y la política económica liberal

El *Estado*, cuyo grado de soberanía determina la capacidad para transformar las instituciones, no era, ni es, un elemento totalmente independiente, sino fruto de una constelación de intereses más o menos armónicos que lo legitiman (B. Supple). La acción del Estado debía estar limitada según los principios del liberalismo a la oferta de bienes públicos. Por otra parte, el *sistema censitario* de representación ciudadana reducía el cuerpo de electores a los propietarios, únicos, por tanto, con influencia directa en los debates parlamentarios. Además, los principios de tributación que sostenía la "economía política clásica" (proporcionalidad, seguridad, eficacia, suficiencia) recomendaban la moderación de los impuestos, sobre todo en los que recaían sobre el ahorro, porque de esa manera se estimulaba la inversión, llave del progreso. En consecuencia, el gasto público debía ser modesto. Sin embargo, la

intervención pública era más decisiva a través de la regulación económica, que se dirigía fundamentalmente, aunque no sólo, a la creación de un marco institucional favorable para el desarrollo de la empresa privada, tanto más cuanto el Estado aglutinó en toda Europa una parte decisiva de los esfuerzos de emulación nacional respecto a Gran Bretaña y otros países.

La primera y más importante función del Estado en lo que atañe a la economía debe ser la protección del derecho, de manera que los individuos dispongan de **seguridad jurídica** y confianza respecto al cumplimiento de los contratos. La industrialización proporcionaba nuevas oportunidades y motivos para aplicar estímulos más o menos conocidos anteriormente: la reforma de las instituciones sociales para crear un ambiente capitalista, incrementar la seguridad empresarial y garantizar la libre circulación de hombres, recursos y mercancías, la creación de servicios con elevadas economías externas (comunicaciones y transportes, información, educación), el uso de regulaciones para proteger industrias y poblaciones particulares (tasas, ordenanzas, ayudas), y, por último, la inversión e iniciativa empresarial. Sin duda alguna, los estados nacionales no despreciaron la política industrializadora, pero su intervención se dirigió prioritariamente a la construcción nacional y a la creación de precondiciones para el desarrollo: codificación de derecho mercantil, derechos de patentes y otras, uniones aduaneras y monetarias y liberalización del comercio interior, construcción de infraestructuras (carreteras, ferrocarril), creación de sistemas nacionales de educación.

La **política comercial** perseguía una ampliación del mercado, primero y ante todo a través de la formación del llamado "mercado nacional". Al respecto cabe distinguir dos etapas, que se verán con más detenimiento en tema 6. La primera estuvo definida por el proteccionismo frente a la competencia británica y por la unificación del mercado interior mediante la abolición de aranceles internos o la formación de uniones aduaneras, entre las que destaca el Zollverein (1818-1834). La segunda se caracterizó por el avance del librecomercio, que se acelera a raíz del Tratado Cobden-Chevalier de 1860.

La unificación de las unidades de cuenta en un patrón monetario fue también una prioridad de la política económica nacional. En general, la **política monetaria** pretendía mantener estable el valor del dinero frente a cualquier otro objetivo, de modo que era más bien pasiva. A fin de cumplir este objetivo era esencial mantener el equilibrio presupuestario. La emisión de moneda ha sido siempre una regalía del Estado y lo es particularmente desde los principios del liberalismo porque las alteraciones del dinero, en cuanto que es reserva de valor y medio con poder liberatorio en el pago de deudas, afecta decisivamente los derechos de propiedad y la confianza de los individuos. Un instrumento fundamental de la política monetaria fue el "banco central" de cada nación, generalmente un banco por acciones que prestaba al tesoro público, a particulares y, con el tiempo, a los bancos privados (redescuento), que se hizo con el monopolio de la emisión monetaria y que poco a poco fue convirtiéndose en prestamista de última instancia y regulador del sistema bancario.

La creación de un **sistema educativo** en todos sus niveles, básico, técnico y universitario, contribuyó a acelerar la producción de conocimiento y la formación de capital humano respecto al sistema británico de aprendizaje mediante la experiencia laboral (*aprender en el yunque*).

Los problemas que suscitaban la urbanización y proletarianización de importantes segmentos de la población, que fácilmente caían presas del desempleo a causa del paro tecnológico o durante las crisis económicas, impulsaron también la intervención del Estado en los **asuntos sociales**, ya que las instituciones tradicionales de asistencia a los pobres habían desaparecido sin que el mercado (seguros) ni el asociacionismo (cooperativas, sociedades de socorro) hubieran ocupado todavía el lugar que les correspondía. Según el liberalismo doctrinario, la redistribución de rentas por medio de ayudas directas a los pobres reduciría los incentivos de los obreros para trabajar y ahorrar. Los asilos debían combinar el auxilio social a los trabajadores sanos desempleados con la canalización de la mano de obra a los patrones, aunque el auxilio social a los trabajadores sanos desempleados difícilmente podía conseguirse mediante el fomento de obras públicas con las que generar empleo, dado el limitado gasto de los organismos públicos. En todo caso, el estado debía desempeñar una doble función reguladora y subsidiaria de la iniciativa privada: la asistencia privada por profesionales liberales y organismos de caridad podía ser completada con la ayuda pública a través de la beneficencia a los pobres por incapacidad (orfandad, enfermedad, invalidez y vejez).

Después de 1870 las funciones del Estado aumentaron debido al desarrollo de la representación democrática, la creciente rivalidad nacional (imperialismo), a la percepción de los problemas derivados de la industrialización como la competencia internacional o las condiciones de vida obrera y urbana (legislación reformista en materia social y urbanística y ayuda a sectores débiles, como la agricultura), y, por último, en ciertos países por la conciencia del atraso (ayudas a sectores modernos vía proteccionismo, reserva de mercados, iniciativa empresarial en Italia, Rusia y Japón).

4.7. La diversidad de comportamientos nacionales

La industrialización es un fenómeno global, pero no simultáneo y ni siquiera uniforme, ya que las condiciones de partida son diferentes en cada momento histórico. En sentido temporal cabe distinguir a los países pioneros, los seguidores y los de industrialización tardía. Algunos investigadores destacan la singularidad de cada experiencia (Rondo Cameron), pero otros han tratado de reducir la variedad de comportamientos "nacionales" a pautas comunes.

El modelo de Gerschenkron (1962) destaca que los países que se incorporan tarde al proceso de industrialización siguen vías distintas según el grado de atraso, de manera que su avance no es una repetición de los ejemplos pioneros, sino un sistema ordenado de desviaciones graduales respecto a aquéllos. Los países atrasados incorporan tecnología más avanzada, intensiva en capital en vez de trabajo, al tiempo que han recurrido a formas distintas de financiación (banca y estado frente a la autofinanciación), y con esas formas de financiación aparecieron distintos tipos de control y organización como la gran empresa. En consecuencia, la alta tecnología y la banca o el estado han sido sustitutos de los factores que faltaban en un principio.

Además, la respuesta aparece condicionada, desviada por el "diferencial de contemporaneidad" (Pollard). Ciertamente, el proceso de industrialización modifica el escenario en el que deben desenvolverse los seguidores: los pioneros modifican las ventajas comparativas y, por tanto, las posibilidades de especialización de los seguidores, la presión demográfica ha sido más acusada en los países atrasados en parte por la disponibilidad de innovaciones médicas o urbanas, el ferrocarril se convierte en un instrumento de unificación nacional, la política imperialista se impone aun sin aparente fundamento económico, el socialismo revolucionario prende en países atrasados donde la población obrera es relativamente poco importante pero vive en condiciones penosas (Rusia). Un ejemplo contemporáneo puede ser la repartición de los costes ecológicos del desarrollo entre países desarrollados y países en vías de desarrollo.

La tesis de Gerschenkron ha sido confirmada en parte por Adelman/Taft-Morris (1980). En el período 1850-1913, la incorporación con cierto éxito, en términos de convergencia más o menos temprana, dependió de una constelación de instituciones, entre las que cabe destacar las agrarias por sus repercusiones sobre la formación del mercado y la importancia de las relaciones socio-políticas. Las investigadoras norteamericanas distinguen cinco modelos: 1) pioneros (Gran Bretaña, Bélgica, Francia, USA y Suiza), 2) seguidores (Alemania, Italia, Rusia y Japón), 3) países cuya industrialización deriva de la exportación de productos primarios (Escandinavia y "países nuevos"), 4) países sometidos a fuerte presión demográfica que no se industrializan (Egipto, China), y 5) inclasificables (Holanda, España y Turquía), con una característica común, su pasado imperial.

En cualquier caso, los niveles de industrialización inicial (1820) señalan la destacada posición de Bélgica, el primer país que siguió los pasos de Gran Bretaña, a continuación Suiza junto con Francia y, después, Alemania. Las tendencias de la producción y de la población de cada país fueron muy diferentes, si bien el crecimiento de la renta per cápita siguió un ritmo similar de manera que a lo largo del siglo XIX cambiaron los tamaños de cada país pero tal vez no tanto las diferencias de nivel per cápita entre ellos.

4.7.1. España, una industrialización insuficiente

El atraso económico de España era muy pronunciado a principios del siglo XIX cualquiera que sea el indicador elegido (renta per cápita, alfabetización, esperanza de vida, empresariado). Aunque las reformas liberales comenzaron en plena guerra de la independencia (1808-1814), el cambio institucional

se retrasó mucho tiempo debido a las guerras civiles y los cambios de gobierno que atravesó el país. Además, la depresión económica de los años 1815-1840 fue más profunda y prolongada que en los países europeos. Una vez comenzada la industrialización (mecanización de la hilatura del algodón en Cataluña a partir de 1832), el crecimiento fue muy lento, insuficiente para acortar las distancias que separaban a España de los países pioneros de la industrialización.

El mercado interior era desde luego muy pequeño y fragmentado, y poco dinámico. La escasa población inicial (12 millones de habitantes c. 1800) creció moderadamente a lo largo del siglo, no por el declive de la natalidad, como en Francia, sino por la elevada mortalidad, que experimentó una pauta de descenso similar a la de otros países, pero mucho menos pronunciada, de manera que a finales de siglo todavía había grandes diferencias de esperanza de vida respecto a Europa. La renta per cápita parecía ser determinada, como en todo país agrario, por la distribución de la propiedad de la tierra: una clase terrateniente con elevados ingresos frente a una masa de pequeños propietarios, arrendatarios y jornaleros con ingresos cercanos al nivel de subsistencia no podían sostener un mercado de masas. Las desamortizaciones apenas alteraron ese rasgo excepto en algunas comarcas del Mediterráneo y el Cantábrico. La integración del mercado interior fue muy lenta, dada la escasa y tardía inversión en construcción de carreteras y ferrocarriles (1848, 1855).

La pérdida de las colonias (1810-1824) y la caída de las exportaciones de lana hasta su virtual desaparición significaron una gran pérdida de mercado y de oportunidades de ganancia para la agricultura meridional y mesetaria, la industria de tejidos y del hierro, y el transporte marítimo, así como para el estado debido a la caída de los ingresos fiscales (excedentes de las haciendas coloniales, aranceles). A partir de entonces, el déficit de balanza comercial y el déficit fiscal no podían ser compensados con las remesas de metales procedentes de las Indias. Ahora bien, la industrialización europea proporcionó la ocasión propicia para la rápida reorientación de las exportaciones españolas gracias a la demanda de vino, aceite y otros productos de la agricultura mediterránea, y, sobre todo, minerales (plomo, cobre, mercurio, hierro, cinc y otros).

La escasez de yacimientos carboníferos y de recursos hídricos era un factor indudable de atraso porque significaba el encarecimiento de la energía y, por tanto, de los procesos industriales, así como de la fundición de hierro y del cultivo. A pesar de todo, el crecimiento económico no fue desdeñable, sobre todo en la minería, la agricultura de exportación y la industria algodonera, que en su mayor parte estaba localizada en Barcelona y sus alrededores.

El crecimiento de la producción agraria fue importante, pero insuficiente, ya que descansaba en la roturación de tierras marginales, algo en la especialización regional y apenas en la inversión de capital en forma de regadíos o maquinaria. Por tanto, el crecimiento fue suficiente para alimentar a la población con mayor regularidad y generar un ahorro a través del comercio exterior, la renta, los beneficios y los impuestos, pero insuficiente para estimular la extensión del debido a los bajos ingresos de los pequeños campesinos y jornaleros y al elevado precio de los cereales.

La expansión de la industria algodonera fue muy rápida en las décadas centrales del siglo XIX, aunque sus efectos de arrastre resultaron débiles. El capital procedía de las ganancias del comercio exterior. Los mercados eran el español y el colonial altamente protegidos, si bien con aranceles decrecientes, lo que permitió el avance de la moderna industria a costa de la tradicional (lencería gallega, pañería castellana). La innovación tecnológica consistió principalmente en la importación de maquinaria y métodos ingleses. En los años 1860 ya se había completado la mecanización del hilado, estando a medias la del tejido de algodón, mientras que apenas comenzaba en la industria lanera. La innovación tecnológica continuó en los años siguientes, pero los costes todavía eran mucho más altos que los de otros países. La estrechez del mercado (lento crecimiento demográfico, estancamiento del ingreso rural, crisis coloniales y tratados de comercio con Francia y Gran Bretaña) limitaba las expectativas de beneficio y frenaba la inversión, con lo que no se alcanzaban economías de escala (pequeña empresa, pervivencia del sistema de subcontratos). Además, los costes laborales unitarios eran muy altos debido al elevado precio de los alimentos, que repercutía sobre los salarios nominales, y la baja cualificación del trabajo. Por último, el combustible era asimismo muy caro (protección de la minería del carbón).

La modernización de la siderurgia fue más tardía y lenta debido a la localización dispersa de las materias primas (hierro y carbón), la estrechez y diversidad del mercado interior, y la innovación tecnológica vía importaciones (maquinaria textil desde 1846, franquicias arancelarias al ferrocarril en 1855-91).

El sistema bancario que nació en 1855 descansaba en los bancos de emisión y en las sociedades de crédito, todos ellos en forma de sociedad anónima, a los que se sumaban numerosas casas de comercio y banca e infinidad de prestamistas rurales. La expansión del sistema fue insuficiente respecto a la demanda de crédito, como demuestra el continuo aumento de los tipos de interés. Además, la crisis financiera de 1866 eliminó de la escena a buena parte de los bancos de las regiones del interior.

La acción del Estado estuvo fuertemente condicionada por la permanente crisis fiscal. Debido a la extensión del fraude fiscal, los ingresos eran insuficientes para financiar el gasto, que en su mayor parte se dedicaba al servicio de la deuda. Las consecuencias fueron muy graves (Pedro Tedde). Primero, el estado no prestó atención suficiente a los objetivos básicos liberales, omisión no justificada por el liberalismo económico clásico ni por falta de instrumentos administrativos (centralismo), sino por la renuncia a una mayor presión fiscal y control presupuestario. En segundo lugar, el encarecimiento del crédito privado, por cuanto el ahorro tendía a dirigirse hacia la deuda pública o a la compra de tierra (desamortización). En tercero, el condicionamiento de la política monetaria, especialmente la sujeción del banco emisor a las necesidades de crédito público en vez de la demanda de crédito privado. Y, cuarto y último, la dependencia del estado respecto a prestamistas nacionales y extranjeros, que exigieron condiciones muy duras en sus préstamos a la Hacienda, bien con tipos de interés elevados o bien, más a menudo, en forma de compensaciones como explotación de recursos nacionales y rebajas arancelarias.

4.8. Prácticas de Tema 4: La difusión de la industrialización en Europa y América, 1815-1870

MATERIAL PARA PRÁCTICAS

- P.1. Conceptos a recordar
- P.2. Cuestiones a analizar
- P.3. Ejercicios
- P.4. Lecturas complementarias

P.1. Conceptos a recordar

Todos estos conceptos económicos son **básicos y fundamentales**; serán además empleados con frecuencia a lo largo del curso, por lo que su comprensión y memorización es indispensable.

<i>First comers</i> Convergencia Divergencia Segunda revolución agrícola Estructura industrial Frontera tecnológica Transferencia de tecnología Macroinvenciones Microinvenciones Relaciones interindustriales Enlaces hacia atrás o desde la demanda Enlaces hacia adelante o desde la oferta	Patente Sociedades en comandita Sociedades por acciones Banca comercial Banca mixta Política económica liberal Principios tributarios liberales Regulación económica
---	---

P.2. Cuestiones a analizar

1. ¿Cuáles serían las dos características que de forma general definirían a este periodo desde el punto de vista de la industrialización?
2. ¿Qué significado tienen las fechas de 1815 y 1870 como límites cronológicos del periodo?
3. ¿Qué desafíos suponía la revolución industrial británica para los demás países?
4. ¿Por qué y cómo las revoluciones políticas impulsaron la difusión de la industrialización?
5. ¿Fue el crecimiento medio de Europa en este periodo superior al que se produjo entre 1700 y 1820? ¿En cuánto fue superior o inferior?
5. ¿Qué es lo que diferencia el cambio estructural británico del de sus seguidores?
7. ¿Siguieron todos los países las pautas definidas por el modelo de transición demográfica?
8. Los países que se estaba industrializando ¿convergió o divergió respecto a Inglaterra? ¿Cuáles convergió y cuáles divergió?
9. ¿El aumento de la producción agrícola fue suficiente para abastecer a la población mundial en crecimiento? ¿Qué diferencias se dieron entre los países avanzados y el resto del mundo en cuanto a producción agrícola?
10. ¿El desarrollo del vapor hizo desaparecer a otro tipo de energías, como la hidráulica?
11. ¿Qué contribuciones o funciones desempeña la agricultura en el crecimiento económico?
12. ¿Cuáles eran las diferencias fundamentales entre la estructura de la industria británica y la del resto de los países en vías de industrialización?
13. ¿Qué quiere decir que el patrón de industrialización cambió en este periodo?
14. ¿Qué diferentes efectos se derivan de la difusión del ferrocarril sobre la industrialización?
15. ¿Qué son en concreto las relaciones interindustriales?
16. ¿Hubo muchas macroinvenciones en este periodo o fueron más bien las micrinvenciones las que primaron? Señale alguna de estas innovaciones.
17. ¿Qué derecho protege la propiedad intelectual estimulando la invención e innovación técnica?
18. ¿Cómo pudieron los países europeos superar el atraso tecnológico frente a Gran Bretaña?
19. ¿Qué razones justifican la inversión pública en infraestructuras según Adam Smith y el liberalismo en general?
20. ¿Qué factores determinaron la expansión de la demanda?
21. ¿Qué se entiende por "revolución del consumidor"?
22. ¿Cuáles fueron las consecuencias de la pérdida de las colonias del continente americano para la economía española?
22. ¿Qué problemas fueron más importantes en el atraso español: la deficiente dotación de recursos naturales, el tamaño del mercado o la política económica del Estado? Razone la respuesta.

P.3. Ejercicios

1.- Con los datos del cuadro adjunto, hallar las tasas de crecimiento acumulativo anual entre 1820 y 1870 y establecer el ranking de los países por razón del crecimiento

2.- Con los mismos datos, calcular el grado de convergencia o divergencia entre Reino Unido y resto de los países (PIB p.c. del país considerado como porcentaje del PIB p.c. del Reino Unido = 100)

PIB p.c. de distintos países, 1700-1870, en \$ ppc de 1990

	Reino Unido	Francia	Alemania	Bélgica	Suiza	Italia	España	Europa W	EE.UU.
1700	1.250	910	910	1144	890	1.100	853	998	527
1820	1.706	1.135	1.077	1319	1.090	1.117	1.008	1.201	1.257
1850	2.330	1.597	1.428	1847	1.488	1.350	1.079	1.574	1.806
1870	3.190	1.876	1.839	2692	2.102	1.499	1.207	1.960	2.445
crecimiento									
convergencia									
1820	100								
1850	100								
1870	100								

3.- Según los datos adjuntos, que representan el peso de Inglaterra en el mundo en población y diversas actividades económicas, entre 1800 y 1870, analizar cuáles son las actividades económicas en las que más ha aumentado la hegemonía inglesa en el periodo considerado.

Inglaterra en economía mundial (en %)

(en %)	1800	1830	1860	1880
Población	1,6	2,1	2,2	2,4
Producción Industrial				
Producción total	4,2	9,5	19,9	22,9
Producción siderurgia	16,7	36,3	52,3	42,6
Consumo algodón	4,5	15,9	46,8	32,3
Producción carbón	63,0	71,0	57,0	49,0
Ferrocarriles		[1840]		
líneas (longitud)	-	33,2	13,8	6,8
Comercio				
Exportaciones	19,0	18,0	20,0	16,5
Flota mercante	42,0	29,0	28,0	32,0
Inversiones exteriores capital	-	42,0	50,0	49,0

Fuente: Bairoch

P.4. Lecturas complementarias

Lectura 1. Las principales características que la primera mitad del siglo XIX

[De forma más bien descriptiva pero clara, este texto, del historiador suizo Paul Bairoch, nos brinda las cinco principales características que según él definen a las economías en vías de industrialización en la primera parte del siglo XIX]

Comenzaremos por lo que se puede denominar primera mitad del siglo XIX, es decir el periodo que va desde 1815 a 1870. Examinaremos primero las cinco características principales: la difusión de la industrialización; los rápidos cambios en la economía de los transportes; las tendencias hacia el libre-cambio; el predominio creciente de la economía británica; el comienzo de la protección social de los obreros y de la organización de la clase obrera...

Difusión de la industrialización

..., hacia 1815-1820, solamente cinco países habían comenzado su revolución industrial: Inglaterra, Francia, Bélgica, Suiza y Estados Unidos. Ahora bien, hacia 1870, no solamente esos cinco países están ya fuertemente industrializados respecto a la situación de partida, sino que, entre tanto, nuevos países han comenzado a industrializarse. Citemos a Alemania, Austria, Suecia, España, Italia, y cierto número de países de poblamiento europeo. De hecho, se podría considerar que todos los grandes países que han conocido la revolución industrial, a excepción de Japón y Rusia..., han comenzado esta industrialización antes de 1870. En el límite, se podría incluso considerar que el Japón y Rusia entrarían en esta clasificación. En efecto, la revolución Meiji, que marcó el comienzo de la política de desarrollo moderno, tuvo lugar en 1869, y ocho años más tarde, en Rusia tuvo lugar la abolición de la servidumbre, abolición motivada y necesitada esencialmente por el deseo de modernización económica del vasto imperio de los zares.

Y si combinamos los efectos de la difusión espacial de esta industrialización con los del nivel de creciente industrialización, se percibe que estamos frente a una expansión extremadamente rápida de la producción manufacturera. Tomemos primero un indicador tosco, pero significativo, a saber, la producción de hierro. Si, entre 1750 y 1800, la producción mundial de hierro pasó de 0,6 al millón de toneladas, en 1860 tenemos que hablar de 7,2 millones de toneladas y en 1870 de 12,4 millones; es decir, 20 veces el nivel anterior a la revolución industrial. Más significativo aun, el volumen global de la producción industrial de los futuros países desarrollados, poniendo la base 100 en el Reino Unido y el año 1900, el índice pasó de 24 en 1750 a 27 en 1800, y dobló prácticamente en el curso de los 60 años siguientes para llegar al índice 42 en 1860.

Si la expansión de la producción industrial ha sido rápida, por el contrario, durante esta primera mitad del siglo XIX, no se han producido modificaciones fundamentales en la naturaleza de los productos manufacturados, sobre todo a nivel de bienes de consumo, donde no aparece prácticamente ningún nuevo producto importante. La naturaleza del consumo sigue siendo de tipo tradicional, pero las cantidades consumidas progresan rápidamente: más vestidos, calzados, vajilla, etc. En cuanto a bienes de producción, las novedades que aparecen no serán otras sino las del transporte.

Cambios rápidos en la economía de los transportes

Hasta los años 1830, lo esencial de los cambios en los transportes ha consistido en la mejora de los medios de comunicación relativamente tradicionales. Por una parte se trataba de la mejora de la red de carreteras, gracias a las nuevas técnicas de construcción, entre las que destaca el famoso "macadam". Este nombre proviene del de su inventor escocés John Loudon McAdam (1756-1836) que, tras haber hecho fortuna en Nueva York, en el comercio, volvió a su país natal donde ensayó a su costa experiencias para mejorar las carreteras, especialmente su revestimiento. El elemento esencial del sistema de McAdam no consiste solamente en la utilización de piedras fraccionadas en diferente tamaño, sino sobre todo en el drenaje del suelo que soportará la carretera, lo que, al mantenerla seca la hacía más resistente. Se trata, por otro lado, de la expansión de redes de canales, fenómeno que puede ser considerado tan antiguo como nuevo. Antiguo, puesto que los primeros canales, en Europa, datan del siglo XV, pero son mucho más antiguos los de civilizaciones extraeuropeas; especialmente en China, donde el primer canal fue abierto en el siglo III a. C, y donde el famoso gran canal, el más largo del mundo (1.700 km), había sido en gran parte acabado en el siglo VII. Antes de en China, numerosos canales habían sido realizados en Oriente Medio, aunque con dedica-

ción más bien al riego que a la navegación. La novedad en el montaje de la red de canales a comienzos de la Revolución Industrial no reside en las técnicas utilizadas sino sobre todo en la rapidez de su expansión y en su densidad. Sólo Inglaterra poseía, en 1830, una red de 3.500 km., siendo así que su primer canal puesto servicio lo fue en el año 1761. En Francia, en el decenio 1830, se abren 1.700 km de canales. Globalmente, entre 1815 y 1857, seguimos en Francia, se pasa de una red de cerca de 1.200 kilómetros a otra de aproximadamente 4500 km. A título de comparación, esto se traduce en una red de 250 kilómetros por millón de habitantes en Inglaterra, de 125 en Francia; pero sólo de unos 20 a 30 km. en la China del siglo XII.

Los ferrocarriles

Las transformaciones de la economía de los transportes, más directamente vinculadas a la Revolución Industrial, comienzan a partir de los años 1825 gracias a la aplicación de la máquina de vapor al transporte. Y, en el presente caso, la imagen de Epinal se corresponde con la realidad: el hecho capital consiste en la aparición del ferrocarril. La primera línea (32 km.) se abren Inglaterra el año 1825; el proyecto consiste en unir las ciudades de Stockton con Darlington. Es cierto que los raíles habían sido ya utilizados antes. En efecto, en materia de transporte, el propósito pretendido es disminuir la fricción de las ruedas a fin de reducir la cantidad de energía necesaria en el transporte de una cantidad determinada de producto. Los raíles de madera habían sido ya utilizados, sobre todo en las minas, desde la primera mitad del siglo XVI. Pero, tal como se entiende el término ferrocarril en el siglo XIX, este consiste en la conjunción del raíl de hierro y la máquina de vapor. Y, para hacerlo todo técnica y económicamente viable, fue necesario reducir el precio del hierro e incrementar el rendimiento de las máquinas vapor.

..., desde 1850, prácticamente todos los países industrializados habían ya comenzado a montar una red de ferrocarriles, y, desde 1870, prácticamente el conjunto del mundo conoce esta fase. Además, el crecimiento de la red es extremadamente rápido. Si examinamos la situación en Europa, constatamos que, desde 1870, Europa (sin Rusia) tiene unos 90.000 km. de vía férrea. Lo que quiere decir (hipótesis, por descontado, teórica) que si estas líneas hubiesen sido repartidas de una forma óptima, ninguna parte del territorio de Europa se hubiese encontrado a más de 12 kilómetros de distancia de una línea de ferrocarril. Se puede constatar igualmente que, muy pronto, se asiste a la instalación de redes de ferrocarril en el futuro Tercer Mundo. Lo que constituye un aspecto importante de la problemática del proceso de subdesarrollo económico de esta región del mundo... Ciertamente, en esta región, lo esencial de la red ferroviaria se hizo después de 1870.

Barcos a vapor

La segunda aplicación de la máquina de vapor a los transportes se situó en el dominio de la navegación. Los comienzos de la navegación a vapor datan de principios del siglo XIX; pueden incluso encontrarse precedentes bastante antiguos, tales como el del francés Claude François, marqués de Jouffroy d'Abbans, en 1783. Pero, en definitiva, los progresos al respecto fueron muy escasos los años 1840-1850. El fenómeno se acelera realmente después de 1869, fecha de la apertura del canal de Suez que dio una ventaja suplementaria a la navegación a vapor. Sin embargo, en las proximidades del año 1870, la flota a vapor representaba cerca del 50 % de la capacidad de transporte del conjunto de la flota, conjunto que había multiplicado por seis su capacidad de transporte entre 1800 y 1870.

La navegación a vapor va a favorecer la apertura de dos canales marítimos importantes: el canal de Suez y el de Panamá, cuya apertura tendrá lugar medio siglo más tarde, en 1914. Desde el punto de vista de las relaciones comerciales internacionales, el canal de Suez es más importante. Esto, no sólo en razón del ahorro de tiempo en el trayecto, lo que fue considerable (por ejemplo, de Liverpool a Bombay el ahorro fue del 41 %), sino también a causa de importancia del comercio entre Europa y Asia. En los años 1923-1925, una media de 5.030 navíos comerciales pasaban cada año por el canal de Suez, mientras que por el canal de Panamá su número no se elevaba más que a 4.550. En épocas más recientes, a causa de la expansión del comercio de los Estados Unidos con el Japón, los dos canales gozan más o menos de la misma importancia.

Caída de precios y ganancias enormes de velocidades

La conjunción de este desarrollo de los ferrocarriles con el de los barcos a vapor va a traer consigo una caída muy destacada de los precios del transporte. Si comparamos precios de comienzos del siglo XX con los de comienzos del XIX, podemos concluir en los siguientes órdenes de magnitud. Para los transportes terrestres, la baja real (teniendo en cuenta el movimiento general de precios) debió de ser del orden de 15 a 1, y esto sin incorporar los costes de los transportes ferroviarios (hacia 1910, el coste del transporte de cereales, sólo en vagones de ferrocarriles a larga distancia..., en este caso, la caída sería de 50 a 1). Para el transporte marítimo, la baja fue del orden de 7 a 1. En lo que concierne a los ríos, la reducción fue menor, pero el desarrollo de la red de los canales comportó transformaciones importantes; de forma que se puede estimar que la baja fue aproximadamente del orden de 3 a 1. Globalmente, se puede estimar que entre 1800 y 1910 la caída de los precios reales medios (ponderados) de los transportes ha sido del orden de 10 a 1. Se puede igualmente estimar que entre 1830 y 1870 el precio de los transportes terrestres han bajado en la proporción de 10 a 2 (comparando el coste del ferrocarril con el de carretera) y los de navegación marítima de 10 a 4 (comparando los costes medios). Ésta caída de los costes ha sido acompañada por una fuerte reducción del tiempo del transporte. En resumen, una verdadera revolución de los transportes cuyas consecuencias serán muy importantes tanto para el comercio internacional como para la colonización y el sistema económico de cada país.

Tendencias hacia el libre comercio

... lo que conviene aquí señalar es que, a comienzos del siglo XIX, el proteccionismo y, en realidad, un proteccionismo muy estricto fue practicado prácticamente en toda Europa y en el mundo en general. La primera ruptura en esta constante de la historia tarifaria se sitúa en 1846, con la aplicación de una política muy liberal en el Reino Unido. Desde comienzo de los años 1860, otros países importantes adoptan una política similar. Y, hacia 1875, el conjunto de Europa posee un sistema aduanero que se puede considerar, para la época, como librecambista. Fuera de Europa, la evolución es diferente, con la persistencia muy señalada del proteccionismo de los Estados Unidos, para el cual la victoria en 1865 de los antiesclavistas del norte es también una victoria de los partidarios del proteccionismo de las regiones más industrializadas del norte.

Preponderancia creciente de la economía británica

A pesar de la difusión espacial de la industrialización, que se extiende a lo que constituirá el núcleo esencial de los futuros países desarrollados, nos encontramos con que, durante la primera mitad del siglo XIX, la preponderancia de la economía británica sobre la economía mundial continúa creciendo...

Queremos insistir, primero, en el hecho siguiente: la población del Reino Unido no representa más que una pequeña fracción de la población mundial. Ciertamente, y esto es una resultante de la Revolución Industrial, la parte relativa de este país en la población mundial dobla entre 1750 y 1840, pasando del 1 al 2,2 %. Sin embargo, incluso ese 2,2 % constituye una proporción muy débil de la población mundial. En esta perspectiva, queremos señalar que, más tarde, en el momento del apogeo de la potencia económica de los Estados Unidos —que se sitúa a mediados del siglo XX— este país representará el 6,1 % de la población mundial. La debilidad numérica de la población de estos dos países dominantes en el plano económico presenta analogías con las dominaciones militares de muchas naciones o tribus que, desde la Antigüedad, han logrado, a pesar de la debilidad de sus poblaciones, someter a o influir sobre imperios enteros...

Retomemos la analogía con la potencia dominante británica y comencemos por el comercio, la flota y la dominación colonial. Hacia 1700, Inglaterra no participa probablemente en más del 5 % del comercio mundial. A pesar de la unión con Escocia e Irlanda, cosa que redujo la importancia de su comercio exterior, dado que los intercambios entre Inglaterra y estas regiones dejan de ser considerados como comercio exterior, el Reino Unido de 1860 aseguraba, el sólo, el 20 % de las exportaciones mundiales. Si se tiene en cuenta a las exportaciones, especialmente de productos coloniales, la parte del Reino Unido es aún mayor, del orden del 23 %. Por otro lado, en lo que concierne a la flota comercial, ésta representa, hacia 1860, el 28 % del total mundial. El dominio colonial de Inglaterra en 1700 concierne a regiones cuya población no era superior al millón de habitantes, es decir en torno al 15 % de la de Inglaterra; y el dominio colonial inglés no representaba ni siquiera la décima parte del total de Europa. Hacia 1860, el dominio colonial británico contaba con una población del orden de 260 millones (es decir, el 900 % de la del Reino Unido); y el dominio colonial inglés representaba entonces las nueve décimas partes del conjunto de Europa.

Pasemos a la producción. El futuro Reino Unido, que representaba menos del 2 % de la producción industrial mundial hacia 1750, alcanzó el 20 % de la misma hacia 1860 (su cenit, en 1880 con el 23 %). Más espectacular aun... es la participación dominante en los sectores nuevos de la Revolución Industrial: textil y siderurgia. En lo que se refiere al hilado del algodón, que fue lo esencial del textil inglés en el siglo XIX, la Inglaterra de comienzos del siglo XVIII ocupaba un lugar muy discreto en Europa (puede que una sexta parte, 16 %);... ahora bien, hacia 1860, el hilado mecánico británico consumían cerca del 60 % del algodón bruto de las industrias europeas, las cuales consumían probablemente del 75 al 80 % del algodón bruto en el mundo entero. En otros términos, la parte de los británicos en la producción mundial de hilo de algodón pasó de 4 al 47 % entre 1800 y 1860. En cuanto la producción de hierro colado (más hierro labrado), hacia 1860, el Reino Unido representaba el 52 % de la producción mundial; y los 3,8 millones de toneladas de metal producidos en los altos hornos británicos representaban una cantidad entre cinco y siete veces más elevada que la producción mundial de 1750. Finalmente, ..., la preponderancia británica es aún más grande en lo que se refiere al carbón, predominancia que existía ya antes de la revolución industrial. He aquí una de las especificidades de la Inglaterra tradicional, mejor dicho desde el siglo XVII, no de antes, puesto que,..., fue esencialmente la demanda de combustible doméstico en Londres lo que impulsó el desarrollo de las minas de carbón...

Comienzo de la protección social de los obreros y de la organización de la clase obrera

La palabra "comienzo" ha de entenderse aquí en el contexto del mundo contemporáneo, el de la emergencia de formas modernas de protección social. Precisión necesaria, puesto que desde la Antigüedad, y por no tomar en cuenta más que las civilizaciones occidentales, los aspectos sociales son dominantes en las religiones procedentes del mundo bíblico. La noción judía de sábado, día en el que está totalmente prohibido para el conjunto de la población, incluidos los esclavos y hasta los animales, trabajar, es una conquista social considerable. Aunque en otras religiones bíblicas el día de descanso sea, por regla general, menos estricto, representa sin embargo una ruptura que, cada semana, vuelve a romper la monotonía y a veces también el calvario del trabajo. Esto no es más que un aspecto de las numerosas disposiciones de naturaleza social contenidas en las prácticas religiosas judías, cristianas y musulmanas.

Con la revolución industrial, las cosas cambian. Diferencias de tamaño, sin precedente histórico, de la clase obrera, puesto que, ..., la importancia relativa (y, de seguro, también absoluta) de esta clase obrera crece considerablemente, pasando del 20-25 % de la población activa a más del 50 %, incluso a más del 60 % en ciertos países. Diferencias también en razón de la forma del trabajo industrial que no es ya el de las sociedades tradicionales. Por lo esencial, fue entre 1802 y el comienzo de los años 1870 donde se sitúa un doble movimiento..., por una parte, protección social desde arriba, concebida por la patronal bajo la presión de las élites ilustradas liberales, por otra parte, cambios procedentes de la presión desde abajo, que pone en marcha formas de organización destinadas a lo que se puede llamar, simplificando, lucha de clases.

BAIROCH, Paul, *Victoires et devoirs II. Histoire économique et sociale du monde de XVI^e siècle à nos jours*. Gallimard. Paris, 1997, pp. 15-33 (traducción de L.M. Bilbao).

Lectura 2 Tecnología y mercado

[El texto trata de relacionar mercado con tecnología, más exactamente con la senda tecnológica de la producción en serie, en tres experiencias históricas, Francia, Inglaterra y Estados Unidos. Las relaciones sin embargo no parecen ser perfectas. Otros factores son también determinantes de la adopción de la senda tecnológica]

Los acontecimientos económicos ocurridos en Estados Unidos, Francia y Gran Bretaña en el siglo XIX pueden interpretarse, siguiendo una lógica análoga, como intentos contrapuestos de elaborar una variante de la tecnología industrial distinta y adecuada para las peculiaridades de la situación nacional. Los factores políticos existentes en cada país dieron a los mercados nacionales una forma peculiar; las empresas maximizadoras del beneficio adaptaron la nueva tecnología mecánica a las condiciones locales...

..., de los tres países, Estados Unidos fue el que más avanzó en el camino hacia un sistema fabril de producción en serie. A principios del siglo XIX, la oferta de trabajo, especialmente de trabajo cualificado, era escasa; no había gremios que restringieran la reorganización de la producción, y una opulenta clase de pequeños terratenientes —cuya ancestral diversidad de gustos había desaparecido al emigrar al Nuevo Mundo— quería y podía comprar los toscos productos estándares que salían de las primeras máquinas-herramientas especializadas. Había suficientes materias primas, como la lana, para que la ineficiencia de las máquinas no tuviera consecuencias económicas. Dado que los patronos necesitaban maquinaria ahorradora de trabajo y que los clientes compraban bienes hechos a máquina, fue natural la tendencia americana hacia la producción en serie.

La pauta francesa, a pesar de que tiene algunas similitudes superficiales con la americana, fue diferente. Los campesinos franceses, al igual que los pequeños terratenientes americanos, controlaban su tierra: durante su Revolución habían sido capaces de bloquear (al igual que habían hecho en siglos anteriores) los esfuerzos de los nobles y los plebeyos ricos por deshacerse de ellos. Pero los campesinos franceses subsistieron en pequeñas parcelas (resultado de la subdivisión de la tierra entre sus herederos, de acuerdo con la regla de la herencia divisible), que estaban en gran medida al margen de la economía monetaria. Por consiguiente, en Francia la demanda de bienes manufacturados provenía de grupos de nobles procedentes de las regiones, así como de los comerciantes y los oficiales burgueses y de los pocos campesinos ricos de cada provincia que los imitaban. Por lo tanto, los gustos y los mercados variaban de una región a otra. Francia tenía, además, gremios —reavivados a finales del siglo XVI— que mantenían vivos los cánones tradicionales de excelencia y velaban por el cumplimiento de las normas de calidad. Sin embargo, éstos controlaban la producción de una manera suficientemente laxa en el campo para que pudieran ensayarse nuevos productos y procesos; y el tribunal parisino eximió a sus artesanos favoritos de las restricciones de los gremios, con el fin de fomentar la producción de algunos productos nuevos como los cronómetros navales (útiles en las guerras abiertas) y la porcelana (útil en la lucha por el prestigio internacional). En estas circunstancias, la economía francesa comenzó a especializarse en la producción de una amplia variedad de bienes de alta calidad por medio de las tecnologías y las técnicas organizativas analizadas en el apartado anterior de este capítulo.

Gran Bretaña era un caso intermedio en esa época. Por una parte, como muchos campesinos ingleses habían perdido el control de su tierra y se habían visto obligados a emigrar a las ciudades (como consecuencia de la reorganización de la agricultura que comenzó en el siglo XV), existía un mercado urbano de masas para los bienes de consumo baratos. Los mercados coloniales demandaban, además, el mismo tipo de productos. Los artesanos, fomentados por el gobierno en el siglo XVII (en un intento de reducir la dependencia nacional de las importaciones), escaparon posteriormente al control del Estado y de los gremios, trasladando el trabajo al campo, y comenzaron a reorganizar la producción. Así, pues, el crecimiento siguió en parte el modelo de la senda estrecha.

Por otra parte, los gustos eran más variados en Gran Bretaña que en Estados Unidos. Dado que la industria daba empleo en las áreas rurales, la población se concentró en el campo, lo que contribuyó a estabilizar los gustos provincianos. Había, además, una abundante oferta de mano de obra cualificada y no cualificada, por lo que los empresarios —a diferencia de los americanos— no tenían que buscar mecanismos ahorradores de trabajo. Así pues, Gran Bretaña desarrolló una cierta industria de producción en serie (en sectores como el hilado de algodón, la elaboración de alimentos y la fabricación de cerveza), pero su economía, como se observa en los ejemplos de Sheffield y Birmingham, siguió pareciéndose en muchos aspectos más a la francesa que a la americana.

No es de extrañar, pues, que Marx, comparando Gran Bretaña con el continente, viera en el primero un pionero de la producción automática y que los franceses vieran en los ingleses una masa homogénea de esclavos fabriles con un gusto uniforme (y malo). Tampoco es sorprendente que los ingenieros británicos que examinaron las técnicas americanas para fabricar productos como cerraduras y pequeñas armas (en la muestra presentada en el Cristal Palace de Londres en 1851 y, más tarde, en sus recorridos por las fábricas americanas) hablaran del «sistema americano de fabricación», subrayando la diferencia entre el uso concertado que hacían los americanos de las máquinas especializadas para producir piezas intercambiables y los residuos de la tradición artesanal que quedaban en la práctica británica.

Nuestro análisis de la relación entre los mercados y la evolución de la tecnología revela la existencia de una coherencia en los diversos acontecimientos nacionales, que niega la teoría clásica, pero también oculta un aspecto fundamental de la evolución tecnológica. Hasta ahora hemos supuesto que existía una correlación directa entre la distribución de los intereses económicamente relevantes y la orientación de la tecnología hacia la producción artesanal o hacia la producción en serie. Desde este punto de vista, los fabricantes de máquinas responden inmediatamente a los imperativos del mercado. Pero la idea de que la tecnología surge de alguna manera espontáneamente a partir de las transacciones de mercado es insostenible desde el punto de vista empírico, como muestran dos ejemplos (de los muchos posibles) extraídos de los acontecimientos americanos.

En primer lugar, muchas de las máquinas especializadas para trabajar el metal que caracterizaban a la industria americana estaban inspiradas en una visión del diseño que se había originado fuera del mercado americano. Las ideas francesas sobre las ventajas de producir piezas intercambiables para armas de fuego se transmitieron a Estados Unidos durante la Revolución americana y se convirtieron —a través de la influencia de Francia en la creación de la academia militar de West Point— en un objetivo del departamento de pertrechos del ejército de Estados Unidos. Fue, pues, en las armerías federales (principalmente en la de Springfield situada en Massachusetts) donde la tecnología de la producción en serie tomó forma por primera vez. Muchos de los mecánicos que se formaron con este objetivo iban a aplicar más tarde la tecnología a algunas ramas de la industria privada.

Podría esgrimirse, por supuesto, que incluso en ausencia de la práctica de las armerías, el mercado americano habría generado en su momento una tecnología basada en máquinas especializadas. Pero este argumento falla debido a un segundo ejemplo que refuta la idea de que los mercados engendran directamente tecnología. En la década de 1840, el trabajo era claramente menos escaso que en las anteriores debido a las oleadas de emigración a Estados Unidos. La idea de que el mercado lo determinaba todo lleva a pensar que esta entrada de mano de obra barata provocaría la sustitución de capital por trabajo y bloquearía, así, la tendencia hacia la producción en serie. Pero no fue así. En todo caso, parece más plausible afirmar que la tecnología configuró el uso del trabajo (por ejemplo, en industria como la siderurgia y el calzado) que afirmar que la existencia de trabajo configuró el uso de la tecnología.

Una manera de conciliar el modelo basado en el árbol ramificado y las tendencias americanas es sostener (como han hecho Paul A. David y otros) que una vez que una constelación de fuerzas del mercado ha reconducido a una economía nacional por una determinada senda tecnológica, la lógica invariable de la tecnología elegida —más que el equilibrio cambiante de las fuerzas del mercado— dicta la evolución posterior. Desde este punto de vista, no hay una sino muchas formas de determinismo tecnológico y son las circunstancias históricas las que determinan en momentos cruciales la(s) que una sociedad esta abocada a sobrellevar durante largos periodos.

Pero aunque este argumento le da la vuelta al determinismo del mercado, tiene un fallo análogo: lo mismo que los mercados fluctúan con el tiempo —emitiendo señales contradictorias sobre el rumbo del desarrollo tecnológico— el desarrollo dentro de una economía nacional de cualquier tipo de tecnología desentierra constantemente pistas sobre la posibilidad de progresar en otros. El propio Cristal Palace de Londres, en el que los británicos admiraron los logros de las máquinas especializadas americanas, se había construido con la ayuda de ingeniosas máquinas especializadas nacionales; en cambio, los pequeños talleres textiles del sur de New England fueron pioneros en la introducción de maquinaria flexible que parece más descender de las empresas textiles francesas de Roubaix que de las empresas de producción en serie de Lowell (Massachusetts). La tecnología nacional no tiene mayores probabilidades que los mercados nacionales de indicar inequívocamente cuál es el rumbo mejor del desarrollo futuro. Para comprender cómo persistieron los estilos nacionales de progreso tecnológico tan mencionados a pesar de la inestabilidad subyacente de los intereses e inspiraciones materiales, debemos examinar las ideas de los propios diseñadores antagónicos. Hubo unos de las máquinas: adaptando una expresión del historiador de la ciencia Thomas Kuhn, debemos examinar sus *paradigmas tecnológicos*.

PIORE, Michael y SABEL, Charles, La segunda ruptura industrial. Madrid, Alianza Ed., 1990.

TEMA 5: LOS INICIOS DE LA SEGUNDA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL, 1870-1914

Índice

5.1. Introducción	155
5.2. Crecimiento, cambio estructural y convergencia	156
5.3. Crecimiento y ciclos económicos. De la "Gran Depresión" a la "Belle Époque"	159
5.4. Extensión y profundización del mercado	162
5.5. Desarrollo de las agriculturas ultramarinas y crisis con transformación de las europeas. La formación del mercado mundial agrario	163
5.6. Un nuevo modelo de industrialización.	167
5.6.1. El cambio tecnológico: la segunda revolución tecnológica	167
5.6.2. Nueva organización del trabajo	170
5.6.3. La gran empresa	172
5.6.4. Las nuevas funciones del Estado	173
5.7. En España, aceleración insuficiente	174
5.8. Prácticas de Tema 5: La inicios de la Segunda Revolución Industrial, 1870-1914.....	177

5.1. Introducción

El período que discurre entre el último cuarto del siglo XIX, en algunas facetas desde mediados de siglo, y el estallido de la Primera Guerra Mundial (IGM) es uno de esos periodos en los que la historia se acelera fuertemente. El proceso de industrialización cambió su naturaleza y el crecimiento económico, siempre a ella asociado, varió también de modelo. Ello, además, se produjo en el marco de una creciente internacionalización de la economía, que cada vez funcionaba más a escala mundial. Estos nuevos cambios, muy interrelacionados ente sí, han merecido, el primero, el título de **Segunda Revolución Industrial** (en adelante IIRI), distinta de la antecedente, y el segundo, el de **Primera Globalización**, diferenciable de la que se producirá en el último cuarto del siglo XX. Mientras este proceso mundializador de la economía se verá quebrado en el periodo siguiente de entreguerras, la IIRI, que ahora se inicia —algunos aspectos provienen incluso de antes de 1870— proseguirá no sin dificultades entre las dos guerras mundiales para alcanzar su cenit y generalización después de 1950, momento en que se retoma de nuevo el proceso de globalización.

El título de IIRI originariamente hacía referencia a la **segunda revolución técnica** experimentada en el proceso de industrialización en marcha, aunque hoy ha rebasado este ámbito para a designar el conjunto de transformaciones que caracterizan a esta nueva fase del proceso. Los cambios técnicos siguen sin embargo ocupando una posición central, junto con los ocurridos en el mercado, en su tamaño y estructura, en orden a comprender la nueva constelación de cambios. Las innovaciones técnicas —esencialmente, nuevas fuentes de energía, nuevos materiales y nuevos sistemas de transporte y comunicación— indujeron transformaciones en cadena que afectaron al factor trabajo y al sistema educativo y científico, al tamaño y gestión de las empresas, a la forma de organización del trabajo, al consumo, etc, hasta desembocar mismamente en la política.

Los cambios demográficos y sociales derivados de las transformaciones económicas acabaron, en efecto, por elevar el nivel de demandas políticas de los ciudadanos, lo que se tradujo en conquistas en el sistema de representación. Entre las revoluciones de 1841-1848 y la Primera Guerra Mundial se introdujo en numerosos países el sufragio universal masculino, y, si bien la democracia seguía siendo incompleta, las

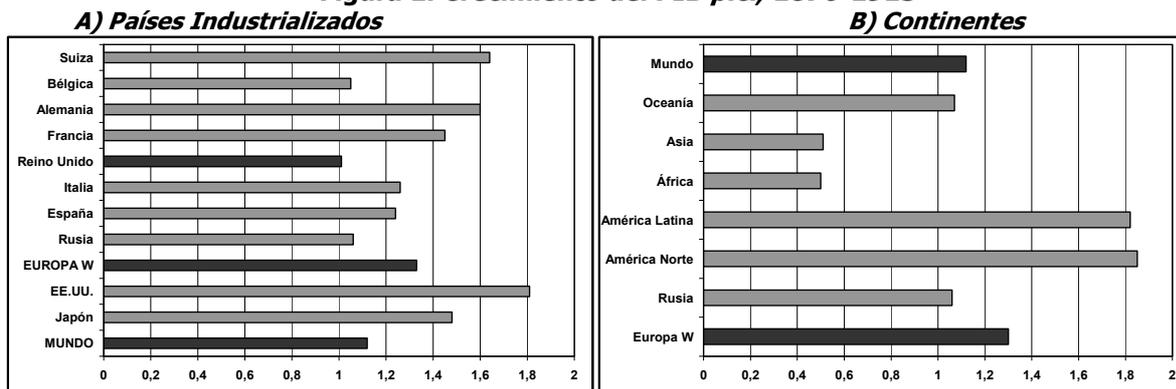
reglas de juego de la misma se habían modificado sustancialmente. La nueva clientela política reclamaba de los gobiernos una mayor atención a sus bases sociales, ampliadas y diversificadas; su responsabilidad, por lo mismo, se ensanchaba, lo que se concretó, en general, en una mayor intervención del estado en la economía, y, más específicamente, en el desarrollo de los sindicatos, con sus presiones sobre el mercado de trabajo, en nuevas reglamentaciones laborales, con similares efectos, y hasta en el inicio de una balbuciente seguridad social, el comienzo del "estado de bienestar" organizado por un Estado Benefactor. El sistema económico capitalista iniciaba una nueva etapa, menos liberal y más intervenida y regulada. La economía, así como la sociedad y la política, experimentaban una creciente complejización.

Todos estos cambios se dieron a la par que la industrialización y el capitalismo alcanzaban dimensiones más mundiales, pues nuevos países y más regiones del mundo se incorporaban al proceso de crecimiento económico moderno. Se dio una nueva oleada de industrializaciones, la de los **seguidores** (*late-comers*), que como Italia, Rusia, Holanda, países nórdicos y Japón —primer país a industrializarse fuera del mundo occidental— se sumaron espontáneamente a la lista de países desarrollados. A ellos se unieron los "países nuevos", de población, poblamiento o colonización política y/o económica europeos, que como Canadá, Australia, Nueva Zelanda y algunos de otros continentes, especialmente de América Latina, lo hicieron a impulsos del viejo mundo, especializándose en la producción de productos primarios para los países industrializados. La división del trabajo tomó así dimensiones cada vez más planetarias y el proceso de industrialización se iba "globalizando" mientras el sistema económico capitalista se desarrollaba a escala mundial. Con ello, la competencia entre naciones y regiones se acrecentó, máxime cuando el nuevo sistema tecnológico podía brindar oportunidades a países y regiones que se habían visto desfavorecidos por la tecnología de la IRI. El liderazgo de Inglaterra comenzaba a estar en peligro ante la presión de países emergentes, como EE.UU. y Alemania, que en diferentes frentes la desbancaron de su posición hegemónica.

5.2. Crecimiento, cambio estructural y convergencia

El **crecimiento económico** fue más intenso que en el periodo precedente, la estructura de la producción y del empleo cambió en el sentido de aumentar el peso del sector industrial, a la par que disminuía relativamente el del sector agrario, y la convergencia entre países y regiones del mundo con Europa y el *leader* británico fue, aunque no general, la nota entonces dominante, hasta el extremo de verse en peligro la hegemonía económica británica.

Figura 1. Crecimiento del PIB p.c., 1870-1913



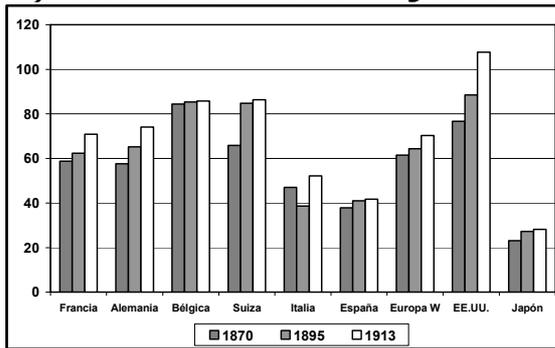
La tasa de crecimiento de la economía mundial fue del 1.12% anual, doblando la de la anterior etapa (0.54%) y no digamos la de la precedente de 1700 a 1820 (0.06%). Bajo este crecimiento agregado hay algo novedosos. Europa Occidental creció también más que en el periodo precedente, 1.33%, pero sin llegar a doblar la tasa de entonces (0.98%). Esta diferencia respecto a la etapa de la IRI denota que el crecimiento económico no es ya una exclusiva europea o norteamericana, sino que se ha extendido a

medida que la industrialización se ha ido difundiendo y profundizando fuera de Europa. Ninguno de los valores del crecimiento en las grandes regiones del mundo y continentes (figura 1 B) es negativo, como lo fuera en la etapa anterior, y sus valores además son bastante superiores a los de entonces. Tampoco ahora Europa Occidental es la región del mundo que más crece. Bastante por encima de ella lo hacen las dos Américas, lo que unido al importante crecimiento de Oceanía, Rusia y Japón pone de manifiesto la explosión económica de los "países nuevos" productores de materias primas y la industrialización de países fuera de Europa Occidental. El crecimiento de la economía del mundo ya no descansa tanto en el peso relativo de la economía europea en la mundial. Continúa manteniendo en 1913 su cuota de 1870, 33%, pero América del Norte la ha aumentado en las mismas fechas del 9 al 20%; y también lo han hecho Rusia, América Latina y Oceanía. El crecimiento aunque de forma desigual se ha mundializado y al propio tiempo "deseuropeizado" relativamente.

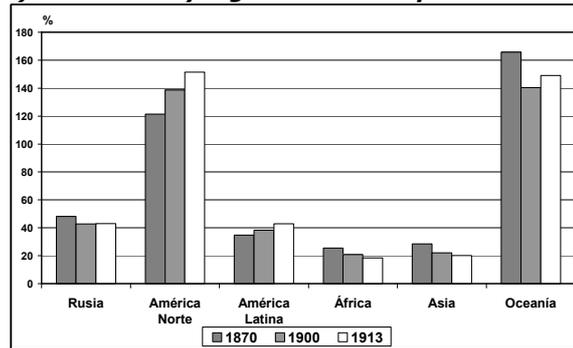
Tampoco en esta ocasión fue Inglaterra el país que más creció entre los industrializados, al contrario, fue el que, junto con Bélgica, creció menos; ambas lo hacían por debajo de la media europea y, lo que es más significativo, menos incluso que en la etapa precedente. Países, sin embargo, como Italia, España, los ya referidos de Rusia y Japón, y en especial Alemania y EE.UU., crecieron bastante por encima del *leader*. Los países pioneros, los iniciadores, se puede concluir, ralentizaban su marcha, mientras que los seguidores de primera y segunda generación, los retrasados, aceleraban el paso, lo que lógicamente tenía que tener consecuencias en el proceso de convergencia.

Figura 2. **Convergencia económica**

A) Países Industrializados con Inglaterra



B) Continentes y regiones con Europa occidental



El cuadro que se presenta en la figura 2 no es exactamente el anverso del correspondiente a la etapa anterior en punto a **convergencia**, pero se le aproxima. Si entonces se producía un proceso general de divergencia, con salvedades de menor cuantía, ahora se está desencadenando de forma bastante generalizada la convergencia. A nivel de continentes y regiones es donde la convergencia cuenta con más excepciones; grandes continentes, como África y Asia, además de Rusia, siguen divergiendo respecto a Europa Occidental, si bien se han frenado y reducido sensiblemente las distancias; América Latina, dato significativo, ha ganado en convergencia; Oceanía y América del Norte, por su parte, siguen aumentando sus diferencias respecto a Europa. Es en el escenario de los países industrializados donde la imagen de la convergencia es literalmente la contraria de la anterior etapa. Ningún país de los industrializados, sean iniciadores o seguidores, deja de converger con el *leader* británico. Con todo, la renta per capita de Gran Bretaña seguía estando por encima de la de los demás, por lo que la convergencia total no se había aún producido. La única excepción, EE.UU., su renta por habitante de 1913 ha alcanzado y rebasado a la del Reino Unido en un 8%. En este frente económico, el más agregado, había finalmente caído el liderazgo británico.

Como puede deducirse del cuadro 1, Gran Bretaña también perdía posiciones en otros frentes económicos, aunque no en todos. Los mayores retrocesos se dan en el sector industrial, destacadísimo en las industrias del algodón y hierro, así como en la minería del carbón, actividades sintomáticamente las más emblemáticas de la IRI. En el conjunto del sector manufacturero también se pierden posiciones,

además absolutas, a favor de EE.UU. (35.8% de la producción mundial) y Alemania (15.7%), pasando Gran Bretaña a ocupar una tercera posición con una cuota del 14% (Fontana G. L.), y dejando por ello de ser el "taller del mundo". Es en el frente comercial y de servicios, financieros y otros, donde sigue sin embargo manteniendo su preeminencia, a pesar de haber perdido cuotas. Inglaterra ha entrado en una fase que metafóricamente se define de "climaterio", consecuencia de la pérdida de ventajas que en cuanto a disposición de recursos contaba de cara a la tecnología de la IIRI, cosa que en otros países ocurría de forma contraria, al ganar en ventajas.

Cuadro 1. Participación de Gran Bretaña en la economía mundial (en %)

(en %)	1860	1880	1900	1913
Población	2,2	2,4	2,5	2,5
Producción Industrial				
Producción total	19,9	22,9	18,5	18,4
Producción siderurgia	52,3	42,6	21,6	13,2
Consumo algodón	46,8	32,3	25,2	18,5
Producción carbón	57,0	49,0	30,0	22,0
Ferrocarriles				
líneas (longitud)	13,8	6,8	3,9	2,9
Comercio				
Exportaciones	20,0	16,5	14,6	13,8
Flota mercante	28,0	32,0	45,0	38,0
Inversiones exteriores capital	50,0	49,0	48,0	42,0

El nuevo tipo de industrialización vino asociado a **cambios estructurales** de diverso género. Desde el punto de vista demográfico en unos casos avanzó la transición demográfica en su primera fase o hacia su segunda fase —caída de la natalidad y mortalidad— y por lo general se aceleró el proceso de urbanización, fenómeno asociado a los cambios económicos. Desde el económico, en lo que respecta a la composición del producto y la población activa por sectores, se pone de manifiesto un marcado avance relativo de la industria y los servicios —éstos relacionados con la propia industrialización, con nuevas formas de comercialización y financiación, más el avance del sector público— que fue correlativo a un descenso, más que significativo, del sector primario. Dentro de él, si restamos la producción y la población activa del subsector minero, la agricultura y la población rural han perdido la preeminencia de antaño, más en el orden productivo que en el del empleo. La población adscrita al sector agrario decrece en términos porcentuales, pero aun sigue siendo importante, como se desprende del cuadro 2, en estos mismos términos relativos y más aún si consideramos que absolutamente dicho sector sigue aumentando, incorporando a más activos, salvo excepciones, principalmente Francia e Inglaterra. Se ha producido, sin duda, ya un cambio irreversible hacia una economía y sociedad industriales, lo que en la anterior etapa no era aún del todo evidente, pero procede reconocer al propio tiempo que el peso de este sector sigue teniendo su importancia. Esta apreciación es, por su parte, mucho más válida para los "nuevos países" generadores de productos primarios, donde el producto agrario o de la minería y la población asignada a estos sectores es mayoritario. Y más aún para los países, regiones y continentes que siguen sin dar el salto hacia la industrialización.

El **modelo de crecimiento económico** tomó en este periodo pautas distintas a las anteriormente vigentes. La incorporación de más países al proceso de desarrollo económico y la mayor internacionalización de las economías nacionales concurrieron para intensificar el grado de competencia entre naciones y entre las empresas en el interior de un mismo país. Ello condujo a tomar medidas de intervención y regulación económica no sólo defensivas, de protección, sino también ofensivas, de agresión. El libre cambio logrado en el comercio internacional el año 1860 duraría poco, en 1882 se inició el giro hacia el proteccionismo, tomando las economías nacionales un tono más autárquico, de nacionalismo económico más acendrado. La lucha por el control de los mercados nacionales consecuentemente se agudizó, buscando las empresas soluciones al margen de la competencia, creando oligopolios, y del mercado, buscando rentas fuera del mismo mediante la utilización de "recursos políticos". Otra solución para superar la compe-

tencia en el interior podía ser la salida al exterior, hacia países menos desarrollados, dentro de la propia Europa, o sin desarrollar, fuera de ella, donde podían lograrse materias primas más abundantes y baratas para mejorar la competitividad. El modelo de crecimiento económico se hizo así más agónico, nada pacífico. En frase lapidaria de Landes, "el crecimiento económico pasó a ser enfrentamiento económico".

Cuadro 2. *Composición de la producción y población por sectores, c. 1910*

sectores	PIB			POBLACION		
	I	II	III	I	II	III
Gran Bretaña	6	34	60	9	52	40
Francia	32	39	29	42	32	26
Alemania	25	43	32	37	41	22
Italia	46	21	33	59	24	17
España	29	31	40	66	16	18
EE.UU	19	28	54	31	30	38
Japón	37	23	40	65	15	20

5.3. Crecimiento y ciclos económicos. De la "Gran Depresión" a la "Belle Époque"

En la periodización de esta etapa es obligado distinguir dos momentos: 1873-1895, época de dificultades económicas y desaceleración del crecimiento, y 1895-1913, periodo de prosperidad y de crecimiento otra vez acelerado. Los contemporáneos calificaron a la primera fase de "*Gran Depresión*" y a la segunda la distinguieron con un título que trasluce más optimismo, "*La Belle Époque*". Desde una perspectiva cíclica, ambos momentos comprenderían la fase B de un ciclo y la A de otro, donde aparte de variaciones de ritmo en la dinámica económica se van a apreciar cambios de mayor calado.

El grado de importancia que se da a la *depresión* depende del diagnóstico que se haga de ella. Y éste se mueve entre dos extremos: el de negar su existencia ("*El mito de la gran depresión*", según G. B. Saul) o el de magnificarla. Una primera y mínima aproximación a esta disyuntiva debería comenzar por reconocer que algo fuera de lo normal debieron de detectar los coetáneos para designar a este periodo "*Gran Depresión*", apuntando con ello a la existencia de diferencias respecto a experiencias anteriores. Un examen detenido de esta fase revela que ni el origen de las dificultades ni el comportamiento de las variables económicas respondieron a los patrones convencionales precedentes, lo que denota la existencia de novedades.

Una segunda aproximación, **descriptiva**, pone de manifiesto algunas de sus características diferenciadoras. Su **duración**, se trata de la primera fase larga —más de veinte años— de dificultades que experimentan las sociedades industriales, lo que descubre su gravedad. Su **universalidad**, pues concierne a uno y a otro lado del Atlántico, Europa y América, y tanto a economías desarrolladas como atrasadas y dominadas por aquellas, lo que permite intuir la existencia, a pesar de no darse una sincronización perfecta, de un elevado nivel de integración económica, que generaba crisis inducidas. Su **complejidad**, pues en su desenvolvimiento se secuencian o se acumulan crisis de naturaleza y origen distintos, crisis y dificultades financieras, industriales, agrarias y de transportes. Todo ello obliga a pensar en la modernidad de esta depresión. El relato que se detalla pone de manifiesto esta modernidad y complejidad de un proceso donde interaccionan diferentes tipos de crisis que afectan además a espacios económicos diversos, cada vez más integrados, todo lo cual acaba derivando en depresión general y prolongada.

La secuencia de dificultades arranca antes de la fecha clásica de partida de la depresión, 1873, pues en 1871-72 el alza de precios del carbón afectó a la siderurgia e industrias metálicas. La crisis financiera de 1873, con la brutal caída de la bolsa alemana y austriaca, y sus secuelas en Gran Bretaña y EE.UU., constituye el detonante motor de la depresión, pues la consecuente alza de los tipos de interés en Gran Bretaña —y luego de otros gobiernos— al objeto de enfriar la especulación bursátil acabó por ralentizar la actividad económica general en Europa, con sus derivaciones en EE.UU., al reducirse la demanda de importaciones europeas de algodón y las de manufacturas norteamericanas. La especulación bursátil estaba relacionada con las desmesuradas esperanzas puestas en las compañías ferroviarias, en un momento en que se frenaba la construcción de la red y los beneficios de las abultadas inversiones de las compañías se resentían. Finanzas, ferrocarriles, siderurgia y construcciones metáli-

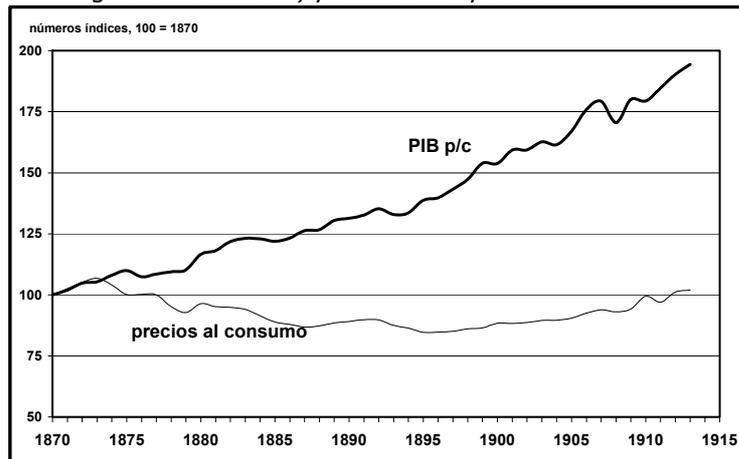
cas van a constituir uno de los entramados de fondo que estarán latiendo a lo largo de la depresión.

Cuando este primer momento crítico parecía haber sido superado hacia 1880, nuevos pero similares problemas financieros, concretamente bancarios, ahora de Francia, quiebran la recuperación. Pero en los años 80 aparece una crisis absolutamente novedosa, que luego se verá con más detenimiento: la invasión, a muy bajos precios, de cereales, carnes y derivados lácteos de ultramar. La agricultura europea entró en crisis, que se prolongará en tiempo, y profundizó la depresión más que en los años 70, constituyéndose en uno de los problemas más graves del periodo.

La recuperación, iniciada de nuevo en 1887, duró poco. En 1890 estalla una nueva crisis financiera. Londres se ve afectada por la bancarrota de Baring Brothers, banco mercantil argentino, lo que repercutió en EE.UU., aunque Europa no se vio tan afectada. Aquí persistía la crisis agraria, cuyos efectos sobre la industria comenzaban a aflorar. Y no sólo en las industrias de consumo sino en la metalurgia e industrias metálicas vinculadas a la demanda rural. El efecto acabó llegando al otro lado del Atlántico; la caída de la demanda europea repercutió allí en la producción de bienes primarios para la exportación y finalmente en la industria manufacturera.

Una tercera aproximación, más **analítica**, permite comparar el comportamiento de las variables económicas en esta depresión con las de recesiones precedentes. Las fases de recesión clásicas se caracterizan por caídas de todas las variables: precios, producción, salarios, empleo y beneficios empresariales, si bien en el caso del producto conviene matizar que en muchos casos se trata más de una desaceleración del crecimiento que de un decrecimiento. En este periodo en modo alguno hubo caída de la producción agregada, tan sólo hubo ralentización del crecimiento, salvo un año; sí hubo, por el contrario, una caída, y fuerte, de los precios, entre el 20 y 40% según tipos de precios —miradas las cosas a largo plazo este período está marcado por la más fuerte deflación de todo el siglo—; el paro apenas aumentó, al menos de forma significativa —tasas de desempleo entre el 3 y 5% que hoy se califican de paro natural— y en modo alguno fue general, pues no se produjo en todas partes, si bien, de contabilizarse la emigración como desempleo, aumentaría; tampoco se produjo una caída de los salarios nominales conocidos, que manifestaron una resistencia a la baja, por lo que, habida cuenta de la caída de los precios, los salarios reales aumentaron y en el peor de los casos se mantuvieron; sí hubo, sin embargo, una caída de otros tipos de ingresos, especialmente de los beneficios empresariales, en lógica consecuencia de la caída de precios y el sostenimiento de los salarios. Se trata, por tanto, de una “depresión” de precios y determinados tipos de ingresos, sobre todo beneficios, pero no tanto de empleo, menos, si hubo, de salarios nominales y en modo alguno de salarios reales y producto. En suma, larga deflación sin gran depresión.

Figura 3 Producción y precios en 15 países desarrollados



Si desmenuzamos estas observaciones agregadas en otras menores, puede apreciarse que la ralentización de las rentas agregadas fue fundamentalmente debida al mal comportamiento, en ciertos casos negativo, del sector agrario, pero no del sector industrial, que creció más que la renta agregada, si bien se advierten bastantes más

dificultades en las industrias de la IRI que en las de la IIRI. Las rentas salariales urbanas resistieron, pero los beneficios empresariales y los ingresos de los capitalistas perceptores de dividendos —no así los de los obligacionistas con tipos de interés fijo—, así como las rentas agrarias cayeron. Estas comprobaciones apuntan hacia el grado de causalidad que la crisis agraria europea tuvo en la depresión. Porque ésta, además, no tuvo la misma profundidad en EE.UU. que en Europa, ni aquí Alemania desaceleró su crecimiento tanto como los viejos países industriales de Inglaterra y Francia. Hubo en la depresión diferencias sectoriales, nacionales y sociales que permiten explicar la depresión

La comprensión y **explicación** de este comportamiento históricamente bastante insólito en aquel momento ha de llevarse a cabo al margen de las explicaciones clásicas sobre los ciclos económicos. Y ella, más que en factores monetarios ha de sustentarse sobre factores reales: capital y trabajo, y comportamiento de los mercados de factores y productos.

Los años 60, y sobre todo los 70, son años de intensa **inversión de capital**, tanto en sentido de acumulación como de innovación. Las razones de este hecho hay que relacionarlas una vez más con la creciente agudización de la competencia, una de cuyas soluciones pasaba por mejoras en la productividad, vía acumulación, innovación o nueva organización. El aumento de la inversión de los años 60 y 70 tiene este origen y se detecta por doquier en el mundo. Esto permitiría explicar bastante bien la caída de los precios, pues la mejora de productividad se trasladaría finalmente a los precios. Pero no explica suficientemente la caída de los beneficios empresariales. Si los empresarios invertían era justamente para atajar la caída de sus beneficios y en este caso estaba ocurriendo que la caída de los costes, derivada de las inversiones, era menor que la de los precios, por lo que el margen de beneficios se reducía. Dicho de otra manera, el aumento de productividad había beneficiado más a consumidores que a empresarios.

Para mejorar y completar la explicación procede analizar el comportamiento de los **mercados** de trabajo y los de productos agrícolas e industriales. El **mercado de trabajo** había tenido hasta estos momentos unos caracteres concretos: oferta relativamente elástica, atomizada y desorganizada. Las ventajas estaban del lado de la parte contratante, de los empresarios. A medida que el movimiento obrero se organizó sindical y hasta políticamente, las condiciones cambiaron: la oferta dejó de ser fragmentada y se organizó. Surgía un elemento de presión sobre el mercado que antes no existía. Este se hizo más imperfecto y las ventajas se escoraban del lado obrero en forma de mejoras salariales. Este elemento nuevo y la bajada de los precios al consumo explicarían el comportamiento "anómalo" de los salarios y el pequeño aumento del paro. El reajuste del mercado de trabajo se realizaría vía cantidades, menos trabajo, y no tanto vía precios, menores salarios.

El **mercado de productos** agrícolas e industriales, como enseguida se verá, experimentaron cambios de distinta índole, que redundaron en una caída de precios. La invasión de productos agrícolas provenientes de ultramar creó un exceso de oferta en los mercados europeos, hundiendo sus precios y debilitando las rentas agrarias. Aunque el sector estaba retrocediendo en términos relativos de producción y empleo, aún significaba mucho en bastantes países europeos y en EE.UU. por lo que su crisis fue determinante en la depresión general, bastante más que la industria. La generalización e intensificación del proceso industrializador incrementaron la competencia entre productores, así como entre distribuidores, transportistas y prestatarios de servicios en general, en una medida hasta entonces desconocida. Si a ello añadimos la caída de los precios de las materias primas y de los transportes, la de los precios finales industriales queda aclarada. E indirectamente la de los beneficios empresariales, laminados por la caída de los precios y el sostenimiento de los salarios, a pesar de las inversiones realizadas, La "*Gran Depresión*", está, en suma, revelando que no es un mito pero tampoco una simple crisis de superproducción, pasajera y reversible. Pone en evidencia los entresijos de un proceso de mutación económica en marcha. Se apagaba una etapa económica y entre las cenizas de su crisis se alumbraba otra.

La vuelta a la prosperidad, *la Belle Époque*, se produce lentamente a partir de 1895 y de forma rápida desde comienzos del nuevo siglo. El ritmo de la producción se acelera, los precios suben así como casi todos los tipos de renta. El nivel medio de vida mejora de forma generalizada. Todo apunta a que la reactivación de la demanda ha sido suscitada por una oferta renovada por cambios tecnológicos, organizativos

e institucionales, mientras los intercambios y los movimientos de los factores, capital y trabajo, adquieren dimensiones geográficas y de volumen sin precedentes, a pesar de las medidas de protección y de nacionalismo económico impuestas, enmarcado todo ello en una nueva fase del capitalismo, que se convierte en menos concurrencial y más monopolístico, en menos liberal y más intervenido y regulado.

5.4. Extensión y profundización del mercado

La demanda de consumo, como función del número de consumidores y de la renta de los mismos así como de los precios, se expandió. La **población** mundial, como se desprende de del cuadro adjunto, aumentó, dentro de diferencias regionales, a una tasa media anual, 0.79%, bastante superior a la de la época anterior, 0.45%, y la renta media por habitante, con las diferencias regionales arriba descritas, creció a un ritmo aún superior al de la población, 1.3%, por lo que en principio y en una aproximación tosca, el mercado, medido por el número de consumidores y su renta, se extendió. A esta faceta hay además que añadir el proceso de creciente **urbanización** de las sociedades industriales avanzadas y el correlativo de **asalariamiento** progresivo de la población, lo que suponía la existencia de un mayor número de consumidores no autosuficientes sino obligados a recurrir al mercado.

Cuadro 3. Crecimiento de la población, 1870-1913

	1870	1913	Δ (%)		1870	1913	Δ (%)
Mundo	1218358	1711561	40	Europa W	187504	260975	39
América	84421	186393	121	Reino Unido	31400	45649	45
Africa	90466	124697	38	Francia	38440	41463	8
Asia	765229	977361	28	Bélgica	5096	7666	50
Oceanía	2066	5943	188	Suiza	2655	3864	46
Europa	241061	340505	41	Alemania	39231	65058	66
Rusia	88672	156192	76	Italia	27888	37248	34
EE.UU.	40241	97606	143	España	16201	20263	25

La **distribución de la renta**, a lo que se sabe, dependió en los distintas fases coyunturales, del tipo de ingresos. En la fase de la depresión, como se ha visto, los beneficios empresariales se contrajeron al igual que las rentas agrarias y de algunos capitalistas, mientras que los salarios reales industriales crecieron, por lo que la propensión al consumo de productos industriales por parte de estos asalariados aumentó. En la fase de expansión, las rentas agrarias se recompusieron al compás de las transformaciones de la agricultura y la ganadería europeas, los beneficios industriales se recuperaron y los salarios industriales, como se verá, siguieron aumentando. La distribución funcional de la renta entre beneficios y salarios no parece iba en contra de los salarios. El efecto renta provocó un desplazamiento de la demanda hacia bienes superiores agrícolas e industriales, unos procedentes de la importación, en una economía mundial cada vez más integrada, y otros productos nuevos emergentes, todos genéricamente más baratos.

Acabada la "Gran Depresión", los **patrones de consumo** volvieron a experimentar cambios, dándose origen a una nueva fase, de especial relevancia inicialmente en EE.UU. pero que lentamente se irá difundiendo entre otros países avanzados. Su vigencia se extenderá hasta aproximadamente 1950. Ha sido identificada como "revolución de los bienes de consumo" (Flacher) y se la asocia a los productos de la IIRI, a la mejora del nivel general medio de vida y el desarrollo de la clase media, a las nuevas técnicas de comercialización y a las de crédito al consumo. Por un lado mejora el consumo de bienes tradicionales relacionados con la vivienda y el vestido y por otro surgen nuevos bienes, como educación y ocio, destacando aquí los viajes y el turismo, facilitados por la mejora de los transportes. Pero sobre todo aparecen se bienes de consumo duradero, entre los que destaca, junto a los incipientes electrodomésticos, por su futuro prometedor, el automóvil.

A colaborar con esta expansión del mercado intervinieron las nuevas **técnicas de comercialización**, que profundizaron un mercado ya extenso o lo creaban. Los nuevos medios de distribución, que ya se vieron, como grandes almacenes, cadenas de tiendas, etc., la publicidad y sobre todo las nuevas formas

de crédito al consumo, que algunos califican de revolucionarias para la época, amplificaban la capacidad de demanda de los consumidores. De esta forma, la era del consumo de masas se puso en marcha, a la que correspondió la de la producción en serie de productos agrarios y sobre todo industriales. O a la inversa. Ambos estaban estrechamente relacionados. Producir en serie sólo era rentable si los mercados eran amplios y estables y este tipo de mercado era la condición necesaria para producir masivamente productos estandarizados.

5.5. Desarrollo de las agriculturas ultramarinas y crisis con transformación de las europeas. La formación del mercado mundial agrario

Los economistas de comienzos del siglo XIX veían inevitable a largo plazo la crisis de la agricultura europea, por cuanto sobre ella actuaría la ley de rendimientos marginales decrecientes. Nunca pensaron en otras posibilidades, que fueron las que en realidad se dieron. Por un lado, las transformaciones y mejoras de la propia agricultura europea, por otro, el desarrollo fuera de Europa de una agricultura y ganadería propiamente europeas, así como el trasplante de las producciones tropicales fuera de sus lugares habituales de cultivo en pasados siglos, y finalmente, lo que va a ser la nota esencial de toda agricultura a partir de ahora, su constante y creciente capitalización, asociada a la ciencia. Los temores de los economistas no se cumplieron porque sus supuestos, la ausencia de innovaciones y el autoaprovisionamiento de Europa, no se dieron. Esta sería abastecida de cereales, carne y materias primas industriales desde fuera, en una medida sin precedentes. Será precisamente fuera de Europa, sobre todo en las dos Américas, donde, si bien de forma distinta, se produzcan los mayores cambios agrarios. El viejo continente dejará con ello de ser el epicentro del progreso agrícola y ganadero del mundo para acabar convirtiéndose en una región más de una agricultura en proceso de "globalización", cada vez más integrada en un mercado mundial, para el que cada región se irá especializando en las líneas de producción para las que cuente con ventajas comparativas. Esta división del trabajo no se hubiera podido dar sin mediar mejoras en los sistemas de transporte.

Fuera de Europa, regiones del sudeste de Rusia y los "países nuevos", de colonización o poblamiento europeos y clima templado —EE.UU, Canadá, Argentina, Nueva Zelanda y Australia principalmente— a los que acompañaron algunos viejos países del centro y este de la propia Europa, ofrecían más que notables posibilidades para el desarrollo de una **agricultura y ganadería "a la europea"**. Inmensas cantidades de aquellos territorios, agrícola y ganadería vírgenes, fueron conquistados por el ferrocarril y puestos en cultivo o destinados a pasto para explotaciones ganaderas en régimen de libertad. La abundancia de tierras y su fertilidad natural derivaron en suelo barato —en ocasiones hasta gratuito— y en alta productividad del factor tierra. La escasez de mano de obra fue resuelta mediante la inmigración y/o capital, mecanizando las labores del campo. La combinación de factores fue diversa según regiones, dando origen a distintos fórmulas de explotación —desde el modelo agrícola ruso, ampliamente extensivo, hasta el estadounidense, con una alta relación capital/trabajo— pero los resultados fueron similares: siempre, aumento de la producción, mejora de la productividad, del suelo y/o trabajo, en bastantes casos, e invariablemente, bajos costes y precios, reforzados por el transporte ferroviario. Y un fenómeno también común, de trascendencia y sin precedentes: el desarrollo de una agricultura y ganadería de exportación a muy larga distancia.

El caso de **EE.UU.**, el mayor productor y exportador de cereales y carne de la época, aparte de algodón, es significativo. La "marcha hacia el Oeste" hizo correr la frontera y ampliar enormemente el territorio, donde mediando el ferrocarril se establecerían explotaciones ganaderas y agrícolas. En muchos ranchos, el régimen de engorde del ganado se innovó, valiéndose de maíz además de hierba. Las técnicas utilizadas en las granjas agrícolas eran paradójicamente tan modernas como primitivas. La semilla se sembraba a poca profundidad, el abonado era escaso y los años de barbecho frecuentes, rasgos propios de un sistema tradicional, típicamente extensivo. Sin embargo, la mecanización de distintas labores —sembrado, recolección y empacado principalmente— y la naciente motorización —el tractor aparece en 1905— constituía la característica por la que la agricultura americana era mundialmente reconocida, su alta relación capital/trabajo. La dotación de factores —tierra abundante, además de virgen, y trabajo escaso— determinó

esta elección, por la que se alcanzaban grandes producciones con una relativamente baja productividad del suelo y una sin embargo alta productividad del trabajo. Se sacrificaban los rendimientos del suelo a la productividad del trabajo. Pero la suma de ambas productividades hacía a la agricultura americana la más productiva del mundo.

En **Argentina, Nueva Zelanda y Australia**, la orientación fue más bien ganadera. Manadas de vacunos y rebaños de ovinos se desplegaron en régimen de libertad por pastizales abiertos. Australia y Nueva Zelanda acabaron especializándose en la exportación de lana —de ovejas merinas españolas aclimatadas— y menos en la de carne de ovino y bovino. El desarrollo de la industria de la carne en conserva para la exportación no fue tan fuerte como en Argentina, aunque sí lo fue la de derivados de la leche, favorecidos por la industria del frío. La carne de vaca australiana sería desplazada desde 1900 de los mercados internacionales por la más popular de Argentina, país que asimismo destacó con su agricultura de exportación.

También fuera de Europa, la **agricultura tropical de plantación** experimentó cambios que concluyeron en un incremento literalmente exponencial de su producción y comercialización, así como en mayor diversidad. A los productos tropicales más tradicionales —azúcar, tabaco, algodón, cacao, café y té—, conocidos y comerciados de siglos atrás, se añadieron a fines del XIX el plátano y el caucho. Las plantaciones de productos tropicales requerían como siempre, aparte de condiciones climáticas, tierra y trabajo abundantes. Tierra no faltaba y la escasez de mano de obra esclava, a medida que se abolía la esclavitud, obligó a recurrir una vez más a la inmigración. En estas condiciones, la respuesta desde la oferta a la creciente demanda de productos tropicales consistió en la ampliación de la superficie cultivada. Bien en las regiones de antigua implantación o mediante el trasplante de los cultivos a otras partes del mundo, donde acabaron aclimatándose —el fenómeno tiene bastante que ver con la colonización—. Así, el cuasimonopolio que ciertas regiones habían mantenido en alguno de los productos —EE.UU en el algodón, China en el té, las Antillas en el azúcar— fue desapareciendo. América Latina continuó siendo, pese a su pérdida de posiciones, la zona de mayor producción, a excepción del té. Esta agricultura seguía ostentando los caracteres clásicos de agricultura de exportación, a cuyo tradicional destino europeo se añadía ahora el de EE.UU. y otras partes del mundo. Ella constituía un enclave de las economías nacionales, controlada en importante medida, bien comercial o productivamente, por empresas y capitales extranjeros, lo que contrastaba, conformando una economía dual, con la agricultura de subsistencia, gestionada por campesinos locales y destinada al mercado nacional.

El cuasimonopolio que las Antillas venían ostentando en el **azúcar** desde el siglo XVI fue desdibujándose a favor de otras regiones de la propia América y África, donde se plantó caña de azúcar, así como de Europa, que desarrolló (desde 1820-1830) un cultivo sustitutivo, la remolacha azucarera. China era virtualmente el único productor y proveedor de **té** del mundo, pero a lo largo de la centuria fueron introduciéndose plantaciones en otros lugares de Asia, en especial en India (1834) y Ceilán (1857), así como en África (1900). La guerra de secesión (1861-1865) fue ocasión para que otros países como Egipto, Brasil, China, India, etc..., aprovecharan el desabastecimiento de la industria europea por parte de EE.UU. para ampliar el cultivo y exportación de **algodón**. El **café**, que ya se había afincado durante el siglo XVIII en Asia y América Latina, convirtió a Brasil en el mayor productor del mundo en el XIX, si bien su cultivo se expandió por otros países americanos, por Asia (Vietnam) y hasta por Australia. El **cacao**, impulsado por la creciente demanda de cada vez más variedades de chocolate (bebido, solidificado y en polvo) saltó mediado el siglo de las Antillas a África (Gana y Nigeria). El desarrollo del **caucho**, asociado a la industria del automóvil, estuvo monopolizado por su lugar de origen, América Central y del Sur, donde Brasil ocupaba una posición dominante, hasta que a lo largo del último cuarto de siglo fueron creadas plantaciones en África y sobre todo Asia, donde Malasia desbancaría pronto a Brasil como primer productor del mundo. La popularidad del **plátano** en las Antillas comenzó a propalarse por Europa hacia 1870.

El desarrollo fuera de Europa de estas actividades de producción y exportación de productos agrarios primarios y tropicales no hubiera sido posible sin los nuevos medios de transporte, marítimos y terrestres, y sin la demanda europea y norteamericana.

La llegada a **Europa** de estos productos, además de materias primas industriales de origen agropecuario, provocó una caída de los precios de estos bienes y mejoró la dieta alimenticia de la población así como la

capacidad de abastecimiento de las fábricas europeas. Especialmente importante fue la invasión de trigo estadounidense, ruso y argentino, habida cuenta del carácter eminentemente cerealístico de la mayor parte de la agricultura europea. Esta irrupción, que impactó vivamente en los productores europeos y en los gobiernos, se explica por la caída de los precios internacionales del trigo: los bajos precios en origen eran transmitidos a los mercados finales europeos mediante la mejora de los medios de transporte intercontinentales y continentales, con el consecuente descenso de sus costes, y la política de libre comercio, con sus bajos gravámenes a las importaciones de granos, y la mayor eficiencia de los mercados. Estaba emergiendo por vez primera en la historia de la humanidad un mercado internacional de cereales, una "globalización agraria", de la que era víctima la agricultura europea, que entró en crisis, singularmente su subsector cerealístico, el de mayor peso en el sector. Otro tanto, aunque en bastante menor medida, podría predicarse de las importaciones de carne americana, australiana, neozelandesa y sobre todo argentina. O de la lana argentina y sobre todo australiana y neozelandesa, que en adelante abastecerían la industria textil europea, quebrándose su ancestral autoabastecimiento. El algodón ya lo hacía desde la anterior etapa.

La reacción europea ante la crisis agraria —de precios, tanto de productos como de la tierra, y consecuentemente de rentas— va a ser diversa, según las medidas asumidas para afrontarla. Y éstas dependieron del impacto que la invasión provocó en las rentas agrarias y de la importancia del sector agrario en el conjunto de la economía de cada país afectado (Kevin O'Rourke). Estas medidas podrían agruparse en tres bloques: resistencia, adaptación y alternativa, que en modo alguno eran excluyentes. La resistencia debe identificarse con políticas de protección arancelaria. Esta medida defensiva fue el recurso que con mayor o menor intensidad se impuso por doquier, excepto en Inglaterra, Bélgica, Holanda y Dinamarca, que se mantuvieron fieles al librecambismo. Pero al amparo de la protección también se prodigaron respuestas más activas y combativas, en las que colaboraron la iniciativa privada y la pública. Se impuso la necesidad de una adaptación modernizadora, capaz de hacer frente a la competencia ultramarina. Una serie de cambios acabaron iniciando un nuevo paradigma tecnológico. Este se fundaba en la capitalización y utilización de inputs externos al sector agrario, provenientes de la investigación científica. Ello se concretó en la mecanización de algunas faenas del campo —mucho menos que en EE.UU.—, cambios biológicos en semillas y razas y sobre todo introducción de fertilizantes químicos. La tríada, química europea, maquinaria americana y genética, sintetiza el nuevo sistema tecnológico en formación de la agricultura europea, que, con todo, no consiguió neutralizar la competencia extraeuropea. Otras medidas activas se dirigieron a promover alternativas agrarias de especialización en direcciones distintas: bien donde la concurrencia ultramarina fuese menor, como en el subsector ganadero, para lo que se fue reduciendo la agricultura cerealística e intensificando la ganadería para carne y derivados (huevos, leche, mantequilla, queso, etc.), en parte asociados a la industria agroalimentaria; bien donde fuese prácticamente nula dicha competencia, como en el subsector hortofrutícola, también relacionado con la industria agroalimentaria. Estos cambios conllevaron una reducción de activos, que engrosaron las migraciones interiores dentro de Europa hacia las zonas industriales y las masivas migraciones exteriores a ultramar. Obviamente, las reacciones ante la crisis necesitaron de tiempo para implementarse y, entretanto se producían los ajustes, las rentas agrarias se resintieron y el crecimiento agregado del sector agrario europeo, como se ha adelantado, se desaceleró más que el conjunto de la economía, como signo claro de su crisis.

Inglaterra pagó su precio al negarse a proteger su agricultura y ganadería, que de cualquier modo tenían un peso relativamente más reducido que en cualquier otro país. En los últimos treinta años del siglo, Inglaterra y Gales disminuyó más de un 30% la superficie de cultivo dedicada a cereales, que fue reasignada a la cría de ganado. Sólo esta actividad y la industria de sus derivados salvaron, y no bien, la competencia de los productos ultramarinos, a expensas de inversiones en innovaciones técnicas. En otros países la situación no fue tan negativa. Resistencia arancelaria más los cambios reseñados lo hicieron posible. Las transformaciones más notables se produjeron en las pequeñas potencias económicas del norte de Europa, más que en los grandes países, como Alemania y Francia. Dinamarca, Holanda, Suecia, Bélgica, etc... habían iniciado su reorientación ganadera desde antes, y entonces la intensificaron, reforzándola en casos con cooperativas agrarias. Incluso los países mediterráneos del sur de Europa reaccionaron incrementando la producción y comercialización de productos hortofrutícolas, convirtiéndose, como es el caso de España, en el subsector agrícola más dinámico. Pero en estos países, la respuesta de la emigración fue más poderosa.

Los cambios experimentados en la agricultura tuvieron su corolario industrial, la moderna **industria agroalimentaria**, impulsada tanto por el consumo nacional creciente como sobre todo por la exportación, para la que abrió la posibilidad de conservar y transportar productos agrícolas, incluso perecederos. La nueva industria, que se desarrolló muy en conexión con los avances científicos, tomó diversas direcciones, ya exploradas desde la era preindustrial: la de transformación de productos vegetales y animales en alimentos, la del tratamiento de dichos alimentos y la de su conservación, donde destacarían las nuevas técnicas de refrigeración y enlatado. El distanciamiento entre productor y consumidor aumentaba, terciando no sólo los tradicionales servicios de venta, ahora modernizados, sino una industria intermediaria, generadora de valor añadido a la agricultura. Con todas estas técnicas, agricultura, pesca, industria y transporte establecían enlaces mucho más estrechos que nunca.

Las primeras manipulaciones que experimentaban los vegetales para transformarse en productos intermedios de alimentación (molidura, prensado y destilación de cereales, olivas, uva, etc.) se mecanizaron en mayor o menor grado, sustituyendo progresivamente a tratamientos manuales o métodos preindustriales. Ello mejoró la calidad del producto y aumentó la escala de producción, con efectos sobre costes y precios de venta. La sustitución de ruedas de moler por cilindros en la molienda de cereales hizo desaparecer lo que antaño había sido una actividad doméstica o de multitud de pequeños molinos. La mecanización de los mataderos de animales no alcanzó tan señalado nivel, pero mejoró en la organización de un trabajo que requería mucha mano de obra. H. Ford se inspiró para su cadena de montaje en la forma de trabajo de los mataderos de Detroit. En la elaboración y tratamiento de ciertos alimentos (leche, quesos, margarinas y mantequillas, mermeladas y cerveza) comenzaron a aplicarse conocimientos científicos. Ello posibilitó no sólo asegurar y mejorar su producción sino también su conservación. Las artes tradicionales de secado, salazón o ahumado de carnes y pescado conservaban estos productos al precio de degradar sus características originales de textura y gusto. Sólo el frío —y esto era sabido y practicado de antiguo, desde el cazador prehistórico— posibilitaba conservar cualquier tipo de alimentos sin que éstos perdiesen sus características. Bajo este principio se inició la producción artificial de frío, la "industria del frío", en una doble vertiente: la de producción de hielo en fábrica, hacia 1830, y la refrigeración, que arrancó en 1850 pero no alcanzó su pleno desarrollo técnico hasta fines de siglo. Con la refrigeración se lograba congelar o refrigerar alimentos, especialmente carne y pescado, y conservarlos en cámaras para uso doméstico o su transporte en ferrocarril (en los 70 EE.UU. introdujo vagones frigoríficos) o barcos (los barcos frigoríficos se desarrollan en los 80). Otra forma de conservación, al margen del frío y de las artes tradicionales, fue el enlatado, que si bien se inició pronto, a comienzos de siglo, sus principios de conservación —esterilización más recipiente hermético— no lograron cumplirse adecuadamente hasta los últimos decenios del siglo, cuando se redujo el tiempo de esterilización y se acertó con el cierre y sellado mecánico de los embases de latón. Con el enlatado y la refrigeración era ya posible la conservación de alimentos perecederos y su transporte a distancia y tiempo largos.

Todo este variado conjunto de transformaciones dieron como resultado un aumento y diversificación de la producción agraria mundial. Su incremento fue mayor que el de población, por lo que aumentó y mejoró la dieta alimenticia, a precios además baratos. Con información más amplia y segura que en épocas precedentes se estima, no más que tentativamente, que la producción por habitante creció a una tasa anual del 0.26%, con diferencias, nada sorprendentes, entre Europa Occidental y otros continentes, donde el crecimiento fue mayor, en especial en América y Oceanía (Federico). Las claves de este crecimiento estaban, en primer término, en el aumento del *stock* de tierras en cultivo, con diferencias tampoco sorprendentes, mucho mayor en los países nuevos de asentamiento europeo —aumentó más de un 300%— que en la propia Europa —apenas se amplió un 10%—, y, en segundo término, en mejoras en la productividad, más del trabajo que de la tierra. La comercialización sin precedentes de productos agrícolas y ganaderos, la "globalización agraria", al favorecer la división internacional del trabajo y la especialización agraria, colaboró también al crecimiento del producto y sobre todo a una mejor distribución del mismo, asegurando el abastecimiento mundial. La división del trabajo no sólo se produjo entre las distintas regiones agrarias sino entre regiones industriales y agrícolas del mundo, por lo que agricultura e industria se asociaron e interaccionaron con más fuerza que nunca. El desarrollo industrial de este periodo sería difícilmente explicable sin el de la agricultura a nivel mundial.

5.6. Un nuevo modelo de industrialización.

El aumento de la demanda de consumo de bienes industriales y la toma de decisiones estratégicas por parte de los empresarios se concitan con el hecho básico de la difusión de la industrialización por más países para explicar los cambios acaecidos en el sector industrial. Acabó conformando un nuevo modelo de industrialización. Nuevas tecnologías de nuevos productos y procesos, nuevas fuentes y formas de energía, nuevos sistemas de organización de la producción, en los que se incluyen nuevas formas de organización del trabajo y de las empresas, así como nuevas técnicas de comercialización, nuevos procedimientos de financiación, nuevas o renovadas acciones de los estados, etc. comienzan a diseñarse en los momentos de la depresión, como plataforma para la fase de expansión de 1896-1913.

5.6.1. El cambio tecnológico: la segunda revolución tecnológica

El periodo que discurre entre 1870 y 1913 marca un hito en la historia de la técnica, para algunos especialistas no ha habido antes ni después otro más señero (Smil). Constituye, sin duda, uno de los momentos en que se han producido mayores cambios en el control de la naturaleza por parte del hombre y, sin discusión, cuando las innovaciones técnicas adquirieron caracteres de modernidad, pues se sentaron las bases tecnológicas del siglo XX y se marcaron definitivamente diferencias con las de la IRI. Simplicidad y escasa, casi nula, relación entre ciencia y tecnología eran las notas dominantes en la tecnología de la IRI, lo que facilitaba su difusión. Ahora serán la complejidad, materializada en máquinas y equipos cada vez más complicados, y la relación estrecha entre ciencia y tecnología lo que caracterice al sistema tecnológico de la IIRI, dificultando su difusión al requerir preparación y expertos para implementarla y manejarla. Habría de añadir otras dos características: en la IRI, el núcleo del cambio técnico estuvo centrado en la industria textil y la siderúrgica, en la IIRI se ampliará y por lo mismo se diversificará; la geografía de la invención se modificó: restringida inicialmente a Inglaterra, progresivamente se amplía a Europa continental y a EE.UU., cuna de la mayor y mejor parte de las invenciones de la IIRI y del llamado "sistema yankee de producción", base de los modernos procesos de fabricación. Un corolario funcionalmente relacionado con la nueva tecnología, y ya conocido: el desarrollo institucionalizado de la enseñanza técnica y, aunque en menor medida, de la investigación. El inventor dejó de ser un personaje más o menos extravagante para comenzar a tener un reconocimiento social y ser acogido por las grandes corporaciones en sus centros de investigación, anejos a las empresas.

Los inventos característicos de la IIRI tienen una historia larga y acumulativa que conviene retener una vez más, pues ha llegado hasta nuestros días. Algunos de esos inventos los hemos visto aparecer en los años 1850-60, pero las innovaciones más radicales surgieron entre 1870 y 1913 en EE.UU. y Alemania principalmente, que es donde y cuando se crearon la mayor parte de las invenciones que se desarrollarán a lo largo del siglo XX. Todos estos descubrimientos acabaron por conformar un nuevo sistema o paradigma tecnológico, que aglutinó distintos tipos de invención; unas fueron macroinvenciones radicales, otras, invenciones menores, y otras, de carácter incremental, pequeñas mejoras sucesivas de inventos anteriores, y todas interactuando sinérgicamente hasta originar uno de los procesos de cambio técnico históricamente más trascendentales. Las grandes líneas de su evolución suelen describirse distinguiendo tres frentes fundamentales de avance tecnológico: nuevos materiales, nuevas energías y mecanización. En estos frentes no todo es plenamente nuevo, parte constituye una prolongación y mejora de la tecnología de la IRI, o mera respuesta a problemas por ella planteados.

La nomina de **nuevos materiales** descubiertos en la época no es corta. Entre los más destacables figuran los **nuevos metales** como el *acero* (1855), utilizado en pequeña escala de antiguo pero que se convierte por su baratura en el metal príncipe de la época al ir sustituyendo al hierro, o como el *zinc* (c. 1830), *níquel* (1860), *aluminio* (1880), cuya historia va ligada a la de la electricidad —ejemplo de tecnología sinérgica—, *manganeso* y *romo* (c. 1900), etc.; los productos **químicos**, unos ya conocidos pero que ahora se producen mediante procedimientos nuevos, como la *sosa*, el *ácido sulfúrico* o los *fertilizantes*, tan decisivos en la Segunda Revolución Agraria, otros completamente nuevos, tal que las *fibras textiles*

artificiales —su real expansión será posterior—, *materiales plásticos*, ente ellos la celulosa y el caucho sintético, *colorantes sintéticos*, *explosivos*, destacadamente la dinamita, *medicamentos* —la medicina se asocia a la química—; el *cemento portland* (c. 1840) merece un puesto aparte entre los nuevos materiales por sus vínculos con el fenómeno de la creciente urbanización de la época.

La **energía** ha sido históricamente el motor y fundamento de cualquier cambio técnico trascendente y lo fue también en esta ocasión. La oferta de energía aumentó y sobre todo se diversificó sensiblemente, creándose las condiciones de partida para el despegue de sociedades intensivas en consumo de energía. El incremento de la oferta de energía se debió, por un lado, a perfeccionamientos de técnicas de la IRI, como la máquina de Watt, que mejoró su potencia al tiempo que reducía el consumo de combustible, o la turbina, o la industria del gas, y por otro, y sobre todo, gracias a los descubrimientos de nuevas formas de energía, como la electricidad y el petróleo, cuyo descubrimiento y/o aplicación a gran escala fueron, ciertamente, tardíos, más bien obra del siglo XX. Las ventajas de ambas formas de energía son muy superiores a las utilizadas hasta entonces y sus consecuencias, derivadas de su potencial de aplicaciones, enormes para el desarrollo económico y hasta para la vida cotidiana, urbana y doméstica.

La **electricidad**, energía secundaria, limpia y acumulable, productora a su vez de otras energías, combina tres propiedades esenciales —transmisibilidad a distancia sin pérdidas importantes, conversión en otras formas de energía (luz, calor o movimiento) y divisibilidad o flexibilidad, es decir, adaptación a escala, según cantidades requeridas, desde pequeños talleres artesanales a grandes fábricas pasando por la vivienda y pequeños electrodomésticos. Sus aplicaciones son varias, destacándose las comunicaciones (telégrafo, teléfono y radio), el transporte (ferrocarril, tranvía y metro), la química, la fundición de metales y las ya señaladas de iluminación, calor y movimiento. Las ventajas del **petróleo**, indisolublemente asociado al **motor de combustión interna**, su convertidor energético, residen en la mayor eficiencia del petróleo sobre otros combustibles por unidad de volumen y la movilidad que confiere el convertidor, lo que permite enormes aplicaciones en la navegación, el transporte terrestre y, más tarde, en la aeronáutica. Constituyó la base de un nuevo medio de transporte, el automóvil. Entre otras consecuencias de estas nuevas energías han de destacarse: la flexibilidad de la localización industrial, la descentralización de las fuentes de energía, otorgando independencia de funcionamiento a la distinta maquinaria, la demanda derivada de máquinas y materiales para su producción y transmisión, la mayor racionalización de los procesos productivos y la difusión de la industrialización por regiones y países relativamente mal dotados de los recursos energéticos característicos de la IRI, así como en sectores de actividad donde no era preciso alcanzar grandes economías de escala (miniaturización).

La **electricidad** no es una energía primaria sino derivada de otras fuente (no renovables: carbón, gas, agua, y más recientemente la nuclear; y renovables: sol, viento, mareas, etc.), que a su vez se convierte en fuente de energía calórica, térmica y cinética. La historia de la electricidad arranca de lejos, del siglo XVII si no del VII a.C., y su empeño central se dirigió al descubrimiento por un lado de generadores eléctricos y por otro de energías y máquinas capaces de mover dichos generadores. Los primeros generadores utilizaron procedimientos químicos, como la pila de Volta (c. 1800), o mecánicos, como la dinamo, descubierta hacia 1860 y perfeccionada en los años 70 y 80 del siglo XIX. La preferencia por los procedimientos mecánicos, es decir, transformar la energía mecánica en eléctrica, culminó con la invención clave del transformador eléctrico (años 80) y la corriente alterna. El primero permitía producir corriente a partir de vapor —en última instancia de carbón— o de energía hidráulica así como transmitirla a larga distancia y el segundo facilitaba tanto el proceso de transformación como el transporte de la electricidad. La decantación final a favor de la energía hidráulica, con sus implicaciones de embalse y saltos fuera de las ciudades, fue marginando a las centrales térmicas, localizadas en las ciudades y consumidoras de carbón. Ello se inició a gran escala con los saltos del Niágara (1895) y en los Alpes suizos (1886-87). A partir de entonces la energía eléctrica comenzó a abundar y a poder estar disponible en cualquier parte.

El **petróleo** era conocido y usado desde la antigüedad, pero su "redescubrimiento" se fecha en 1859 en Pensilvania, momento en que comienzan a ser investigadas sus posibilidades energéticas, definitivamente resueltas con la invención del **motor a explosión de gasolina**, convertidor energético cuya energía remota primaria es el petróleo y la inmediata la gasolina. El motor cuenta también con ancestros, fundamentalmente el motor a explosión a gas, patentado en 1794 y mejorado a lo largo de la primera mitad del siglo XIX. Si bien el motor a explosión fue ensayado antes de 1885, es en este año cuando surge, obra del ingeniero alemán Daimler. Sin embargo, su verdadera partida de nacimiento hay que situarla más bien en la apertura de la fábrica de coches Ford, en 1903. Año en que también se produce el primer vuelo con motor a explosión de gasolina.

La **mecanización** continúa como un proceso casi inexorable, debido a la creciente escala de las unidades de producción, que, a su vez, es facilitado por el acero y otros metales, que otorgan resistencia, precisión

y velocidad de movimiento, y las nuevas fuentes de energía, como la electricidad. Ella figura tanto en actividades e industrias maduras de la IRI como en las emergentes de la IIRI. El proceso de mecanización o maquinización se cierra y corona con la **máquina herramienta** —la máquina que hace máquinas— surgida de la necesidad de diseñar ingenios precisos que permitan fabricar otras máquinas.

En la **agricultura**, los distintos ingenios mecánicos —cosechadoras, segadoras, empacadoras, etc.— constituyen, junto con los fertilizantes, el otro ingrediente de la Segunda Revolución Agraria. En la industria textil, progresa tanto en el hilado como sobre todo en el tejido. En el **transporte marítimo** y **comunicaciones** aparecen novedades que constituyen una auténtica revolución, como se verá en el tema siguiente. En los medios de **transporte terrestre**, aparte de que se producen mejoras en el ferrocarril, que se expande enormemente fuera de Europa y EE.UU., se producen novedades en el transporte urbano, como el tranvía y el metro, así como la bicicleta, que se populariza, y sobre todo el automóvil, vinculado también al ocio, el producto de consumo duradero por antonomasia del futuro. Ciertas actividades experimentan una primera mecanización, tal que la escritura, con la máquina de escribir, la confección y el calzado, con la máquina de coser, y la industria agroalimentaria en su diversas fases, como se ha visto. Incluso las actividades domésticas son tocadas por la mecanización. Con ella aparecen, si bien tardíamente, ya en el siglo XX, nuevos productos de consumo duradero y crecientemente masivo, vinculados al menaje y equipamiento domésticos —la referida máquina de coser, las primeras lavadoras y frigoríficos—. Ciertas empresas se especializan en la producción de máquina herramienta, como prensas, fresadoras, tornos o taladros, que antes se fabricaban en el propio taller donde se utilizaban.

El resultado final de todas estas innovaciones fue la ampliación de los recursos naturales, el ahorro de trabajo y el desarrollo de otras innovaciones tecnológicas complementarias, sinérgicas, muy intensivas en capital y organización. Las empresas que desarrollaron estas innovaciones pudieron aumentar enormemente la productividad, tanto que este avance generó, a su vez, mayores beneficios, salarios más altos, precios de consumo más bajos y toda una gama de nuevos productos. El nuevo sistema tecnológico puede considerarse el motor del crecimiento de fines del siglo XIX y del primer siglo XX. Su desarrollo no es ajeno a la difusión y profundización del proceso de industrialización, aunque sea de forma asimétrica. Ellas favorecieron a unos países y perjudicaron a otros. La demanda específica de recursos que estas tecnologías conllevaban favoreció a aquellos países que disponían de ellos, perjudicando, eventualmente, a quienes habían contado con ventajas en relación con la vieja tecnología de la IRI. Tal es el caso de las viejas y nuevas energías o del hierro y el acero. El balance final, global, es con todo netamente positivo.

La fuente primaria de energía en la IRI había sido el carbón, del que Inglaterra contaba, como se sabe, en cantidad y calidad ventajosas. El advenimiento de la electricidad, cuyas fuentes primarias eran diversas, ampliaba posibilidades para su desarrollo en aquellos países que no contaran con una oferta suficiente de carbón pero disponían de otros recursos, como los hidráulicos, para la producción de electricidad. La diversidad de fuentes rompía con las limitaciones energéticas del carbón, tal y como ocurrió en Italia o España. La producción de acero fue escasa, tanto en la era preindustrial como en la etapa de la IRI, a pesar de ser muy apreciado por conjugar dureza, propia del hierro colado, con maleabilidad, característica del hierro forjado, a causa de la carestía que comportaba la tecnología de entonces con sus altos consumos en combustible y el tiempo empleado en su elaboración. El advenimiento de los "convertidores de acero" (la "producción de hierro sin carbón" se decía en la época, exagerando) va a posibilitar una drástica reducción de tiempo y combustible, consecuentemente de costes y precios, dándose con ello lugar al advenimiento de la "era del acero" que sustituía a la "era del hierro" con su milenaria historia. Los diferentes métodos que en la producción de acero se van a secuenciar entre 1865 y 1890 (y desde 1900 con el horno eléctrico) van a demandar distintos tipos de recursos minerales, lo que va a favorecer a determinados países y regiones que los posean y damnificar a los que no dispongan de ellos. En concreto, los primeros métodos, los ácidos, reclamaban un tipo de mineral, no fosforado, que no abundaba en Europa. Las sucesivas generaciones de métodos básicos fueron rompiendo con esta dependencia, permitiendo la utilización de minerales fosforados, lo que dio ventaja a naciones que, como Alemania o EE.UU., disponían de ellos en abundancia. Alemania acabará así arrebatando a Inglaterra el anteriormente indiscutible "cetro siderúrgico", convirtiéndose en el primer productor europeo y en el segundo del mundo.

Este desarrollo técnico no es tampoco ajeno a la aparición de la gran empresa y al control del mercado. La difusión de las innovaciones exigía a menudo, aunque no siempre, grandes inversiones en equipo y

trabajo, al mismo tiempo que proporcionaban grandes economías de escala. En consecuencia, el tamaño de la empresa debía ser mucho mayor que en el pasado. Ahora bien, las innovaciones solamente eran rentables si los mercados eran grandes, para absorber una enorme cantidad de productos, y estables, para mantener permanentemente empleados los factores de producción. Por ello era necesario o crear mercado —surge la publicidad y el marketing— o controlarlo.

5.6.2. Nueva organización del trabajo

El crecimiento económico de este periodo, en especial desde 1890, no sólo fue función del cambio técnico sino también del organizativo. La nueva organización del proceso productivo, con la que tuvo mucho que ver la del trabajo, tenía, al igual que la tecnología, un alcance señalable de ruptura con un pasado milenarrio que en la IRI ya se había iniciado pero que ahora se consuma sentando las bases de un largo futuro de las relaciones laborales. Se trata de un cambio radical, con efectos económicos inmediatos sobre la productividad y los salarios, pero con consecuencias también sobre la naturaleza del trabajo, la estructura laboral en las empresas y sobre la propia estructura social, que queda sensiblemente modificada.

La relación capital/trabajo es una relación necesaria, en cuanto que en el proceso productivo uno necesita del otro. Esta relación puede ser de colaboración pero históricamente ha sido con más frecuencia y suele estar centrada en dos cuestiones: el salario, reivindicado por el trabajador, y el control del trabajo, exigido por el capital y el empresario. Ambas cuestiones están en teoría relacionadas, pues el salario depende entre otros factores de la productividad. Y ambas van a aparecer en concreto afectadas a través de las nuevas formas de organización del trabajo que ahora emergen.

La convivencia de la mano de obra en los centros de trabajo y residencia facilitó la formación de organizaciones sindicales, cuyas reivindicaciones fundamentales eran: salarios, condiciones de trabajo y de jornada laboral, y en última instancia seguridad en el empleo. Los sindicatos fueron siendo reconocidos paulatinamente en las sociedades industrializadas, no sólo por la fuerza del hecho de la creciente afiliación —en Alemania por ejemplo estaban afiliados por 1913 el 30% de los trabajadores industriales— sino también por el abandono relativo por parte de los trabajadores de la lucha política revolucionaria que antecedió a la sindical. La fijación y protección de derechos laboral por parte de los gobiernos y la negociación entre empleadores y trabajadores se fue imponiendo sobre la confrontación. Pero en todo esto jugó también un importante papel la transformación técnica de la mano de obra que modificó las relaciones laborales en la empresa y la relación de fuerza entre capital y trabajo.

En efecto, en la era preindustrial, el artesano era el único que disponía de información y conocimientos técnicos sobre el proceso de trabajo, quien de verdad conocía los secretos del oficio y los protegía con el "secretismo". Ello le permitía marcar una línea de resistencia frente al capital que eventualmente le empleara. La relación de fuerzas estaba a favor del trabajador, pues el capital podía controlar el tiempo de trabajo pero no la intensidad del mismo, en definitiva la productividad. Las únicas formas de controlar intensidad era sustituyendo trabajo por máquinas, estimular al trabajador mediante el destajo —remunera tiempo e intensidad— o mediante la apropiación por parte del empleador de los conocimientos del trabajador, cuyos secretos del oficio pasarían a aquel quedándole a éste sólo la capacidad de ejecutarlo. En esta dirección radical de disociación entre dirección y ejecución del proceso de trabajo se dirigió el cambio organizativo en este periodo, a la vista además del aumento del tamaño y complicación en la gestión de las empresas de fines de siglo respecto a la fábrica de la IRI. Esta disociación se envolvió en un empeño más ambicioso y amplio de racionalización del proceso de trabajo, la **organización científica del trabajo**, cuyas mayores expresiones se deben a F.W.Taylor (1890,1900) y H. Ford (1905).

El **taylorismo** se propone desarrollar los principios de *scientific management* con el objetivo de optimizar la eficacia del trabajo: incrementar la productividad, abaratar costes y precios, aumentar salarios y el consumo de masas, lo que redundaría en una producción en masa, cerrándose así el círculo virtuoso de la producción eficiente. Para ello, Taylor se interesa tanto por los útiles y máquinas como por la mano de obra que asociados desarrollan el proceso de trabajo. El estudio de este proceso debe comenzar por descomponerlo en sus

elementos básicos, *tareas*, que se definirán en términos de *movimientos y tiempos*, en gestos simples cronometrados. A cada tarea así estandarizada se acoplarán, en segundo lugar, los útiles más apropiados y también estandarizados, y finalmente, la mano de obra habrá de ser seleccionada e instruida para adaptarse a estas tareas parcelarias. La aplicación del estudio iría acompañada de mecanismos de control y vigilancia del proceso, así como de un sistema de incentivos económicos. No todas las propuestas de Taylor fueron aplicadas ni tampoco en todas partes, siendo casi un exclusiva norteamericana.

El **fordismo** llevó a sus últimas consecuencias la organización científica del trabajo y la producción en masa. Combinó el taylorismo, aplicado rigurosamente, con elementos preexistentes, como la fabricación de piezas estandarizadas intercambiables, flujos de materiales mecanizados, división del trabajo al máximo, en la cadena de montaje, procedimiento ya ensayado en otras actividades productivas, que fue lo último que Ford introdujo en su sistema y que mayor fama le ha dado. La síntesis fordista se hizo acompañar de nuevas ideas empresariales: reducción de la jornada laboral, para hacer soportable un trabajo alienante, y mejoras salariales ("*five dollars a day*"), para asegurar un consumo capaz de absorber el aumento de producción, y red de ventas, con el mismo objetivo. La importancia del sistema fordista reside más en su ejemplaridad modernizadora que en su aplicabilidad, sólo practicable en determinadas condiciones de producción en masa de productos estandarizados, como el famoso modelo T de Ford, que fue donde llevó a la práctica todas sus ideas. El enfoque inicial será corregido en épocas ulteriores, cuando el fordismo se extienda a otros países y actividades industriales.

La aplicación de estos principios modificó la naturaleza del trabajo y del trabajador así como de las relaciones laborales. En las condiciones descritas de separación en el proceso de trabajo entre concepción y ejecución, este proceso adquiere una mayor división y complejidad. Por un lado, la ejecución en sí se simplifica, los puestos de trabajo se estandarizan y consecuentemente los trabajadores son intercambiables; la mano de obra ya no tiene por qué ser especializada ni cualificada sino genérica e indiferenciada. Por otro, sin embargo, es preciso organizar esta ejecución, lo que acrecienta las labores de supervisión y coordinación, y previamente es necesario diseñarla técnica y económicamente, lo que requiere de mandos superiores de ingenieros y administrativos, y en el límite de investigadores. Se ha establecido así una jerarquía laboral tanto en términos de cualificación como de remuneración, plasmada en la distinción clásica entre "trabajadores de cuello azul" y "de cuello blanco". Esta distinción laboral se acaba transmitiendo a la estructura social, donde la distinción simple entre proletario y capitalista se complica y enriquece, sobre todo si se dobla con la distinción entre capitalista y empresario, que a partir de ahora comienza a perder sentido. Los capitalistas, dueños de los medios de producción, no tienen por qué coincidir con los organizadores últimos del proceso productivo, los empresarios.

Las relaciones laborales también se ven afectadas. En el seno de las empresas estas relaciones eran muy inestables, sobre todo en EE.UU. El principal motivo de conflicto surgía en torno al ejercicio de la autoridad del empresario en la coordinación, más que acerca del nivel de los salarios; al menos para la gran empresa, el control de los salarios era una fuente pobre de beneficios y un motivo de inestabilidad laboral; las decisiones empresariales, sin embargo, eran impuestas si acaso mediante la represión (Carnegie, 1892). Los ferrocarriles norteamericanos iniciaron en 1889 una estrategia nueva de estabilización de las relaciones laborales: la negociación colectiva entre empresa y sindicatos, que si hacía posible un incremento de los salarios también ofrecía estabilidad y responsabilidad de los trabajadores, lo que redundaba en un aumento de la productividad y en una mayor capacidad de planificación. Sin embargo, la reticencia de los empresarios a reconocer la representatividad de los sindicatos frenó la generalización de la negociación colectiva hasta la Gran Guerra en Europa (Alemania, 1918) y la gran depresión en Estados Unidos (1935). La reticencia empresarial podía ejercerse, porque el nuevo sistema organizativo, más los cambios técnicos, permitían la entrada masiva de trabajadores sin cualificar en las fábricas, lo que suponía la dominación del capital sobre el trabajador y el debilitamiento o derrota del sindicalismo de oficio o de clase, puesto que el trabajador no cualificado no estaba organizado y además puede que fuese un inmigrante. Definitivamente, los problemas de la productividad y de los salarios se habían resuelto favorablemente para las dos partes en litigio gracias a los cambios organizativos, ambos habían crecido, pero al propio tiempo se habían invertido los órdenes del saber y poder en el interior de la empresa en relación a la era preindustrial.

5.6.3. La gran empresa

Uno de los hechos más significativos de esta época es el nacimiento de la empresa moderna como unidad económica dominante en la producción y la distribución. La gran empresa está formada por varias unidades operativas (departamentos), cuya gestión directa escapa al control de la propiedad. En realidad, la propiedad tiende a la dispersión (consejeros a tiempo parcial), a la vez que a separarse de la gestión (compleja, departamental o burocrática), hasta el punto de concentrar ésta las decisiones estratégicas. La gran empresa gerencial es una institución económica nueva y el ejecutivo a sueldo es el hombre económico nuevo (Alfred Chandler, Jr.). Si cabe, la gran empresa adquiere una continuidad mayor que la pequeña empresa, pues no está tan expuesta a las crisis de sucesión ni a la mala gestión de los herederos incompetentes (Vera Zamagni).

El desarrollo de la gran empresa ha sido el resultado de la revolución de los transportes y las comunicaciones (flujo de información y mercancías), la formación de un mercado de masas, el aumento del tamaño mínimo eficiente de las unidades económicas exigido por la nueva tecnología para obtener economías de escala y diversificación, y, por último, la formación de capital a través de sociedades anónimas y el mercado de valores (intermediación bancaria), que ha facilitado eventualmente, si no la formación, al menos la expansión de las grandes empresas.

El aumento de la inversión en capital fijo, administración y marketing proporciona grandes economías de escala y diversificación (la gran empresa es intensiva en capital y en organización). Los costes unitarios medios se reducen a medida que la producción se aproxima a la capacidad de utilización plena, lo cual exige asimismo un elevado volumen de producción y una rápida rotación de existencias (rendimientos crecientes a escala). En la medida que las ganancias de productividad se trasladan a los precios con el ánimo de adquirir mayores cuotas de mercado, éste se amplía. Ahora bien, el riesgo es muy elevado por tres razones fundamentales: el capital fijo es caro y tan especializado, que carece de usos alternativos (el coste del fracaso puede ser equivalente a la inversión inicial: una máquina convertida en chatarra), la escala tan grande y la división del trabajo tan compleja, que el aumento del flujo de información y de factores acrecienta el peligro de estrangulamiento logístico. En cambio, el mercado es por naturaleza inestable. En cierta manera, la gran empresa puede ser entendida como una organización articulada por un conjunto de instituciones que sustituyen al mercado mediante la intensificación de la coordinación y la gestión.

La aparición de la gran empresa supone un cambio decisivo en la naturaleza del mercado y, en general, del sistema económico. La competencia adquiere un carácter oligopolístico. Las ventajas competitivas de la producción en gran escala y las barreras de entrada inherentes a la enorme inversión inicial y al coste de las patentes proporcionan a los innovadores una posición inicial dominante sobre el mercado. Además, la gran empresa ejerce un gran poder de mercado sobre los clientes y los competidores que le permite conseguir contratos más ventajosos (el ferrocarril es la primera industria que sigue una estrategia de estabilización mediante compromisos de adquisiciones futuras). En definitiva, la gran empresa desarrolla varias estrategias con el fin de conquistar el mercado, reducir la competencia y estabilizar a medio/largo plazo la oferta (creciente) y la demanda (inestable).

Las más importantes son las siguientes:

1) La combinación horizontal de empresas del mismo ramo de actividad con grados de compromiso diverso, que van desde la formación de cárteles (acuerdo entre empresas jurídicamente independientes para limitar la concurrencia, repartirse el mercado o fijar los precios), y consorcios (las empresas comparten algunos servicios generales, como marketing, investigación, proveedores), hasta la integración mediante la fusión o la absorción ("economías de fusión": el cierre de las instalaciones más débiles facilita la organización del mercado en torno a las más productivas).

2) La integración vertical a través del control de actividades desarrolladas en fases previas o sucesivas del proceso de producción, unas veces hacia adelante (mercado de productos: creación de almacenes y cadenas comerciales para regular los precios y/o las ventas al por mayor o al por menor, en alimentación y automóvil) y otras hacia atrás (mercado de factores: los grandes complejos metalúrgicos, la entrada de los

minoristas en la fabricación). Los motivos podían ser muy diversos: control de calidad, eliminación de intermediarios, oferta de materias primas y productos.

¿Quiénes fueron las *first movers*? No los inventores, ni siquiera los pioneros de la innovación (baja proporción de supervivientes), sino las empresas que realizaron la inversión en capital y organización necesaria para explotar las economías de escala y diversificación que proporcionaba la nueva tecnología (Chandler). Aunque muchos inventos aparecieron en Gran Bretaña, su difusión fue más rápida en EE.UU. y Alemania.

Las estrategias de la gran empresa variaban según las características técnicas del producto, los contornos geográficos del mercado y, sobre todo, el contexto político-institucional. Los sectores protagonistas de estos cambios fueron aquellos en los que se podían introducir sistemas de producción en serie y alcanzar mayores economías de escala y diversificación (metalurgia, química, petróleo, medios de transporte, alimentación). Además, el tamaño del mercado y el entorno institucional de cada país determina algunas diferencias importantes en la organización de la gran empresa.

En Estados Unidos, la gran empresa nace y madura generalmente mediante la autofinanciación, sin apenas vínculos con la banca o el mercado de capitales, hasta que c.1890 aparecen las estrategias de concentración (emisión de títulos para financiar las fusiones: acciones preferentes y obligaciones). Además, el estado juzga y legisla en contra de ciertas formas de concentración (cartel, trust), pero no de otras (holding o sociedad de cartera). La Sherman Act (1890) no frenó en absoluto la formación de grandes corporaciones. Las corporaciones industriales representan en 1878 el 5% de las empresas y el 30% del producto, y en 1909 el 26% y el 79% respectivamente.

En Alemania, la configuración de la gran empresa alemana fue producto de la simbiosis de elementos tradicionales y modernos: producción flexible (maquinaria), aprendizaje artesanal, investigación, extensión de cárteles, y apoyo del estado (aranceles) como medio de cooperación interna, que permite la competencia en el exterior (dumping). Además, la banca de negocios participa desde el principio en la promoción de las grandes empresas.

Gran Bretaña contaba también con numerosas grandes empresas, algunas líderes mundiales (transporte marítimo, banca, seguros y comercio internacional). En general, las grandes empresas británicas muestran mayor especialización y menor grado de integración, pero no dejan por ello de ser eficientes: red previa de distribución, adaptación a mercado de rentas elevadas, debilidad de los cárteles, integración vía holdings (autonomía). Además, en la dirección persiste la familia, mientras la banca de inversión casi está ausente.

La pequeña empresa no desapareció ni mucho menos. La industria textil, la construcción mecánica (máquina-herramienta) y otros sectores más intensivos en mano de obra cualificada que en capital encuentran un límite de eficiencia técnica más bajo porque no alcanzan grandes economías de escala. Una larga tradición proporcionaba mano de obra cualificada y empresarios reacios a las fusiones. Las barreras proteccionistas permitían conservar el mercado a pesar de los costes elevados. Las ventajas de la pequeña empresa se ponen de manifiesto mediante la producción flexible (especialización, adaptación), como en la actualidad (electricidad, electrónica).

5.6.4. Las nuevas funciones del Estado

La intervención del estado fue cada vez mayor, sobre todo en Europa. Por un lado, los estados intentaban aumentar las dimensiones del mercado exterior para sus empresas a través de los acuerdos de comercio y de la expansión colonial. Por otro, los estados protegían el mercado interno mediante aranceles (con la excepción parcial de Gran Bretaña y algunos países pequeños) y regulaciones sobre el mercado de capitales y de trabajo, y la competencia, combatiendo o promoviendo ciertas formas de empresa. El estado reforzaba el papel de árbitro en un momento de creciente enfrentamiento entre patronales y sindicatos, productores y consumidores, grandes y pequeñas empresas.

Las demandas sociales eran cada vez mayores, mientras que la extensión del derecho de sufragio hacía que pudieran ser canalizadas de forma más democrática.

Uno de los resultados de la paulatina intervención del estado en los asuntos sociales fue la formación de los primeros sistemas de seguridad social. Además, de la regulación de la sanidad pública, las condiciones de trabajo (edad, jornada, higiene), el estado intervino en la regulación y la provisión de seguros de accidentes, de enfermedad, orfandad, viudez y vejez, unas veces como sustitutivo y otras como complemento de las sociedades de ayuda mutua y del mercado de seguros privados.

La seguridad social surgió en Alemania (1883). El objetivo social que perseguía el movimiento obrero fue reforzado por el interés de los conservadores que dominaban la política nacional, que pretendía pacificar las relaciones sociales y restar fuerza reivindicativa a las organizaciones socialistas. La financiación corría por cuenta de las cotizaciones de los trabajadores, de las empresas y del mismo estado a través de los impuestos, mientras que las funciones de gestión eran desempeñadas o bien por los organismos autónomos correspondientes o bien por entidades privadas. En contrapartida, el estado también asumió la defensa de algunos grupos de presión, porque al mismo tiempo, el proteccionismo y la cartelización proporcionaban compensaciones a los empresarios. La aparición de la seguridad social en el Reino Unido fue algo más tardía (1909), de la mano de liberales (Lloyd George), pero más extensa, ya que incluía el seguro de desempleo.

La función empresarial del Estado siguió siendo muy reducida. La nacionalización de los ferrocarriles alemanes anunciaba una solución casi universal para un medio de transporte que más tarde debía competir con la carretera. La financiación del gasto creciente exigió asimismo la reforma del sistema fiscal mediante la introducción y/o extensión de diversos impuestos directos (renta).

5.7. En España, aceleración insuficiente

En esta época la tasa de crecimiento del PIB per cápita aumentó ligeramente respecto a la época anterior, pero no tanto como en otros países, frente a los cuales España sigue acumulando atraso relativo.

El declive de la mortalidad a partir de 1890 explica la aceleración del crecimiento demográfico, dado que la natalidad permaneció estable antes de comenzar a disminuir con lentitud a partir de 1910 aproximadamente. Aunque tarde, la mejora del nivel de vida (alimentación) y la intervención pública (abasto de agua, redes de alcantarillado, normas urbanísticas, vacunación obligatoria y gratuita desde 1902) rindieron los primeros frutos en la lucha contra las enfermedades infecciosas. Las migraciones campo-ciudad y hacia el exterior alcanzaron una importancia creciente gracias a las mejoras de las comunicaciones.

La agricultura seguía siendo todavía un sector retardatario, aunque en movimiento. Los avances fueron en todo caso modestos, mayores en el Cantábrico y en el Mediterráneo (ganadería vacuna, cultivos de exportación) que en las regiones cerealeras de ambas Castillas y Andalucía. El relieve dificultaba la mecanización sólo hasta cierto punto. En realidad, la mano de obra seguía siendo barata, ya que los jornaleros —que constituían el grueso de la población rural en esas regiones— carecían de recursos para emprender la emigración. Además, el proteccionismo del mercado interior era demasiado alto para estimular la inversión ahorradora de costes laborales. En contrapartida, los elevados precios de los alimentos repercutían negativamente sobre el poder adquisitivo de los consumidores.

La difusión de las innovaciones características de la Segunda Revolución Industrial permitió aliviar poco a poco el estrangulamiento energético y, a la vez, continuar el boom de la minería. La electricidad hacía posible el aprovechamiento de recursos hidráulicos y carboníferos de baja calidad y localización periférica respecto a los centros de consumo urbanos e industriales. La minería del plomo, cobre, mercurio, manganeso y, sobre todo, la del hierro alcanzaron las máximas cotas de extracciones en 1890-1913, la mayor parte de las cuales eran destinadas a la exportación.

La industria experimentó una mayor diversificación: la industria textil accedió a segmentos de mayor calidad, las industrias de bienes de consumo duraderos y de alta calidad (muebles, automóviles, libros, juguetes) aparecieron bajo el impulso de los crecientes ingresos de las clases medias y propietarias, al tiempo que la industria de bienes de capital (acero, maquinaria, química) comenzaron su gran expansión modernizadoras. La orientación hacia el mercado interior era todavía si cabe mayor que en el pasado a causa de la pérdida de las últimas colonias y del proteccionismo. Sin embargo, el mercado carecía de profundidad y extensión suficiente para sostener un mayor crecimiento.

El sistema financiero adquirió entonces la configuración moderna de la mano de la banca mixta (comercial y de negocios) que, ya reconocida por el Código de Comercio de 1885), experimenta una notable expansión en Madrid y el País Vasco, es decir, allí donde mayores eran la capacidad de ahorro y la inversión. Además, en la mayoría de las ciudades aparecieron cajas de ahorro y, en muchas comarcas rurales, cooperativas de crédito, que permitieron movilizar el pequeño ahorro de las clases medias y los agricultores.

El Banco de España continuaba siendo la principal entidad por volumen de depósitos y sucursales, la única con derecho de emisión desde 1874. El saneamiento de las finanzas públicas facilitó una mayor diversificación del activo (descuento), pero el desempeño de las funciones de prestamista de última instancia no comenzó hasta 1913/1921.

La balanza comercial parece haber sido ligeramente positiva, no así la de servicios. En cualquier caso, la balanza de pagos por cuenta corriente era alimentada por las crecientes remesas de los emigrantes y las repatriaciones de capital desde ultramar (1898). Además, la inversión de capital exterior no se detuvo ni mucho menos, ya que era atraída por la estabilidad del tipo de cambio y las elevadas ganancias derivadas del proteccionismo.

La política económica conoció varios cambios de orientación, primero con el viraje proteccionista de A. Cánovas (1891) y luego con la reforma fiscal de R. Fernández Villaverde (1899). En un caso se trataba de recuperar el ingreso rural (depresión agraria) y de estimular la sustitución de importaciones, ante el deterioro de la capacidad exportadora. En el otro, el objetivo era resolver la crisis financiera del Estado. El aumento de los ingresos (impuesto de sociedades) y la contención del gasto permitieron alcanzar el superávit fiscal de manera continua ... hasta 1908 (guerra de Marruecos). La inversión pública y el gasto social y educativo aumentaron durante estos años siguiendo la tendencia general, pero no la cuantía. En efecto, , faltaron coherencia, persistencia y amplitud, no sólo por falta de recursos financieros, sino también por la dispersión de objetivos del Estado, que estaba sometido a la influencia de grupos de presión con intereses contradictorios (J. Maluquer).

5.8. Prácticas de Tema 5: La inicios de la Segunda Revolución Industrial, 1870-1914**MATERIAL PARA PRÁCTICAS**

- P.1. Conceptos a recordar
- P.2. Cuestiones a analizar
- P.3. Comentarios a tablas y gráficos
- P.4. Lecturas complementarias

P.1. Conceptos a recordar

Todos estos conceptos económicos son **básicos y fundamentales**; serán además empleados con frecuencia a lo largo del curso, por lo que su comprensión y memorización es indispensable.

Segunda Revolución Industrial Estado Benefactor Organización científica del trabajo Cadena de Montaje Taylorismo Fordismo Poder de mercado Oligopolización	Poder de mercado Cartel Trust Consortio Integración Horizontal Integración Vertical Revolución Gerencial Estructura Multidepartamental Gran Empresa
---	---

P.2. Cuestiones a analizar

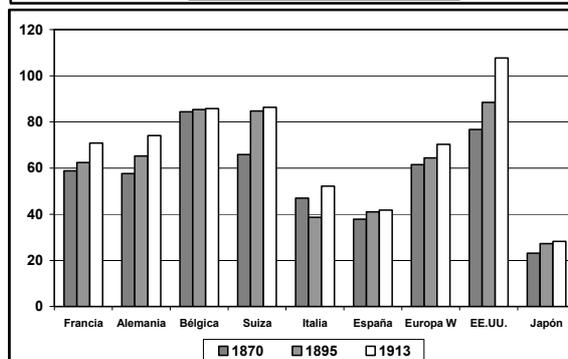
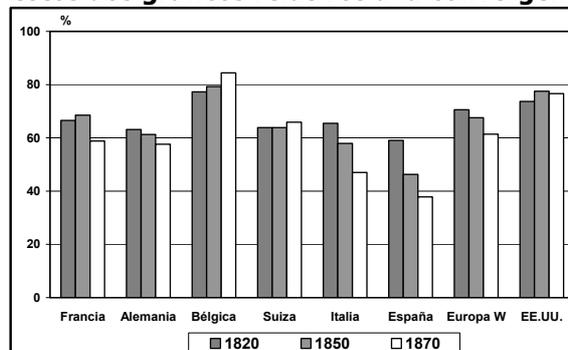
1. ¿Creció Inglaterra más o menos que otros países en esta época?, ¿Cuáles crecieron más y menos que ella?
2. Según sea la respuesta a la anterior pregunta, ¿Qué efectos tuvieron las desigualdades en el crecimiento en la convergencia con el *leader*?
3. ¿En qué sectores económicos perdió o retuvo Inglaterra su liderazgo económico?
4. ¿Qué diferencia más marcada distingue al crecimiento de esta época de la anterior?
5. ¿Qué diferencias deben señalarse en el comportamiento de las variables económicas en una fase de recesión clásica de los ciclos y en la "Gran Depresión"?
6. ¿Qué factores explican esas diferencias?
7. La Gran Depresión ¿puede calificarse como crisis de superproducción?
8. ¿Qué distintas salidas se dieron en Europa a dicha crisis?
9. Razone por qué mejoró el nivel de vida de la población de los países avanzados en este periodo.
9. ¿Qué se entiende por revolución de los bienes de consumo y en qué se diferencia de la revolución del consumidor de la época anterior?
10. ¿Qué factores determinaron la crisis agraria en Europa?
11. ¿Cómo definiría o caracterizaría a la agricultura de EE.UU. en esta época en contraste con la europea?
12. ¿Por qué en la agricultura el crecimiento de la productividad del trabajo fue mayor que el de la tierra?
13. ¿Qué características de la electricidad ofrecen especiales ventajas económicas?
14. ¿Cuál es la principal fuente de energía primaria: la electricidad, el carbón, los saltos de agua, la máquina de vapor?
15. ¿Por qué ha sido importante la electricidad para los países deficientemente dotados de carbón?
16. ¿Cómo influye la tecnología en la aparición de la gran empresa?
17. ¿Por qué la gran empresa tiende al oligopolio?
18. ¿Cómo afectaron los cambios políticos al desarrollo económico de esta época?
19. ¿En qué ámbitos y por qué aumenta la intervención del Estado desde finales del siglo XIX?
20. ¿Qué objetivos perseguía la política económica española en el cambio de siglo (c.1900)?
21. ¿Qué frenaba la inversión en la agricultura española?
22. ¿Cuál era el signo de la balanza de pagos española c. 1900?

P.3. Comentarios a tablas y gráficos

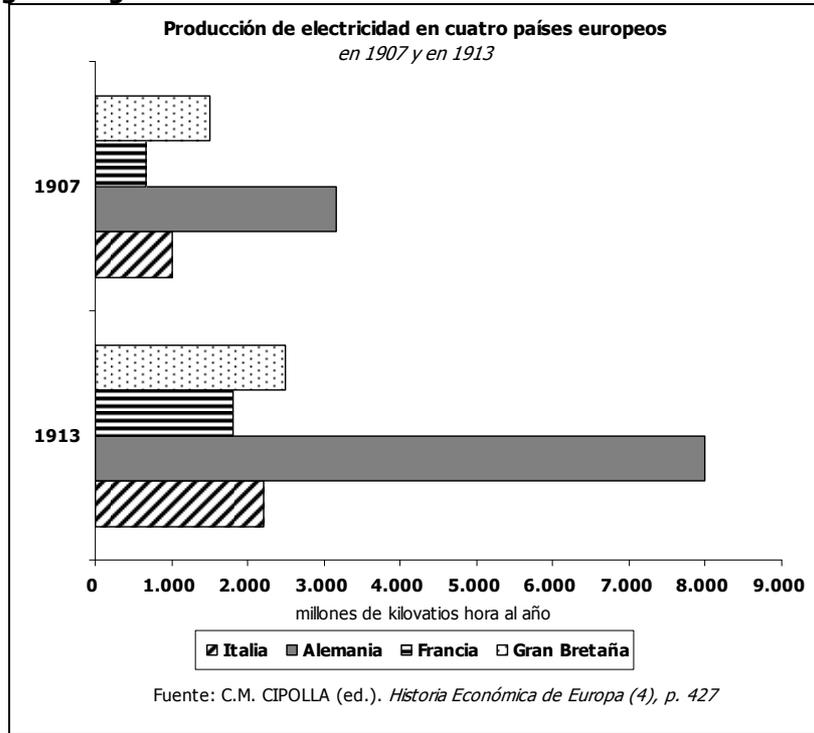
1. Completar el siguiente cuadro

Primera Revolución Industrial		Segunda Revolución Industrial
	<i>Cronología</i>	
	<i>Países protagonistas</i>	
	<i>Tecnología de Materiales</i>	
	<i>Tecnología de Energía</i>	
	<i>Organización industrial</i>	
	<i>Organización del trabajo</i>	
	<i>Otros</i>	

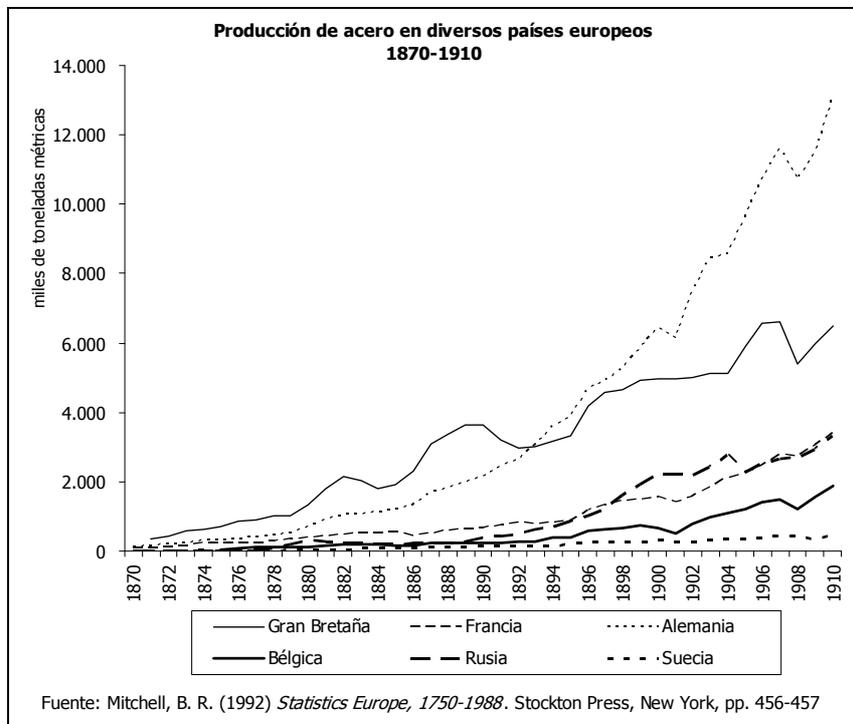
2.- Analizar comparando estos dos gráficos relativos a la convergencia con el *leader*.



3. Analizar el siguiente gráfico sobre la introducción de nuevas fuentes de energía en Europa



4. Analizar el siguiente gráfico sobre la evolución de la producción de acero en diversos países europeos



P.4. Lecturas complementarias

Lectura 1. Las características de la segunda mitad del siglo XIX (1870-1914)

[P. Bairoch nos vuelve a ofrecer una sucinta síntesis de las principales características de esta segunda parte del siglo XIX, de las que se destacan los cambios experimentados en los sistemas de distribución, en la formación de capital humano por parte de las instituciones públicas más que privadas de la enseñanza y los transportes urbanos].

Nos vamos a interesar aquí muy especialmente de siete características principales y evocaremos brevemente otras cuatro más secundarias, pero no marginales. El aumento del número de las características principales constituye una ilustración entre otras de la aceleración de la historia. Los fenómenos son cada vez más complejos y su descripción debe ser más matizada y detallada. Enumeremos esta siete características: integración de las sociedades no europeas en el sistema económico europeo; aparición de nuevos sectores industriales; aparición igualmente de nuevas formas de distribución; comienzos de la enseñanza primaria generalizada y de la enseñanza técnica; arranque del declive de las tasas de natalidad; nuevas olas de innovaciones agrícolas; alza del proteccionismo y expansión de las inversiones internacionales y de las multinacionales.

Integración de las sociedades no europeas en el sistema económico europeo

Es quizás una de las más importantes características de esta segunda parte del siglo XIX. La intensificación de los intercambios en el interior de Europa alcanza ya, y esto es importante, una cierta integración económica del continente. Sin embargo, estamos lejos de los fenómenos de integración económica propiamente dichos que son fruto de la segunda mitad del siglo XX. Pero la amplitud de los intercambios es tal que la autarquía, regla general en el siglo XVIII, desaparece casi totalmente durante este período. Ciertamente, es preciso tener siempre en cuenta el contexto de la época. Y puesto que 1992 es de alguna manera una fecha clave para la unificación de una gran parte de Europa occidental, constatemos que el año 1892 ha sido el año clave de la vuelta (o reforzamiento) de las políticas proteccionistas en Europa.

Sin embargo, a pesar de estos obstáculos aduaneros, y aunque no se haya producido todavía un mercado único, Europa, a través de sus intercambios crecientes, se ha convertido en un gran mercado. Y he aquí lo más importante: durante éste período, el resto del mundo comienza a integrarse como parte de lo que se puede llamar el sistema económico europeo. Integración comercial, en primer lugar, por medio del aumento del comercio con el resto del mundo, lo que, de hecho, quiere decir con el Tercer Mundo. No es que la parte relativa de estos intercambios aumenten más rápidamente que antes, sino que las cantidades intercambiadas son ya, en sí, muy importantes, en razón de la fuerte expansión de los intercambios totales de Europa. Integración financiera, igualmente, por medio de las inversiones internacionales y la creación de empresas multinacionales que aparecen ya en esta época.

Integración también, y esto explica en parte lo que precede, gracias a la formidable extensión de las redes de comunicación en el dominio del transporte. Más arriba hemos visto lo rápida que había sido la expansión de la red ferroviaria fuera de Europa a partir de los años 1870-1880. Integración, además, en razón de la extensión de las telecomunicaciones. En este sentido, señalemos que en 1900 la red telegráfica mundial alcanzaba 1,9 millones de kilómetros, red sobre la cual se intercambiaban anualmente unos 500 millones de mensajes. En 1913, estaban en servicio 14,5 millones de aparatos telefónicos. Integración, siempre en el dominio sociocultural, en la medida en que el modelo occidental de civilización se convierte, por supuesto muy sinrazón, en la imagen misma de la civilización, a través de la modernidad. (...)

Nuevas formas de distribución: del vendedor ambulante al gran almacén.

Durante el siglo XIX, tres factores han conducido a un aumento muy fuerte de la masa de productos que pasan por los circuitos comerciales, por el mercado. Esto deriva, primer, del aumento del volumen del consumo, resultante a su vez del aumento del nivel de vida y del crecimiento de la población. El segundo factor fue la rápida progresión de la población urbana y el aumento del tamaño de las ciudades. Finalmente, último factor: la disminución del autoconsumo, sobre todo en el medio rural, pero también en el

urbano; este fuerte aumento de los productos que pasan por el mercado ha suscitado cambios en la distribución, transformaciones que han revestido distintas formas.

Los grandes almacenes

Históricamente, el primer elemento importante en este dominio es la aparición y extensión de lo que se ha convenido en llamar los grandes almacenes, es decir, lugares de ventas situados en el corazón de las ciudades, que ofrecen una amplísima gama de productos cuyos precios están marcados y donde la entrada es libre. El primer caso de almacenes que se corresponde con estas cualidades es el del *Bon Marché* que se abre en París el año 1852 y que se convertirá en verdadero "gran almacén" hacia 1860. Los principios comerciales de base de estos establecimientos son, entre otros, una cifra elevada de negocios, un margen de distribución muy reducido, y la venta de una amplia gama de productos, prácticamente todos los productos de consumo existentes. El aumento del número de estos grandes almacenes y la forma misma de venta constituyente un estímulo para la producción industrial en serie, puesto que los encargos que realizan estos grandes almacenes son relativamente masivos y precisan de una homogeneidad muy grande de los productos ofertados al público.

El primer gran almacén es de comienzos de los años cincuenta, pero la extensión comienza a realizarse realmente a partir de los años 1860-1870. Los Estados Unidos de América copian muy pronto el "modelo francés", y los grandes almacenes alcanzan rápidamente aquí una gran extensión. Los primeros fueron *Stewart* en Nueva York el año 1862, *Marshall Field* en Chicago el año 1865, y *Filene* en Boston el año 1881. Austria viene enseguida, en 1865, con un gran almacén en Viena. En el resto de Europa el movimiento comienza sobre todo a partir de los años 1890 (especialmente en Alemania, desde 1892). En este dominio, Inglaterra llegó con retraso, puesto que el primero de los grandes almacenes, *Sefridge*, no se abrió hasta 1909.

Se puede estimar que en vísperas de la Primera Guerra Mundial prácticamente todas las grandes ciudades de los países desarrollados disponían de uno o varios grandes almacenes. Incluso los había en Argentina, en Egipto y en México. La creación de grandes almacenes, que precisan de una amplia clientela, está en parte asociada a la creación de las redes de transportes urbanos que permitan a los habitantes de las ciudades acceder a estos almacenes situados generalmente en el centro. Es justamente en los años 1870 cuando comienza realmente el establecimiento de tales redes de transportes urbanos lo cual constituye una característica importante de esta segunda parte del siglo XIX...

Las cooperativas de distribución

Paralelamente a esta extensión de los grandes almacenes se asiste a un profundo cambio en la distribución al detalle. En primer lugar está el fenómeno, puede que de importancia más social que económica, de la emergencia y desarrollo del movimiento de cooperativas de consumo. Si bien los primeros almacenes cooperativos datan de la segunda mitad del siglo XVIII, la primera cooperativa moderna de distribución fue la de los *Equitable Pionners of Rochdale*, fundada en 1844.

Detengámonos un poco en estos "pioneros", puesto que ellos lanzaron las bases de los principios de las cooperativas en el futuro, principios conocidos bajo el calificativo de "principios de Rochdale". Fue en ésta pequeña ciudad industrializada donde 28 pobres tejedores de franela, en diciembre de 1844, abrieron un pequeño almacén cooperativo. La novedad de esta cooperativa, en relación a las precedentes, provenía sobre todo del hecho de que los beneficios en lugar de ser distribuidos a los "propietarios" de la cooperativa iban a parar a los clientes, en proporción al volumen de sus compras. He aquí los principios clave llamados "de Rochdale": libre acceso al status de miembros de la cooperativa; cada miembro tiene derecho a una solo voto, sea cual fuere el número de participaciones que detente; calidad de los productos; desarrollo de actividades culturales, especialmente bibliotecas... la cooperativa de Roachdale alcanzó brillantes éxitos, puesto que contó con 14.000 miembros, y sobre todo está el hecho de que los principios de éste movimiento se extendieron por Inglaterra y otros países europeos. En 1906, el Reino Unido contaba con 14.000 cooperativas y más de 2 millones de miembros. En general, los partidos socialistas jugaron en éste dominio un papel preponderante, pero no exclusivo; la iglesia y a veces el estado también intervinieron. Se puede estimar que, hacia 1911, las cooperativas de consumo contaba en Europa (sin Rusia) unos 7 millones de miembros, es decir, en torno a una familia de cada once. Las tasas más altas eran las de Finlandia y Suiza que llegaban al 75%. La expansión continuó en el periodo de entreguerras, y también

después de la Segunda Guerra Mundial. Hacia 1924, en Europa y sin Rusia, se podían contar unos 12 millones de asociados a las cooperativas, lo que venía significar una familia por cada seis.

Las cadenas de almacenes

Otra forma de distribución que apareció a lo largo de este período fue la de las cadenas de almacenes, es decir de organizaciones que disponían cada una de una central de compra y de numerosos puntos de venta. Puede tratarse de puntos de venta pertenecientes totalmente a una o varias cadenas de almacenes pero también de cadenas cuyo gestor es igualmente su propietario. La primera cadena de almacenes aparentemente fue la que creó la *Great Atlantic and Pacific Tea Company* (A & P) en Nueva York el año 1859. Por supuesto, estos tipos de distribución son, por si mismo, factores de modernización del aparato de producción industrial, puesto que, también aquí, se implica a compras en grandes cantidades, lo que favorece la producción en serie. De todas formas, el principio mismo de la reducción del margen de distribución incrementa las posibilidades de extensión del consumo.

Todos estos cambios sin embargo no hicieron desaparecer las formas tradicionales de distribución. Si el papel de los vendedores ambulantes se redujo considerablemente, las tiendas tradicionales continuaron ejerciendo un papel primordial y creciente tanto en los medios urbanos como rurales. Efectivamente, es preciso recordar que durante este período se asiste a un aumento del volumen de distribución superior al de producción. La diferencia es el resultado, tal como hemos señalado, de la disminución del autoconsumo que determinó que una fracción creciente de la producción agrícola e industrial pasara por el mercado. No se dispone de estadísticas seguras sobre el número de tiendas, pero como indicador aproximado se puede utilizar la evolución del empleo en el sector del comercio. En Europa, entre 1840 y 1913, se puede estimar que número de personas que trabajaban en estas actividades se había multiplicado por siete.

Inicios de la generalización de la enseñanza primaria obligatoria y de la enseñanza técnica

Comencemos por la enseñanza primaria que, por supuesto, es uno de los aspectos preponderantes de la formación y de la cultura de los hombres, y que constituyen un estadio previo a la enseñanza técnica. El periodo que va de 1870 a 1914 es en el que realmente se está expandiendo la enseñanza primaria obligatoria dentro del mundo desarrollado. Ciertamente, también aquí, existen precedentes, que no necesariamente han sobrevivido. Aparentemente es en Dinamarca donde se promulgó la primera ley relativa a la enseñanza obligatoria (1739), aunque no fue completamente aplicada. Por otra parte, y es el caso más notorio, en Francia, durante el período revolucionario, un decreto de 1791 hizo obligatoria y gratuita la enseñanza primaria. Igualmente, durante el período revolucionario de mediados del siglo XIX (1848-1850), varios países europeos introdujeron tales sistemas, aunque fueron efímeros. Con anterioridad a este período revolucionario, se debe señalar entre otros el caso de Suecia, donde, en 1842, fue introducida la enseñanza primaria obligatoria. Pero es en el decenio de 1870 donde puede situarse la verdadera ruptura en esta materia, lo que, como veremos, no excluye la existencia de medidas menos globales en el curso de los decenios precedentes.

Recordemos que a comienzos del siglo XVIII, como también a comienzos del siglo XIX, la situación de Europa está muy lejos de ser uniformes. Ciertas partes de Europa, en especial las regiones protestantes, tenían un sistema escolar bastante desarrollado: entre 60 y 90% de la población sabía leer y escribir. Por el contrario, en otras regiones Europa, es el 60 por 90% de la población la que no sabe ni leer ni escribir. Otra cuestión a recordar: estas fechas de comienzos de la enseñanza primaria obligatoria no son necesariamente las del comienzo de la extensión de la enseñanza primaria. Si tal es el caso para los países pocos desarrollados de Europa, sin embargo, en otros países, estas leyes no hacen sino reforzar una situación de hecho. En Francia, por ejemplo, la tasa de escolarización de la enseñanza primaria que era del orden del 20% en 1815 llegó al 49% en 1850; en 1881, en vísperas por tanto de la ley de la enseñanza primaria obligatoria, la tasa era del 77%.

La modificación esencial en el período 1870-1880 es la generalización a través de los países desarrollados de la enseñanza primaria obligatoria. Además, quien dice enseñanza primaria obligatoria dice también enseñanza gratuita y enseñanza dirigida tanto a las niñas como a los niños, dado que en los sistemas más tradicionales las niñas estaban marginadas de tal enseñanza. En Europa, las primeras leyes en éste dominio son las de ciertos cantones suizos, en especial Ginebra (1872), e Italia (1877). Otros países vinieron a continuación, especialmente Inglaterra (1880) y Francia (1882)... En España, aunque desde 1857 fue

votada una ley en este sentido, fue preciso en la práctica esperar a 1909 para adoptar una nueva legislación por fin eficaz.

En los países de poblamiento europeo, la introducción de este tipo de legislación ha sido por regla general más precoz que en Europa. Así, en los Estados Unidos de América, desde 1852 el estado de Massachusetts adoptó una ley que obligaba a la enseñanza primaria. En Australia, el estado de Victoria hizo lo mismo en 1872, y en 1877 fue el turno de Nueva Zelanda. En los países templados que América Latina, aunque asistimos a medidas legislativas en favor de la enseñanza primaria, las realizaciones sin embargo han sido bastante restringidas antes de 1900...

Esta instauración de la enseñanza primaria obligatoria y gratuita es fruto de la conjunción de tres factores: 1) necesidad de una mano de obra más formada para la industria y los servicios; 2) crecimiento del nivel de vida, lo que hace posible sustraer a los niños del mercado de trabajo; 3) presión de las capas liberales de la sociedad, presión que también proviene a la vez de la iglesia y de gentes de izquierda, con objetivos por supuesto diferentes, por no decir opuestos.

Se puede considerar, así, que en vísperas de la Primera Guerra Mundial prácticamente todos los países industrializados dispone de un sistema de enseñanza primaria obligatoria y que efectivamente en este momento la casi totalidad de los niños en edad escolar obligatoria están escolarizados. En Rusia sin embargo las tasas escolarización no son más que del orden del 25%; lo mismo ocurre en algunos países de los Balcanes. Por otro lado, la duración de la instrucción primaria obligatoria varía en general de seis a ocho años.

La enseñanza técnica

... Podemos considerar que en esto se produce una ruptura radical con el o los sistemas anteriormente vigentes. De hecho, la enseñanza técnica, tal como será practicada durante el siglo XX, surge en la segunda mitad del siglo XIX... Hasta los años 1850-1860 la técnica era lo suficientemente simple como para permitir la integración de los artesanos tradicionales en el proceso de producción y de reparación de máquinas, incluso las más modernas. En la fase que precede a los años 1850-1860, los cambios acaecidos en la tecnología, al ser rápidos, generan consecuentemente una modificación de las necesidades. Pecho, como hace notar un estudio de E. Ashby (1958), "el despertar de la necesidad de una educación técnica" no se produce en Inglaterra hasta los años 1851-1867. "Hasta 1851, las escuelas y los institutos técnicos habían influido muy poco en la tecnología de Gran Bretaña. Las universidades, aun menos". La fecha tan precisa de 1851 ha sido escogida en razón de la gran exposición de Londres. La segunda fecha (1867) es igualmente la de otra exposición, la de París. La exposición de Londres de 1851 favoreció la toma de conciencia, no de un retraso, sino del desmoronamiento de su supremacía técnica absoluta. Ello estimuló la toma de medidas favorables a la enseñanza técnica y científica que se inició realmente en el país hacia los años 1870. Apuntemos, sin embargo, que la situación era paradójicamente mejor a este respecto en Europa continental, sobre todo en Alemania. Pero esta disparidad en modo alguno disminuye la siguiente constatación esencial: el país donde más eran más utilizados, si no creados, los progresos técnicos más avanzados ha podido asumir la inexistencia de instrucción técnica en sus obreros e incluso en sus cuadros. Citemos una vez más a Sabih, que señala que no fue hasta los años "1880 cuando se vio la marcha del aficionado del dominio de la ciencia y de la tecnología y la entrada del especialista. En Inglaterra, el especialista no surgió en respuesta a un crecimiento de las ciencias. No fue sino en el cambio de siglo cuando la industria descubrió su valor. Ahora, el especialista reemplaza al artesano, puesto que aquél ha transformado la invención y los oficios en ciencias exactas".

La creación de escuelas técnicas no implica en modo alguno que la forma tradicional de formación, a saber, el aprendizaje, haya desaparecido, y ello sobre todo en este amplio dominio de las actividades "manufactureras" donde las máquinas intervienen poco o nada, como son las panaderías, zapaterías, carpinterías, confección, etc. Por otro lado, conviene recordar que la revolución industrial y el maquinismo, al propio tiempo que crea necesidades de personal cualificado han acrecentado igualmente la demanda de obreros no cualificados, de simples ejecutores de tareas que no requieren ninguna o muy poca formación. El desarrollo de la enseñanza técnica se hace sobre dos frentes. Por un lado, instituciones que forman a los jóvenes desde el comienzo de la enseñanza primaria y por otras instituciones de nivel universitario.

La enseñanza técnica de nivel secundario

En lo que concierne a los jóvenes a la salida de la enseñanza primaria, la concepción de base más extendida era la formación de oficiales; este tipo de formación ha conocido una cronología diferenciada y ha revestido modalidades variadas según los países, modalidades en las cuales las "escuelas" de tarde han jugado un papel no despreciable. En Inglaterra, incluso si, a continuación de la gran exposición de 1851, fue creado un departamento de ciencias y artes, no fue sino a comienzos de los años ochenta cuando se otorgaron fondos a las escuelas técnicas. Fue Alemania quien asumió el liderazgo en este dominio. Sin hablar de las *Realschulen* (escuelas secundarias de nivel inferior) de comienzos del siglo XVIII, en las cuales las disciplinas científicas ocupaban un lugar importante, el elemento clave fue la creación de las *Fortbildungsschulen* (escuelas de educación continua) concebidas con el fin de permitir a los niños de la clase obrera proseguir tres años de enseñanza general y técnica después de haber acabado sus estudios primarios.

La enseñanza técnica nivel universitario

Alemania jugará también un papel pionero en las escuelas técnicas de nivel universitario, que se engloban bajo el nombre de Escuelas Politécnicas. Ciertamente no se puede olvidar aquí el papel precursor jugado por Francia. Papel que, sin remontarse a la Academia Real de Arquitectura (abierta en 1671), comenzó en 1747 con la creación, bajo los auspicios de la Monarquía, de la *Ecole des Ponts-et-Chaussées*, y culmina en 1797, bajo la tutela de la Revolución, con la apertura de la *Escuela Politécnica*. Pero estas instituciones francesas se inscriben más bien en un contexto tradicional que en el de la sociedad posterior a la revolución industrial. Además, el propósito explícito de la escuela politécnica era el formar cuadros científicos y técnicos para los grandes cuerpos administrativos del estado.

La historia de las escuelas politécnicas modernas, donde Alemania jugará un papel clave, comienza sin embargo en el Imperio Austro-Húngaro. En efecto... fue creada en [Praga], el año 1806, una escuela politécnica. Después fue el turno de Graz en 1814 y de Viena en 1815. Las primeras escuelas politécnicas alemanas fueron las de Darmstadt (1822), Munich (1827) y Dresde (1828). En 1908 había en Alemania una docena de estas escuelas que contaban con 15.000 estudiantes... Otros países, sin embargo, habían imitado antes a Alemania. En especial Suiza, con la escuela politécnica federal de Zurich, fundada en 1855 (en la cual enseñó durante algún tiempo Albert Einstein)...

En cierta medida, los Estados Unidos de América habían precedido, si no a Austria-Hungría, al menos Alemania. Una de las primeras instituciones de enseñanza técnica superior fue creada en Nueva York el año 1824. Pero la más importante fue la de Boston, 1861. La del famoso M.I.T. (*Massachusetts Institut of Technology*)...

La enseñanza secundaria y universitaria

Si hemos insistido en la enseñanza primaria y técnica, no es porque la enseñanza secundaria general ni la enseñanza universitaria no hayan experimentado modificaciones, sino porque éstas han sido de menor importancia. De hecho, la verdadera extensión de la enseñanza superior se sitúa después de la Segunda Guerra Mundial. Pero veamos aquí las tendencias en lo que concierne al siglo XIX. Para la enseñanza secundaria, si se exceptúa un cierto avance en la participación de las niñas que frecuentan las escuelas secundarias, el de los niños fue relativamente modesto hasta los últimos años del siglo XIX.... Según nuestros cálculos, la tasa bruta de escolarización de la secundaria en Europa (sin Rusia) pasó de cerca del 1% hacia 1840 al 2 hacia 1870 y al 3 en 1900, llegando al 5% en 1913.

La extensión de la enseñanza universitaria ha sido un poco más rápida. Según nuestros cálculos, mientras que, con toda probabilidad, el número de estudiantes en las universidades europeas no había doblado entre 1800 y 1850, entre 1851 y 1913 su número se multiplicó por cerca de un factor 5, pasando de unos 72.000 estudiantes a cerca de 335.000. Con todo... sólo una ínfima proporción de jóvenes frecuentaba la universidad. En 1913... para Europa, sin Rusia, la tasa de escolarización universitaria sería del orden del 1%... lo que significa una formación reservada a una pequeña élite, de la que no solamente la clase obrera sino también las clases medias estaban ausentes. (...)

Los transportes urbanos

... aceleración de urbanización es también una de las características de la segunda mitad del siglo XIX. Es esta aceleración de la urbanización la que, junto con el crecimiento del tamaño de las ciudades, agudiza el

problema de los desplazamientos en el interior de las mismas y conduce al desarrollo de los transportes urbanos.

Los orígenes: del simón al tranvía

A causa de la estrechez de las calles de las ciudades tradicionales, de la fragilidad de su revestimiento y también a causa del ruido, los vehículos de ruedas fueron, durante tiempo, o bien prohibidos o bien poco utilizados. Se trate de la Roma antigua o de las ciudades chinas, en todas se rechaza el uso de vehículos en la ciudad. Las clases superiores, que disponen de recursos y de una mayor movilidad, utilizan el caballo o la silla de porteadores. El primer transporte comunitario urbano sería consecuencia del genio fértil del célebre matemático y filósofo francés Pascal (1623-1662) que tuvo la idea de hacer circular carrozas con itinerarios fijos, paradas también fijas, así como precios fijos. Tres principios esenciales de los transportes urbanos comunicativos. Este sistema fue inaugurado en París en mayo de 1662. El éxito de la empresa fue en algún sentido su perdición, pues fue prohibido para "gentes de baja condición"; el servicio fue suprimido en 1677 a causa de su déficit.

El verdadero comienzo de los transportes comunitarios urbanos se sitúa 150 años más tarde (en 1828), también en París.... se trata de la creación de una línea de "ómnibus" de 14 plazas... el sistema se expandió a través del mundo occidental... Desde 1829, impresionado por el éxito de la red parisina de ómnibus, un fabricante inglés de carrozas introdujo el sistema en Londres. En 1831, Nueva York imitó a Londres, y en el espacio de una veintena de años las principales ciudades de Europa y América del Norte contaron con este medio de transportes comunitario, que conoció una rápida expansión. Sin embargo, la clientela era esencialmente de clase media superior; a mediados del siglo XIX, un trayecto de ómnibus costaba el equivalente de una hora de salario de un trabajador manual urbano, precio elevado que se explica por la débil capacidad de los ómnibus y sobre todo por el elevado coste de mantenimiento de los caballos...

Del metro al automóvil y a la motocicleta

El rail atrajo a las empresas de transporte urbano; desde 1832, Nueva York tuvo la primera línea de tranvías, lo que no era otra cosa que un ómnibus sobre raíles. Pero fue en 1852 cuando el sistema comenzó a tomar amplitud, gracias a la innovación de un ingeniero francés (Loubat) que vivía en Nueva York, innovación que consistía en colocar raíles en dos surcos con el fin de que no se entorpeciese el tráfico. Desde entonces, este medio de transporte se expandió en las grandes ciudades europeas y americanas. La primera línea de tranvía eléctrico fue inaugurada en 1881, en Francfort-sur-le-Main, y seis años más tarde nueve ciudades de Europa tenían ya tranvías eléctricos, que progresivamente se convirtieron en el medio de transporte comunitario urbano por excelencia.

Con el aumento del tamaño de las ciudades, la demanda de transportes urbanos se acrecentó aún más. Pero, más allá del tamaño, la solución de los transportes comunitarios pasó por eso que los especialistas llaman el "transporte en lugar propio", es decir reservado únicamente a los vehículos de transporte público. El metro de Londres es considerado como el primero. En esta ciudad, como en otras grandes metrópolis, las compañías de ferrocarriles establecieron líneas urbanas que, progresivamente, fueron integradas en un verdadera red de transporte urbano. La primera línea verdaderamente subterránea fue abierta en 1863, sin embargo, en razón de los problemas de la polución (resueltos en ciertos casos gracias a la atracción por cable) fue preciso esperar a la electrificación para que la red subterránea se desarrollará realmente: la primera línea eléctrica, en Londres, año 1890. Y antes de que estallara la Primera Guerra Mundial, 12 ciudades en el mundo habían inaugurado una red de transportes comunitarios más o menos extensa....

Si el automóvil privado y la motocicleta comenzaron a intervenir de manera limitada en los transportes urbanos durante los años 1920 (y ello esencialmente en los Estados Unidos), la utilización de vehículos a motor de explosión para los transportes urbanos data de muy comienzo de la aventura de automóvil. En septiembre de 1904, la policía de Londres acordaba la autorización de hacer circular los pintorescos autobuses de pisos; su número llegaba al millar hacia 1913. El automóvil se implantó igualmente en otras ciudades antes de la primera Guerra Mundial. Y terminamos, la bicicleta, cuyo papel ha sido muy importante en Europa, más que en América del Norte. Por ejemplo, en Francia, había, en 1914, 3,6 millones de bicicletas en circulación, o sea, 3% de las familias, mientras que en Estados Unidos esta proporción era mucho más débil.

BAIROCH, Paul, *Victoires et déboires II*. Gallimard. Paris 1997, pp. 37-48 y 64-68. (traducción de L.M. Bilbao).

Lectura 2. La tecnología de la fabricación de acero

[En este breve texto se resume de manera clara la evolución de los distintos procedimientos para la fabricación de acero, los cuales fueron mejorando su eficacia productiva al propio tiempo que modificaban la dependencia de dichas tecnologías con determinadas materias primas. La progresiva desaparición de esta dependencia restrictiva posibilitó el aumento de la producción de acero, material de trascendental importancia en este periodo y en los ulteriores]

En 1865, Henry Bessemer logró fabricar acero mediante un sencillo procedimiento. La fundición salida del alto horno se depositaba en una cuba o convertidor revestido con una *capa ácida* de arenisca siliciosa. Acto seguido, se le inyectaba aire comprimido y, en sólo veinte minutos, el soplado eliminaba las impurezas del arrabio obteniéndose un producto muy duro a bajos costes. Sin embargo, *la fundición no podía contener fósforo* ya que el procedimiento no eliminaba esta impureza que transmite fragilidad a los metales. Por consiguiente, *los minerales empleados para producir el arrabio Bessemer debían ser puros o, lo que es lo mismo, no contener fósforo*.

En 1865, el francés Pierre Martin descubrió otro procedimiento para fabricar acero. Se trataba de mezclar en un horno de reverbero *también con revestimiento ácido* chatarra y fundición en pro porciones muy variadas. Cargado el horno, la temperatura de fusión se alcanzaba mediante unos re generadores de calor ideados por el inglés William Siemens. El sistema *Martin-Siemens ácido* tampoco eliminaba el fósforo, *de manera que era preciso utilizar chatarra sin esta impureza y arrabio procedente de minerales puros*.

El procedimiento *Martin-Siemens* era mucho más lento que el *Bessemer* -ocho horas frente a veinte minutos-, pero esa misma lentitud permitía producir aceros *más plásticos* ya que era posible analizar la composición de la colada regulando las cantidades de carbono y azufre. Así pues, el acero *Martin-Siemens* era más apto para la laminación.

Los bajos costes de estos aceros denominados *ácidos* y sus excelentes condiciones mecánicas terminaron por desbancar del mercado al hierro dulce obtenido mediante el sistema de pudelado. El acero *Bessemer* lo sustituyó en la producción de raíles para ferrocarril y el *Martin-Siemens* en la de laminados para buques y maquinaria.

En 1879, Sidney Thomas logró superar el principal inconveniente del sistema *Bessemer*. Construyó un convertidor con *cobertura básica* (dolomía calcinada), cargándolo con fundición fosforosa y añadiéndole un 15% de cal. La acción de ésta consiguió eliminar el fósforo del acero. El progreso tecnológico no se detuvo aquí. Dio un notable salto en la década de 1880 al construirse hornos *Martin-Siemens con revestimiento básico que permitían beneficiar cualquier tipo de fundición y de chatarra independientemente de su contenido en fósforo*. Estos hornos *Martin* básicos se convirtieron así en el procedimiento más eficiente de la época:

- a) frente a los convertidores *Bessemer* y *Thomas*, consumían chatarra, arrabio de cualquier tipo y producían aceros más plásticos;
- b) frente a los hornos *Martin* ácidos, los básicos beneficiaban arrabio y chatarra de cualquier clase fabricando aceros de la misma calidad.

- A. Escudero, "La minería vizcaína y la industrialización del Señorío (1876-1936)", en *La cuenca minera vizcaína*. FEBE. Madrid, pp. 27-28

Lectura 3. Europa antes de la guerra

[Keynes, testigo histórico de la Gran Depresión y enviado a Francia por parte de Gran Bretaña a los preparativos del tratado de Versalles que cerró la Primera Guerra Mundial, ofrece una visión lúcida de lo que fue la economía de Europa y del Mundo antes de la Gran Guerra].

Antes de 1870, diferentes partes del pequeño continente europeo se habían especializado en sus productos propios; pero, considerada en conjunto, Europa, substancialmente, se bastaba a sí misma. Y su población estaba acomodada a tal estado de cosas.

Desde 1870 se desarrolló en gran escala una situación sin precedente, y la condición económica de Europa llegó a ser, durante los cincuenta años siguientes, insegura y extraña. La relación entre la exigencia de alimentos y la población, equilibrada ya gracias a la facilidad del aprovisionamiento desde América, se alteró por completo por primera vez en la Historia. Conforme aumentaban las cifras de la población, era más fácil asegurarle el alimento. Una escala creciente de la producción daba rendimientos proporcionalmente mayores en la agricultura así como en la industria. Con el aumento de la población europea hubo, de un lado, más emigrantes para labrar el suelo de los nuevos países, y de otro, más obreros utilizables en Europa para preparar los productos industriales y las mercancías esenciales para mantener la población emigrante y construir los ferrocarriles y barcos que habían de traer a Europa alimentos y productos en bruto de distante procedencia. Hasta 1900 aproximadamente, la unidad de trabajo aplicada a la industria producía de año en año un poder adquisitivo de una cantidad creciente de alimentos. Acaso hacia el año 1900 empezó a trastornarse esta marcha, y se inició de nuevo un proceso decreciente en la compensación de la Naturaleza al esfuerzo del hombre. Pero la tendencia de los cereales a elevar su coste real fue contrapesada por otras mejoras, y, entre otras muchas novedades, empezaron entonces a utilizarse por primera vez en gran escala los recursos del África tropical, y un gran tráfico en semillas oleaginosas empezó a traer a la mesa de Europa, en forma nueva y más barata, una de las substancias alimenticias esenciales para la Humanidad. Muchos de nosotros alcanzamos este Eldorado económico, esta utopía económica, que hubieran imaginado los primeros economistas.

Aquella época feliz perdió de vista un aspecto del mundo que llenó de profunda melancolía a los fundadores de nuestra economía política. Antes del siglo XVIII, la Humanidad no mantenía falsas esperanzas. Para echar por tierra ilusiones que se habían hecho populares a fines de aquella época, Malthus soltó un diablo. Durante medio siglo todos los escritos serios de economía colocaban aquel diablo a la vista. En la siguiente segunda mitad del siglo se le encadenó, se le ocultó. Acaso ahora lo hemos vuelto a soltar.

¡Qué episodio tan extraordinario ha sido, en el progreso económico del hombre, la edad que acabó en agosto de 1914! Es verdad que la mayor parte de la población trabajaba mucho y vivía en las peores condiciones; pero, sin embargo, estaba, a juzgar por todas las apariencias, sensatamente conforme con su suerte. Todo hombre de capacidad o carácter que sobresaliera de la medianía abrió el paso a las clases medias y superiores, para las que la vida ofrecía, a poca costa y con la menor molestia, conveniencias, comodidades y amenidades iguales a las de los más ricos y poderosos monarcas de otras épocas. El habitante de Londres podía pedir por teléfono, al tomar en la cama el té de la mañana, los variados productos de toda la tierra, en la cantidad que le satisficiera, y esperar que se los llevara a su puerta; podía, en el mismo momento y por los mismos medios, invertir su riqueza en recursos naturales y nuevas empresas de cualquier parte del mundo, y participar, sin esfuerzo ni aun molestia, en sus frutos y ventajas prometidos, o podía optar por unir la suerte de su fortuna a la buena fe de los vecinos de cualquier municipio importante, de cualquier continente que el capricho o la información le sugirieran. Podía obtener, si los deseaba, medios para trasladarse a cualquier país o clima, baratos y cómodos, sin pasaporte ni ninguna formalidad; podía enviar a su criado al despacho o al Banco más próximo para proveerse de los metales preciosos que le pareciera conveniente, y podía después salir para tierras extranjeras, sin conocer su religión, su lengua o sus costumbres, llevando encima riqueza acuñada, y se hubiera considerado ofendido y sorprendido ante cualquier intervención. Pero lo más importante de todo es que él consideraba tal estado de cosas como normal, cierto y permanente, a no ser para mejorar aún más, y toda desviación de él, como aberración, escándalo y caso intolerable. Los propósitos y la política de militarismo e imperialismo, las rivalidades de razas y de cultura, los monopolios, las restricciones y los privilegios que habían de hacer el papel de serpiente de este paraíso, eran poco más que el entretenimiento de sus periódicos, y

parecía que apenas ejercían influencia ninguna en el curso ordinario de la vida social y económica, cuya internacionalización era casi completa en la práctica.

Nos ayudará a apreciar el carácter y consecuencias de la Paz que hemos impuesto a nuestros enemigos el poner un poco más en claro algunos de los principales elementos alterables de la vida económica de Europa, ya existentes cuando estalló la guerra.

I. Población

En 1870, Alemania tenía una población de unos 40 millones de habitantes. Hacia 1892, esta cifra subió a 56 millones, y en 30 de junio de 1914, a 68 millones. En los años que precedieron inmediatamente a la guerra, el aumento anual fue de unos 850.000, de los cuales emigró una insignificante proporción. Este gran aumento sólo pudo hacerlo posible una transformación de mucho alcance de la estructura económica del país.

Alemania, que era agrícola y que en todo lo esencial se sostenía a sí misma, se transformó en una vasta y complicada máquina industrial, que dependía para su trabajo de la combinación de muchos factores, tanto de fuera de Alemania como de dentro. El funcionamiento de esta máquina, continuo y a toda marcha, era indispensable para que encontrara ocupación en casa su creciente población, y para que lograra los medios de adquirir sus subsistencias del exterior. La máquina alemana era como un peón que, para mantener su equilibrio, tiene que marchar más y más de prisa.

En el Imperio austro-húngaro, que había aumentado desde unos 40 millones de habitantes en 1890 a por lo menos 50 millones al estallar la guerra, se mostró la misma tendencia, aunque en menor grado; siendo el exceso anual de nacimientos sobre las muertes de medio millón, aproximadamente, a pesar de que había una emigración anual de un cuarto de millón.

Para comprender la situación presente, tenemos que penetrarnos de lo extraordinario que es el centro de población en que se ha convertido la Europa central por el desarrollo del sistema alemán. Antes de la guerra, la población de Alemania y de Austria-Hungría juntas no sólo excedía realmente a la de los Estados Unidos, sino que era casi igual a la de toda la América del Norte. En la reunión de tales cifras dentro de un territorio unido descansa la fuerza militar de las Potencias centrales. Pero estas mismas cifras de población, que la guerra no ha disminuido de modo apreciable, sin medios de vida, implican un grave peligro para el orden de Europa.

La Rusia europea aumentó su población en proporciones aún mayores que Alemania: de menos de 100 millones en 1890, llegó a unos 150 millones al estallar la guerra; y en los años que precedieron inmediatamente a 1914, el exceso de nacimientos sobre las muertes en Rusia llegó en conjunto a la prodigiosa proporción de 2 millones por año. Este desordenado crecimiento de la población de Rusia, que no se ha apreciado debidamente en Inglaterra, ha sido, sin embargo, uno de los hechos de más significación de estos años recientes.

Los grandes acontecimientos de la Historia son debidos frecuentemente a cambios seculares en el crecimiento de la población y a otras causas económicas fundamentales, que, escapando, por su carácter gradual, al conocimiento de los observadores contemporáneos, se atribuyen a las locuras de los hombres de Estado o al fanatismo de los ateos. Así, los acontecimientos extraordinarios de los años pasados en Rusia, esa inmensa remoción social que ha trastornado lo que parecía más estable —la religión, las bases de la propiedad, el dominio de la tierra, así como las formas de gobierno y la jerarquía de clases— puede ser debida más a las profundas influencias del crecimiento de los primeros que a Lenin o a Nicolás; y al poder demolidor de la fecundidad nacional excesiva puede haberle cabido parte mayor en la rotura de ligaduras de todo lo convencional, que al poder de la idea o los errores de la autocracia.

II. Organización

La delicada organización en que vivían estos pueblos dependía, en parte, de factores internos del sistema.

El inconveniente de las fronteras y de las aduanas se redujo a un mínimo, y casi unos 300 millones de hombres vivían dentro de los tres Imperios de Rusia, Alemania y Austria-Hungría. Los varios sistemas de

circulación, fundados todos sobre una base estable en relación al oro, y unos en otros, facilitaban el curso fácil del capital y del comercio en tal extensión, que sólo ahora, que estamos privados de sus ventajas, apreciamos todo su valor. Sobre toda esta extensa área, la propiedad y las personas gozaban de una seguridad casi absoluta.

Estos factores de orden, seguridad y uniformidad, que hasta ahora no había disfrutado Europa en tan amplio y poblado territorio, ni por un período tan largo, preparaban el camino para la organización de aquel vasto mecanismo de transportes, distribución de carbón y comercio exterior, que hacían posible una organización industrial de la vida en los densos centros urbanos de población nueva. Esto es demasiado conocido para requerir explicación detallada con cifras. Pero puede ilustrarse con las relativas al carbón, que ha sido la llave del crecimiento industrial de la Europa central poco menos que del de Inglaterra; la extracción de carbón alemán aumentó de 30 millones de toneladas en 1871 a 70 en 1890; 110 millones en 1900, y 190 en 1913.

Alrededor de Alemania, como eje central, se agrupó el resto del sistema económico europeo; y de la prosperidad y empresas alemanas dependía principalmente la prosperidad del resto del continente. El desarrollo creciente de Alemania daba a sus vecinos un mercado para sus productos, a cambio de los cuales la iniciativa del comerciante alemán satisfacía a bajo precio sus principales pedidos.

La estadística de la interdependencia económica de Alemania y sus vecinos es abrumadora. Alemania era el mejor cliente de Rusia, Noruega, Bélgica, Suiza, Italia y Austria-Hungría; era el segundo cliente de Gran Bretaña, Suecia y Dinamarca, y el tercero de Francia. Era la mayor fuente de aprovisionamiento para Rusia, Noruega, Suecia, Dinamarca, Holanda, Suiza, Italia, Austria-Hungría, Rumania y Bulgaria, y la segunda de Gran Bretaña, Bélgica y Francia.

En cuanto a Inglaterra, exportábamos más a Alemania que a ningún otro país del mundo, excepto la India, y le comprábamos más que a ningún país del mundo, salvo los Estados Unidos.

No había país europeo, excepto los del occidente de Alemania, que no hiciera con ella más de la cuarta parte de su comercio total, y en cuanto a Rusia, Austria-Hungría y Holanda, la proporción era mucho mayor.

Alemania no sólo proveía a estos países con el comercio, sino que a algunos de ellos les proporcionaba una gran parte del capital que necesitaban para su propio desarrollo. De las inversiones de Alemania en el extranjero antes de la guerra, que ascendían en total a 1.250 millones de libras aproximadamente, no menos de 500 millones de libras se invertían en Rusia, Austria-Hungría, Bulgaria, Rumania y Turquía. Y por el sistema de la *penetración pacífica*, daba a estos países no sólo capital, sino algo que necesitaban tanto como el capital: organización. Toda la Europa del este del Rin cayó así en la órbita industrial alemana, y su vida económica se ajustó a ello.

Pero estos factores internos no hubieran sido suficientes para poner a la población en condiciones de sostenerse a sí misma si no hubiera existido la cooperación de factores externos y de ciertas disposiciones generales comunes a toda Europa. Muchas de las circunstancias ya expuestas eran ciertas, respecto de Europa toda, y no peculiares de los Imperios centrales; pero, en cambio, todo lo que sigue era común al sistema europeo en conjunto.

IV. La relación del viejo mundo con el nuevo

Los hábitos de ahorro de Europa, antes de la guerra, eran la condición precisa del mayor de los factores externos que sostenían el equilibrio europeo.

Del excedente de capital en forma de mercancías, acumulado por Europa, se exportó una gran parte al extranjero, donde su aplicación hacía posible el desarrollo de nuevos recursos en alimentos, materias y transportes, y al mismo tiempo ponía en condiciones al Viejo Mundo de reclamar, fundadamente, su parte en la riqueza natural y en la productividad virgen del Nuevo. Este último factor llegó a ser de la mayor importancia. El Viejo Mundo empleó, con inmensa prudencia, el tributo anual que tuvo así títulos para obtener. Es cierto que se disfrutaba y no se aplazaba el disfrute de los beneficios de los aprovisionamientos baratos y abundantes, resultado del nuevo desarrollo que el exceso de capital hacía posible. Pero la

mayor parte del interés del dinero, acrecentando estas inversiones extranjeras, era in vertida nuevamente y se dejaba que se acumulara, como una reserva (así se esperaba entonces), para el día menos feliz en que el trabajo industrial de Europa no pudiera seguir adquiriendo, en condiciones tan fáciles, los productos de otros continentes, y para cuando corriera peligro el conveniente equilibrio entre su civilización histórica y las razas pujantes de otros climas y otros países. Así, todas las razas europeas tendían a beneficiarse también del crecimiento de los nuevos recursos, ya persiguiendo su cultivo en el país, ya aventurándose en el extranjero.

De todas suertes, aun antes de la guerra, estaba amenazado el equilibrio así establecido entre las viejas civilizaciones y los nuevos recursos. La prosperidad de Europa se basaba en el hecho de que, debido al gran excedente de provisiones alimenticias en América, podía adquirir sus alimentos a un precio que resultaba barato, apreciado en relación con el trabajo requerido para producir sus productos exportables, y que, a consecuencia de la inversión previa de su capital, tenía derecho para adquirir una suma importante anualmente, sin compensación alguna. El segundo de estos factores parecía, pues, libre de peligro; pero como resultado del crecimiento de la población en ultramar, principalmente en los Estados Unidos, no estaba tan seguro el primero.

Cuando por primera vez se pusieron en producción las tierras vírgenes de América, la proporción de la población de estos mismos continentes, y, por consiguiente, de sus propias exigencias locales, eran muy pequeñas comparadas con las de Europa. Hasta 1890, Europa tuvo una población tres veces mayor que la de América del Norte y la del Sur juntas. Pero hacia 1914, la demanda interior de trigo de los Estados Unidos se aproximaba a su producción, y estaba, evidentemente, cercana la fecha en que no habría sobreproducción exportable más que en los años de cosecha excepcionalmente favorable. La demanda interior actual de los Estados Unidos se estima, en efecto, en más del 90 por 100 de la producción media de los cinco años de 1909-1913. No obstante, en aquella época se mostraba la tendencia a la restricción, no tanto por la falta de abundancia como por el aumento constante del coste real. Es decir, tomando el mundo en conjunto, no faltaba trigo; pero para proveerse de lo suficiente era necesario ofrecer un precio efectivo más alto. El factor más favorable de esta situación había que encontrarlo en la extensión en que la Europa central y occidental había de ser alimentada, mediante los sobrantes exportables de Rusia y Rumania.

En resumen: la demanda de Europa de recursos al Nuevo Mundo se hacía precaria; la ley de los rendimientos decrecientes volvía al fin a reafirmarse, y se iba haciendo necesario para Europa ofrecer cada año una cantidad mayor de otros productos para obtener la misma cantidad de pan; no pudiendo Europa, por consiguiente, de ningún modo soportar la desorganización de ninguna de sus principales fuentes de aprovisionamiento.

Se podría decir mucho más en un intento de describir las particularidades económicas de la Europa de 1914. He escogido como característicos los tres o cuatro factores más importantes de inestabilidad: la inestabilidad de una población excesiva, dependiente para su subsistencia de una organización complicada y artificial; la inestabilidad psicológica de las clases trabajadoras y capitalistas, y la inestabilidad de las exigencias europeas, acompañada de su total dependencia para su aprovisionamiento de subsistencias del Nuevo Mundo.

La guerra estremeció este sistema hasta poner en peligro la vida de Europa. Una gran parte del continente estaba Era misión de la Conferencia de la Paz honrar sus compromisos y satisfacer a la justicia, y no menos restablecer la vida y cicatrizar las heridas. Estos deberes eran dictados tanto por la prudencia como por aquella magnanimidad que la sabiduría de la antigüedad aplicaba a los vencedores. En los capítulos siguientes examinaremos el carácter efectivo de la Paz.

KEYNES, John Maynard, *Las consecuencias económicas de la paz*. Crítica. Barcelona, 1987, pp.13-18 y 21-32

Lectura 3. Las razones del taylorismo

[Taylor, que comenzó siendo obrero y acabó siendo ingeniero y director de empresas, creó lo que se denomina el Taylorismo e inició la scientific management. En este texto presenta algunos de los principios que deben regir la organización moderna de la empresa]

Entonces, frente al hecho evidente de que el máximo de prosperidad sólo puede existir como resultado del esfuerzo consciente de cada obrero para producir cada día la mayor cantidad posible de trabajo diario, ¿cuál es la causa de que la gran mayoría de nuestros hombres haga deliberadamente lo contrario, y que aún cuando los obreros tienen las mejores intenciones, su trabajo, en la mayoría de los casos, se halla lejos de alcanzar su máximo rendimiento?

Existen tres causas que provocan este estado, las cuales pueden ser brevemente resumidas de la siguiente manera:

Primero: El sofisma, que desde tiempos inmemoriales ha sido casi universal entre los obreros, de que un aumento material en la producción de cada obrero o cada máquina traerá como resultado, a la larga, que un gran número de hombres quede sin trabajo.

Segundo: Los sistemas deficientes de administración comúnmente empleados que obligan, por así decirlo, a que cada obrero simule trabajar, o trabaje lentamente, para proteger sus intereses. Tercero: Los métodos empíricos, que aún se aplican casi universalmente en todos los oficios, y que ocasionan el derroche de gran parte del esfuerzo de los obreros.

Este libro intentará señalar las enormes ganancias que resultarían del reemplazo, por nuestros obreros, de los métodos empíricos por métodos científicos.

Explicaremos con más detalles esas tres causas.

Primero: La gran mayoría de los obreros cree aún que si trabajara con su máximo de rapidez haría una gran injusticia a todo el gremio, al causar la desocupación de muchos de sus camaradas, y, sin embargo, la historia del desarrollo de cada oficio demuestra que toda mejora, ya sea el empleo de una nueva máquina o la introducción de un nuevo método que aumente la capacidad productiva de los obreros y rebaje los costos, en lugar de ocasionar la desocupación, a la larga produce trabajo para más hombres. La rebaja del precio de cualquier artículo de uso común casi inmediatamente trae como resultado un aumento de la demanda de dicho artículo. Tómese el caso de los zapatos, por ejemplo. La introducción de la maquinaria para fabricar este artículo, que anteriormente era hecho a mano, ha traído como resultado que los zapatos sean fabricados a una fracción de su costo anterior de mano de obra, y que se vendan tan baratos que ahora casi todo hombre, mujer y niño de clase obrera compra uno o dos pares de zapatos por año, y vaya siempre calzado, mientras que antes cada obrero compraba tal vez un par de zapatos cada cinco años, e iba descalzado la mayor parte del tiempo; el uso de zapatos era entonces un lujo y no una necesidad.

A pesar del enorme aumento de la producción de zapatos por obrero, a causa del empleo de las máquinas, la demanda de zapatos aumentado en forma tal que en la actualidad hay relativamente más obreros trabajando en la industria del calzado que en cualquier otra época anterior.

En casi todos los oficios los obreros tienen ante sí una elección objetiva de esta clase, y sin embargo, en razón de que ignoran hasta la historia de su propio oficio, aún creen firmemente, de la misma manera que sus padres, que es contrario a sus propios intereses que cada hombre produzca diariamente la mayor cantidad posible de trabajo.

Bajo esta idea sofística, una gran proporción de los obreros de todos los países trabaja diariamente con deliberada lentitud, de manera de restringir la producción. Casi todas las uniones gremiales han confeccionado o están contemplando la confección de reglas que tienen como propósito restringir la producción de sus obreros, y los hombres que tienen la mayor influencia sobre la clase trabajadora, los líderes obreros y

las personas de sentimientos filantrópicos que los secundan, divulgan diariamente este sofisma y dicen a los obreros que se les hace trabajar con exceso.

Mucho se ha dicho y se dice por la fatiga causada por el exceso de trabajo. Siento grandes simpatías hacia aquellos a quienes se hace trabajar con exceso, pero en general mi simpatía es mucho mayor hacia aquellos que reciben salarios insuficientes.

Sin embargo, por cada individuo a quien se le hace trabajar con exceso hay cientos que intencionadamente trabajan día a día menos de lo que deben –mucho menos de lo que deben- y que por esta razón ayudan deliberadamente a establecer condiciones que a la larga traerán como resultado salarios bajos. Y no obstante, apenas alguna voz se eleva en un intento de corregir este mal.

En nuestro carácter de ingenieros y administradores, estamos más íntimamente interiorizados de estos hechos que cualquier otro, y nos encontramos por lo tanto, mejor capacitados para combatir estas ideas sofisticadas, mediante la educación, no sólo del obrero, sino de todos los ciudadanos. Y a pesar de ello, no estamos haciendo prácticamente nada en este sentido y dejamos el campo libre a los agitadores, la mayor parte de los cuáles es ignorante y extraviada, y a los sentimentalistas que desconocen las condiciones reales del trabajo.

Segundo: Con respecto a la segunda causa de simulación de trabajo –las relaciones que existen entre patrones y empleados bajo casi todos los sistemas comunes de administración-, es imposible explicarla con pocas palabras a uno que no esté familiarizado con este problema, porque la ignorancia de los patrones respecto del tiempo correcto en que debe hacerse tal o cual trabajo favorece la tendencia del obrero a la “simulación del trabajo”.

Por ello citaré aquí un trozo de un trabajo leído ante The American Society of Mechanical Engineers, en junio de 1903, titulado “Shop Management”, que creemos aclarará completamente esta causa de la simulación del trabajo:

Esta holgazanería o simulación del trabajo proviene de dos causas. Primero: Del instinto y de la tendencia natural de los hombres a despreocuparse y buscar la comodidad, lo cual podría denominarse holgazanería innata. Segundo: De razonamientos más o menos confusos nacidos de sus relaciones con otros obreros, lo cual podría ser denominado *holgazanería sistemática*.

Es indudable que la tendencia del obrero común en todos los oficios es la de trabajar con un ritmo lento y tranquilo y que sólo después de haberlo pensado y observado bien, o como resultado del ejemplo, la conciencia o la presión externa adopta un ritmo más rápido.

Hay naturalmente hombres de energía, vitalidad y ambición extraordinarias que, por supuesto, eligen el ritmo más rápido, establecen sus propias normas y trabajan fuerte, aun cuando esto vaya contra sus mejores intereses. Pero estos pocos hombres extraordinarios sirven para hacer resaltar, por contraste, la tendencia de la generalidad de los hombres.

Esta tendencia común a *hacer las cosas con comodidad* aumenta en sumo grado al reunirse un número de hombres para efectuar un trabajo similar con una tarifa corriente de salarios por día.

Bajo este plan los obreros mejores, gradual pero fatalmente, aminoran su ritmo amoldándolo al de los peores y menos eficaces. Cuando un hombre enérgico por naturaleza trabaja varios días al lado de un perezoso la lógica del razonamiento es incontrovertible: ¿Por qué debo trabajar fuerte si ese obrero perezoso recibe el mismo salario que yo y hace sólo la mitad de mi trabajo?

Un cuidadoso estudio del tiempo de los obreros que trabajan bajo estas condiciones revelará hechos que son tan ridículos como lamentables. Un ejemplo: he medido el tiempo empleado por un obrero enérgico por naturaleza, que al ir y volver del trabajo solía caminar a una velocidad de tres a cuatro millas por hora, y con frecuencia corría al volver a su casa después de la tarea diaria. Al llegar al taller aminoraba su velocidad aproximadamente a una milla por hora. Cuando, por ejemplo, llevaba una carrerilla cargada lo hacia a un paso bastante acelerado aunque fuera cuesta arriba, para soportar la carga el menor tiempo posible, e inmediatamente, en el camino de retorno, aminoraba la marcha a una milla por hora, aprovechando toda oportunidad de demora, y lo único que faltaba era que se sentara directamente. Para estar seguro de que no hacia más trabajo que su vecino holgazán hasta llegaba a cansarse en su esfuerzo de hacer las cosas despacio.

Estos obreros trabajaban bajo la dirección de un capataz de buena reputación, muy apreciado por su patrón, que cuando se le llamó la atención sobre este estado de cosas, contestó: «Es cierto, puedo evitar

que esta gente se siente, pero ni el diablo los hará ejecutar un movimiento más rápida mientras están trabajando».

La pereza natural de los hombres es grave, pero el mayor mal que sufren tanto los obreros como los patrones es la *simulación sistemática de trabajo*, que es casi universal en todos los sistemas comunes de administración y que resulta de un estudio cuidadoso por parte de los obreros, de lo que ellos creen que favorece sus intereses.

Me interesó mucho, recientemente, la explicación dada por sin pequeño pero experimentado *caddie* de golf de 12 años de edad a un *caddie* nuevo, que había demostrado energía e interés especiales sobre la necesidad de ir despacio y quedar atrás del jugador en el momento en que este llegaba al sitio donde se hallaba la pelota, haciéndole ver que desde que eran pagados por hora cuando más rápido actuaban menos dinero obtenían diciéndole, por último, que los otros muchachos le darían una paliza si se apuraba demasiado. Esto representa un tipo de *simulación sistemática de trabajo* que, desde luego, no es muy grave, puesto que se realiza con el conocimiento del patrón, que puede fácilmente eliminar este estado de cosas en cuanto lo desee.

Sin embargo, la mayor parte de la *simulación sistemática de trabajo* es hecha por los hombres con el objeto deliberado de mantener a sus patrones en la ignorancia con respecto a la rapidez con que podría ser ejecutado el trabajo. Esta simulación de trabajo es tan universal que difícilmente puede encontrarse un obrero competente, en un establecimiento importante, ya sea que trabaje por día, o por pieza, por contrato o bajo cualquiera de los sistemas ordinarios de remuneración, que no dedique una considerable parte de su tiempo a estudiar la manera de hacer su trabajo lo más despacio posible y convencer a su patrón de que trabaja con rapidez.

Las causas de este estado de cosas residen en que prácticamente todos los patrones determinan una suma máxima que creen justo abonar por día a cada categoría de obreros, ya sea que éstos trabajen por día o por pieza.

Cada obrero se entera rápidamente cuál de estas cantidades corresponde a su caso particular, y pronto también comprende que si su patrón se persuade de que un hombre es capaz de hacer más trabajo que él, tarde o temprano encontrará alguna manera de obligarlo a hacerlo, mediante un pequeño aumento de salario o sin ningún aumento.

Los patrones saben la cantidad de trabajo de una determinada clase que puede hacerse en un día, ya sea por propia experiencia -que frecuentemente se ha vuelto confusa con el correr del tiempo-, ya sea por observaciones casuales y sin métodos hechas sobre sus obreros o, en el mejor de los casos, de registros que se llevan e indican el tiempo mínimo en que ha sido ejecutado cada trabajo. En muchos casos el patrón tendrá casi la certeza de que un trabajo dado puede ser hecho más rápidamente de lo que se venía haciendo, pero rara vez se ocupará de tomar las medidas drásticas necesarias para forzar a sus obreros a que lo hagan en el menor tiempo posible, a menos que efectúe una demostración práctica a sus obreros probándoles concluyentemente la rapidez con que el trabajo puede ser hecho.

Por lo tanto, es evidente que el interés de cada obrero consistirá en que ningún trabajo se lleve a cabo con más rapidez que hasta entonces. Los más viejos enseñan esto a los hombres más jóvenes y menos experimentados, y tratan de influir en lo posible, mediante toda la persuasión y presión posibles, en los hombres codiciosos y egoístas, para que no realicen nuevos *récorde*s de trabajo, cuyo resultado será un aumento temporario del sueldo, mientras que todos aquéllos que vendrán después tendrán que trabajar más fuerte por el mismo salario anterior.

Con el mejor sistema ordinario de remuneración por jornada, si se llevan registros exactos de la cantidad de trabajo hecho por cada hombre y de su rendimiento, y cuando el salario de cada hombre es aumentado a medida que mejora, despidiendo a aquéllos que no logran alcanzar un cierto *standard* tomando en su lugar a un nuevo número de obreros cuidadosamente seleccionados, podrían ser eliminadas en gran parte tanto la holgazanería natural como la simulación sistemática de trabajo. Sin embargo, esto puede hacerse solamente cuando los hombres están completamente convencidos de que no existe la intención de establecer el trabajo por pieza, ni siquiera en un futuro remoto, y es casi imposible hacer creer esto a los obreros cuando la tarea es de tal naturaleza que ellos saben que el trabajo por pieza puede ser implantado. En la mayoría de los casos el temor de sentar un precedente que pueda ser usado como base para el trabajo por pieza hará que simulen trabajar tanto como sea posible.

No obstante, es precisamente bajo el sistema de trabajo por pieza cuando se desarrolla a la perfección el arte de simulación sistemática de trabajo. Cualquier obrero, después que el precio por pieza de su trabajo ha sido rebajado dos o tres veces como resultado de haber trabajado más intensamente y aumentado su producción, posiblemente se apartará del punto de vista de su patrón y se obstinará en evitar toda nueva reducción de la tarifa, siempre que la simulación de trabajo pueda evitarla. Desgraciadamente para el carácter del obrero, la simulación de trabajo implica un intento deliberado de despistar y engañar a su patrón, por lo cual muchos obreros rectos y leales se ven obligados a volverse más o menos hipócritas. El patrón es muy pronto visto como un antagonista, cuando no como un enemigo, y la confianza mutua que debiera existir entre el jefe y sus subordinados, el entusiasmo, el sentimiento de que todos ellos están trabajando para el mismo fin y tendrán participación en los resultados, falta por completo.

Este antagonismo, nacido del sistema común de trabajo por pieza, llega a ser tan marcado en muchos casos en los obreros, que cualquier proposición hecha por sus patronos, por más razonable que sea, es mirada con desconfianza, y la simulación de trabajo llega a ser un hábito tan fijo que los obreros frecuentemente se afanan por restringir la producción de las máquinas que conducen, aun cuando un gran aumento en la producción no les ocasiona recargo de trabajo.

Tercero: En cuanto a la tercera causa de trabajo lento, más adelante dedicaremos un considerable espacio para demostrar el gran beneficio tanto para los patronos como para los empleados que se obtiene sustituyendo los métodos empíricos por métodos científicos, aun en los menores detalles de cada especie de trabajo. El enorme ahorro de tiempo y, por lo tanto, el aumento en la producción que se obtienen mediante la eliminación de los movimientos innecesarios y la sustitución de los movimientos lentos e ineficientes por movimientos rápidos, solamente pueden ser plenamente comprendidos después que uno ha visto personalmente la mejora que resulta de un estudio completo del movimiento y el tiempo realizado por un hombre competente.

Taylor, F. W. (1911). *Los principios de la administración científica*, Librería "El Ateneo" Editorial. Buenos Aires, pp. 15-21.

TEMA 6: LAS RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES. LA PRIMERA "GLOBALIZACION"

Índice

6.1. Introducción	197
6.2. Desarrollo de los intercambios	198
6.2.1. Los intercambios de bienes: el comercio internacional	199
6.2.2. Movimiento de los factores.....	201
6.2.2.1. Las migraciones internacionales.....	201
6.2.2.2. Los movimientos de capitales	203
6.3. Factores del desarrollo de los intercambios: innovaciones técnicas e institucionales.....	206
6.3.1. Transportes y comunicaciones.....	206
6.3.2. La política comercial. El libre comercio.....	208
6.3.3. Medios de pago y sistema de pagos multilateral.....	213
6.3.4. El sistema monetario internacional: el Patrón Oro.....	214
6.3.4.1. Los sistemas monetarios metálicos nacionales. Hacia el monometalismo oro.....	215
6.3.4.2. El funcionamiento del Patrón Oro como Sistema Monetario Internacional	216
6.3.4.3. Las consecuencias del patrón oro.....	218
6.4. La integración económica mundial. Convergencia de precios y salarios. La formación de un mercado mundial	219
6.5. El colonialismo y el imperialismo. Contrapunto del liberalismo	220
6.6. Prácticas de Tema 6: Relaciones Económicas Internacionales en el siglo XIX. La primera "globalización"	222

6.1. Introducción

La difusión de la industrialización y el cambio de patrón de industrialización corrieron parejas en la segunda mitad del siglo XIX con una creciente integración de las economías nacionales. La conjunción de ambos fenómenos ha sido calificada de "big-bang" económico, queriéndose con ello expresar la transcendencia del cambio experimentado. La internacionalización de la economía mundial alcanzó entre los años finales de siglo y la Primera Guerra Mundial (IGM) una intensidad tal que ha merecido el calificativo de **primera globalización** por sus similitudes con lo ocurrido a fines del siglo XX. La expresión más visible de este proceso no es sólo el progresivo incremento del volumen de los intercambios reales y financieros entre países, lo cual, además, fue afectando a un número creciente de territorios, sino la convergencia de los precios y salarios respectivos, incluso en determinados casos de la renta por habitante. La transcendencia de este fenómeno ha llevado a afirmar que "la autarquía, regla general en el siglo XVIII, desaparece casi totalmente durante este periodo" (P. Bairoch). En su transcurso, y como consecuencia de la formación de un mercado mundial de bienes, servicios y factores, las economías nacionales estarán cada vez más interconectadas y serán más interdependientes, por lo que en adelante no podrán entenderse sin su referencia internacional.

La coincidencia entre industrialización e internacionalización no es casual, existe entre ambos fenómenos una relación causal de doble dirección: la industrialización, sinónimo de crecimiento económico, comporta necesidad de mercados, lo que lleva a la multiplicación de los intercambios a nivel tanto nacional como internacional; y el desarrollo a gran escala de estos intercambios internacionales genera división del trabajo, especialización y reasignación más eficiente de los factores, lo que deriva en mayor eficiencia económica y a la postre en mayor crecimiento. La industrialización obtuvo "ganancias del comercio" y el comercio las tuvo del incremento de la producción, realimentándose mutuamente. El desarrollo de la economía internacional fue, en suma, causa y consecuencia del crecimiento de las economías nacionales.

Los resultados de esta dinámica no fueron sin embargo ni iguales ni igual de positivos para todas las

economías del globo. La integración económica fue asimétrica y consecuentemente la desigualdad en resultados positivos fue la norma. Europa alcanzó en estos momentos un alto grado de integración interna, hasta formar, diríamos, un "mercado común" notable. Otros territorios se integraron sin embargo en la economía mundial de forma mucho menos intensa. Y lo que es más importante, se integraron en ella de forma subordinada y dependiente de Europa. Esta pilotó y dominó todo el proceso. Por un lado, ejerció un renovado y más amplio dominio político sobre el mundo, mediante la colonización, y, por otro, insertó a las regiones colonizadas y a otras soberanas en su sistema industrial, comercial y financiero. La Economía Internacional y el Orden Económico Mundial serán, pues, dirigidos por y desde Europa, más, bastante más, de lo que había sido en la era preindustrial. Su epicentro seguirá estando en Europa y dentro de ella el "hegemon" mundial será por el momento Inglaterra.

Este proceso, además, no se produjo sin fricciones. La integración económica entre países con desigual grado de desarrollo o la inserción de sectores de economías nacionales en una economía cada vez más globalizada entrañaron una combinación de riesgos y oportunidades. Oportunidades de nuevos mercados pero riesgos de competencia y por tanto de conflicto. Optimizar esta alternativa obligó a los estados a diseñar políticas económicas con mayor rigor que anteriormente practicado. Políticas que además fueron distintas y hasta contrapuestas en los diversos países y momentos, dependiendo de las condiciones y circunstancias de cada uno de ellos. Prácticas económicas abiertas y cooperativas se enfrentaron o alternaron con otras cerradas y competitivas

6.2. Desarrollo de los intercambios

En 1814, con el fin de las guerras napoleónicas y del bloqueo continental, se abre una nueva fase en la historia de las relaciones económicas internacionales que se cerrará con la IGM, comienzo del "fin de la globalización" (Hatton). Las nuevas relaciones internacionales emergentes presentan rasgos que se distancian de los anteriormente en vigor, y no sólo en **grado** sino sobre todo en **naturaleza**: los **intercambios comerciales** de bienes y servicios, los **movimientos migratorios** y las **exportaciones de** no sólo aumentaron de escala —cambio cuantitativo— sino que experimentaron severas transformaciones de diversa índole —salto cualitativo— que constituyen capítulos nuevos, prácticamente inexistentes en épocas anteriores o totalmente renovados, de la economía internacional. En medio de estos cambios rebrota un viejo fenómeno que ahora se afirma: el dominio de Europa en las relaciones económicas internacionales, cuya asimetría tiene sus consecuencias sobre las desigualdades en el desarrollo.

Apenas han existido a lo largo de la historia economías autosuficientes que consuman sólo lo que ellas producen. Los individuos y las sociedades han tendido siempre a intercambiarse bienes y servicios. La razón que determina la existencia de intercambios en las sociedades no es otra que las diferencias existentes entre sus demandas y capacidades de producción, por un lado, y entre sus preferencias, por otro. Un país con una demanda imposible de ser satisfecha por su propia producción tenderá a colmarla con las producciones de otros. Si una nación importa bienes que podrían fácilmente ser producidos por ella, es que encuentra más ventajoso adquirirlos en el exterior. Si importa algo muy similar a lo que ella está de hecho produciendo, es que encuentra también ventajas, lo prefiere porque proporciona una utilidad superior a la producción doméstica.

La capacidad de producción de un país depende de su disponibilidad de recursos y factores productivos, de su **dotación factorial**, la cual difiere de un país a otro. Esta diferencia genera ventajas de unos sobre otros en la producción de determinados bienes o servicios, **ventajas comparativas** que se manifiestan en diferencias de costes y precios entre países. Si las diferencias en dotación factorial son además complementarias, ello favorece el intercambio. Las ventajas comparativas se constituyen así en motor del intercambio.

Estos intercambios resultan doblemente beneficiosos para las economías que se implican en él, puesto que por un lado —desde la demanda— amplían las posibilidades de consumo respecto a su frontera de posibilidades de producción y por otro —desde la oferta— pueden desplazar su propia curva de posibilidades de producción más allá que en condiciones de autosuficiencia. La especialización de los países en producir diferentes bienes e intercambiarlos es fuente de beneficio mutuo y genera una reasignación más eficaz de los recursos y factores a nivel tanto nacional como internacional, por lo que constituye un importante factor de crecimiento económico.

La fuente de donde surgen las ventajas comparativas de las naciones es, como se ha apuntado, la dotación factorial, y en su interior se distingue al clima y los factores productivos clásicos —tierra, capital y trabajo—, pero a ellos han de añadirse otros factores, destacadamente el técnico. Las ventajas comparativas que proceden de la dotación de factores y recursos, o mismamente del clima, no son necesariamente inmutables. Pueden cambiar por un sin fin de razones, internas o externas, y de carácter económico, político y sobre todo técnico, donde las innovaciones en el transporte son decisivas, al poder neutralizar las diferencias de costes comparativos y alterar el volumen y dirección de los intercambios. Las razones políticas y parte de las económicas suelen ser gestionadas por los estados, mediante la implementación de instituciones relacionadas con la economía internacional y la puesta en práctica de medidas de política comercial, restrictivas o

aperturistas, pero las técnicas y la mayoría de las económicas están en manos de la iniciativa privada, de decisiones empresariales. En última instancia, no son los gobiernos quienes como tales mantienen relaciones económicas entre sí, ni tampoco el agregado "nación", sino los individuos y sobre todo las empresas, fuente de innovación técnica y organizativa, a la postre de productividad y eficiencia. Junto a la dotación factorial, la acción de las empresas cuenta de forma crucial. Son ellas los verdaderos y últimos agentes de las Relaciones Internacionales y del Orden Internacional, actuando desde y entre distintos territorios nacionales, dotados de fronteras y de distintos recursos económicos, políticos e institucionales.

6.2.1. Los intercambios de bienes: el comercio internacional

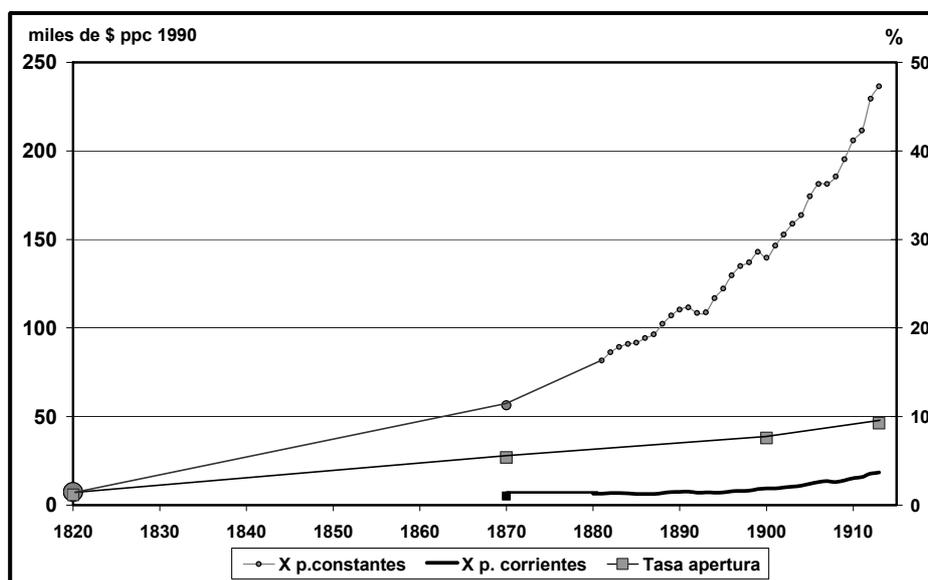
El comercio internacional de productos —no es mucho lo que se sabe del intercambio de servicios— creció a lo largo del siglo XIX a una tasa sin precedentes históricos y por encima de la producción, abarcando además a más territorios, mundializándose. La estructura del comercio, en cuanto a composición, varió sensiblemente, prevaleciendo los intercambios de productos primarios, agropecuarios y mineros, sobre las manufacturas, no así su geografía, pues la dirección de los intercambios siguió centrada en el interior de Europa. A pesar de la integración en el comercio mundial de economías extra europeas, Europa continuó siendo el centro del comercio mundial, donde Gran Bretaña ocupará una posición hegemónica, si bien declinante.

Cuadro 3. Evolución del comercio mundial

	Valor (\$ tipo cambio)	Volumen (\$, ppc. 1990)	Tasa crecimiento (en %)	
1820		7255		
1870	5132	56247	4,18	
1895	7186	110366	1,35	2,93
1913	18401	236330	3,93	3,73

Las estimaciones sobre el **crecimiento del comercio** son diferentes, según los autores y la metodología que empleen en la construcción de las estadísticas. Según el cuadro 3, el volumen del comercio se multiplicó entre 1820 y 1913 por un factor 33, creciendo a una tasa media del 3.8% anual. Otros autores estiman que el crecimiento en volumen fue del 4% y que aumentó unas 50 veces (Bairoch). Hay más estimaciones, pero todas ellas evidencian que el crecimiento del comercio mundial fue muy superior al de la producción (1,5%), lo que se manifiesta (figura 1) en una tasa de apertura creciente de la economía mundial (1% en 1820, cerca de 10% en 1913; 2 y 14% en el caso de Europa). Esta **extraversión de las economías nacionales**, de los países desarrollados y algunos menos desarrollados, es un fenómeno nuevo, históricamente inusitado.

Figura 1. Evolución del comercio y de la tasa de apertura (% X/PIB)



El crecimiento de los intercambios comerciales fue a la par con su extensión geográfica, pues más países y territorios entraron en los circuitos del comercio mundial. La estructura geográfica del comercio apenas sin embargo se modificó. Las **direcciones del comercio**, los circuitos comerciales, mantuvieron en esencia los trazos heredados de épocas anteriores. Europa seguía siendo la primera zona comercial del mundo. Predominaban los intercambios cruzados entre los países desarrollados, fundamentalmente entre los europeos, mientras las relaciones entre Europa y el resto del mundo, el futuro Tercer Mundo en gestación, seguían estando en un segundo plano. Se puede considerar que hasta los años 1880-1890 cerca del 80% de los intercambios mundiales se llevaba a cabo entre países industrializados y que Europa realizaba en torno al 60-70% del comercio mundial, representando los intercambios intraeuropeos un 40% de dicho comercio y consecuentemente un 20% del mismo era el llevado a cabo entre Europa y el resto del mundo. A medida, sin embargo, que la industrialización se difundía por más países y las regiones productoras de bienes primarios en ultramar iban creciendo se dieron ciertos cambios en las corrientes comerciales. De 1880 en adelante se produce una redistribución geográfica del comercio, paralelamente a la del destino de las migraciones e inversiones de capital, que luego se verá. La expansión a partir de este momento del volumen de las exportaciones europeas es debida en parte a un aumento de los intercambios con esos futuros países del Tercer Mundo. Con todo, este cambio no llega a modificar sustancialmente la estructura geográfica dominante. La participación de otros territorios, especialmente del continente americano, en el comercio mundial aumentó respecto al comercio intraeuropeo, pero sólo levemente. El comercio mundial seguía siendo, aunque en menor medida que antes, asunto primordialmente europeo, dado que en el viejo continente radicaban la mayoría de los países desarrollados y que la economía estadounidense, aparte de disponer, en razón de su tamaño y recursos, de un alto grado de suficiencia, había optado por la protección. La dominación europea de la globalización desde la perspectiva de la estructura geográfica del comercio es neta. La globalización era asimétrica.

En el interior de Europa, el peso del **comercio británico**, mayoritario desde el siglo XVIII, comenzó a ceder relativamente a partir de 1880 a favor del comercio alemán. El país germano, cuarta potencia mundial en esta fecha, muy por detrás de Inglaterra, se alzó en 1913 al segundo puesto, acaparando el 13% del comercio mundial, mientras Inglaterra perdía cuota de mercado —del 23 al 15% entre ambas fechas— si bien todavía seguía manteniendo el liderazgo comercial mundial, ejerciendo Londres y Liverpool funciones de *entrepôt*, como primeros centros mundiales de reexportación de mercancías. La estructura geográfica del comercio británico distaba por otro lado de la general de Europa. Los intercambios de Inglaterra con Europa continental eran mucho menores (40% de sus exportaciones) que las del resto de los países europeos (80%), lo que pone de manifiesto la importancia que seguían teniendo sus intercambios con regiones fuera de Europa, concretamente con sus dominios y colonias.

La estructura del comercio, en cuanto a **composición por productos**, experimentó por el contrario cambios sustanciales. A tenor de lo que se sabe, sobre todo a partir de 1870, en el comercio total mundial —exportaciones más importaciones— se advierte un predominio de los productos primarios sobre los manufacturados. "A nivel mundial, los productos primarios, productos alimenticios tropicales y templados, productos agrícolas para usos industriales como las fibras textiles, combustibles y minerales, representaban entre 1880 y 1913 dos tercios del comercio mundial, tanto en volumen como en valor" (Benichi) y el comercio de productos agrícolas "contabilizaba exactamente la mitad del comercio total en 1913" (Federico). Este patrón distaba del de épocas anteriores, preindustriales, donde prevalecían productos de lujo y manufacturas sobre alimentos y materias primas industriales. Ello supuso una auténtica novedad histórica, consecuencia de los cambios combinados experimentados en las agriculturas extraeuropeas y el transporte, tanto marítimo como terrestre —la red ferroviaria mundial superaba en 1913 el millón de kms., de los que casi la cuarta parte habían sido construidos a partir de 1870 fuera de Europa—. Este patrón comercial evolucionó algo entre fines de siglo y vísperas de la IGM. El peso de los productos primarios disminuyó relativamente mientras aumentaba el de las manufacturas, y dentro de ellas, sintomáticamente, las de los bienes de equipo y producto intermedios asociados a la IIRI, como los químicos (cuadro 4). El comercio recogía y se hacía eco de los cambios producidos en el sector industrial. Y ello testifica que el comercio era vehículo de industrialización.

Dentro del patrón comercial general cabe hacer distinciones, que revelan la **división internacional del trabajo** establecida en esta época, conocida como división vertical. La imagen que exhibe el comercio

Europeo y de las regiones extraeuropeas es algo distinta. El comercio europeo se distancia del mundial en el sentido de que se detecta del lado de las exportaciones un predominio de las manufacturas y en las importaciones el de los productos primarios. Lo contrario se advierte en el comercio de regiones no europeas, donde sus exportaciones son prioritariamente de productos primarios y sus importaciones de manufacturas industriales. Para el caso, la distinción entre comercio europeo y no europeo es pertinente, más que la de países desarrollados y no desarrollados, puesto que EE. UU. y Canadá, Oceanía o Sudáfrica, regiones desarrolladas o en desarrollo, eran exportadoras de productos primarios y no de manufacturas; y por otro lado, EE.UU. apenas importaba manufacturas europeas, dada su autosuficiencia y protección, en tanto que el resto las importaba, a excepción, relativa, de Canadá.

6.2.2. Movimiento de los factores

La novedad más llamativa de las relaciones internacionales en el siglo XIX reside en la movilización de los factores productivos, consistente en los masivos flujos migratorios, sobre todo de europeos, y las exportaciones de capital, invertido tanto en países europeos como no europeos. La magnitud y extensión de estos flujos permite hablar de la primera formación de un mercado mundial de trabajo y capitales, lo que convierte a este periodo en auténtico hito en la historia de las relaciones económicas internacionales.

6.2.2.1. Las migraciones internacionales

Entre 1820 y 1914, una cifra superior 100 millones de personas —apreciación mínima que sólo contabiliza registros legales— abandonaron sus países de nacimiento para trasladarse a otros, generando enormes movimientos de población a larga distancia. El mundo, todo el mundo, estuvo literalmente en movimiento en aquellos tiempos. Las migraciones transatlánticas, entre Europa y América, son las más conocidas y estudiadas, pero ellas no constituyen sino uno de los grandes circuitos de migración a larga distancia. Los otros dos circuitos, el del Norte de Asia y las estepas rusas hacia Manchuria y Siberia y el de India y sur de China hacia el sudeste asiático y los bordes del Océano Índico y el Sur del Pacífico, pudieron tener tanta importancia como el transatlántico en cuanto a número de emigrantes (McKeown). Además hubo otras direcciones y circuitos menores. Las migraciones fueron masivas y tuvieron carácter planetario.

Aunque las migraciones a larga distancia constituyen una constante en la historia de la humanidad, las de este periodo ostentan peculiaridades que las distinguen de las de otros tiempos. Fueron **libres**, y doblemente: no involuntarias, al contrario de las de los esclavos africanos en los siglos XVII y XVIII, y apenas sometidas a restricciones legales ni por parte de los países emisores ni de los receptores; fueron además más **masivas** que cualquiera de las anteriores; uno de los circuitos procedía de regiones **europeas**, del continente históricamente más sedentario; su finalidad básica era buscar un empleo, eran por tanto eminentemente **laborales**, si bien hubo minorías, comparativamente escasísimas, de migraciones de carácter político, religioso u otro. Todas estas propiedades hacen que la oleada migratoria de este siglo merezca con mayor derecho que las de siglos precedentes, incluso del actual, entrar en los capítulos de la historia de las relaciones económicas internacionales.

Las **dimensiones** de esta emigración no han tenido ni tienen parangón histórico, al menos medidas en términos de tasa de emigración. A comienzos del siglo XX la población emigrante representaba el 5% de la población mundial, cifra nunca alcanzada, ni antes ni después —hoy es del 3%—. El **ritmo** de las migraciones fue cambiante y en progreso. En sus comienzos fue muy bajo. Sólo comenzó a cobrar importancia a partir de mediados de siglo y únicamente creció de forma acelerada a partir de 1870/80. Esto es claro en el caso de las migraciones transatlánticas, donde en adelante centraremos nuestro análisis, dado su mejor conocimiento y probable mayor trascendencia económica.

En torno a 60 millones de personas discurrieron por el circuito transatlántico, de Europa y en menor medida Asia a América, destacando aquí EE.UU., que se convirtió en destino preferido. La mayor parte de estos movimientos de población (75%) tuvieron lugar entre finales de siglo y la IGM, que es donde se sitúa el "boom" migratorio y acaba consolidándose "la era de las migraciones en masa" (Hatton y Williamson). Momento en que también aumentan los retornos, pues no todos los emigrantes se establecieron definitivamente, dándose como resultado movimientos netos de migración menores que lo que las espectaculares cifras brutas de fines de siglo sugieren (figura 1 y 2). Esta secuencia de cifras,

brutas y netas, guarda perfecta relación con la revolución de los trasportes marítimos y las comunicaciones interoceánicas, que redujeron el coste de los viajes y aumentaron la cantidad y calidad de la información, facilitando partidas tanto como retornos. Y corre también bastante en paralelo, como se verá, con el ritmo de las inversiones exteriores de capital.

Figura 2. Emigración bruta de Europa

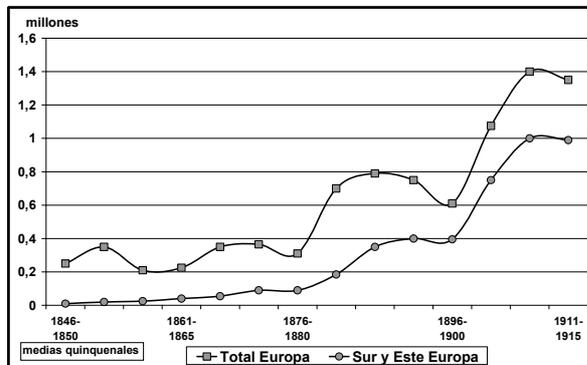
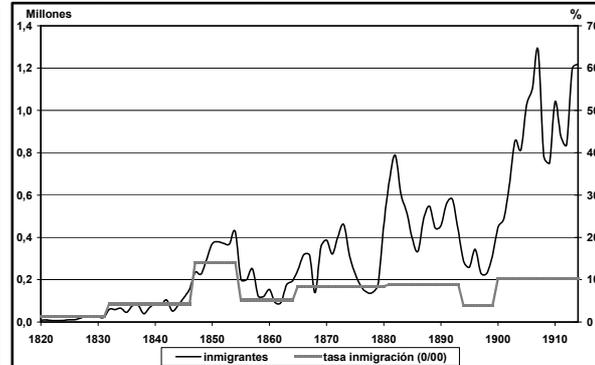


Figura 3. Inmigración bruta en EE.UU.



El **origen** de la corriente atlántica fue, en efecto, fundamentalmente europeo. En torno al 90% de ella partió de Europa. Asia, señaladamente India y China, además de América central y meridional, completaban el 10% restante. Dentro del continente europeo, el primer y principal foco de las migraciones, tanto en términos absolutos como relativos, fueron los países de la Europa occidental y del norte, con Gran Bretaña, Irlanda y estados alemanes a la cabeza, siendo la emigración inglesa la más numerosa. Hasta 1880, estas regiones vienen a aportar algo más del 80% del total de la emigración europea. A partir de esa fecha, en el momento en que se acelera el ritmo de la emigración, la geografía del origen de los emigrantes europeos cambia, se diversifica —al igual que lo hicieron las inversiones exteriores—. Aunque las salidas de británicos y alemanes siguen aumentando, se imponen las oleadas procedentes del sur, centro y este de Europa: Italia, Península Ibérica, Imperio Austro-húngaro y Rusia, con muy altas tasas de emigración, entre el 10 y 13%, son los países que más aportes realizan a la emigración europea, sobresaliendo Italia, que acabará arrebatando a Inglaterra a partir de 1900 el puesto de primer país emigrante.

La emigración, a tenor de lo visto, no fue sólo cosa de países pobres. Procedió tanto de los países atrasados del planeta y de Europa como de los más industrializados. La Vieja Emigración, de comienzos de siglo, partió mayoritariamente de países industrializados como Inglaterra o Alemania, mientras la Nueva Emigración, posterior a 1880, lo hizo desde las regiones más atrasadas de Europa, si bien es cierto que los países más desarrollados continuaron incrementando en términos absolutos sus aportes migratorios. No existe, en consecuencia, un denominador común que defina a todas las emigraciones de todos los países y en todos los momentos, aunque parecen estar relacionadas con los cambios demográficos y económicos.

El **destino** principal de estos movimientos fue el continente americano, que recibió el 85% de la emigración registrada antes de la IGM —los europeos emigraron también, aunque en menor medida, a Australia, Nueva Zelanda y África—. Dentro de América, los EE.UU. fueron, con mucho, desde un principio y a lo largo de todo el periodo, el destino preferido de los emigrantes europeos, así como de otros americanos y de los asiáticos. EE.UU. acogió a más de la mitad de los emigrados del mundo entero y entre el 60 y el 70% de los europeos. Al igual que se ha observado desde el origen de las migraciones, también en torno a 1880 y coincidiendo con el momento de aceleración de los flujos migratorios, comienza a modificarse y diversificarse el destino de las migraciones. Tomaron relieve nuevos rumbos: hacia América del Sur (Argentina en primer lugar, seguida de Brasil) y hacia Canadá desde 1900. Esta reorientación no mermó, sin embargo, la emigración a EE.UU. Las tasas de inmigración en todos estos países fueron extraordinariamente altas: 8% en EE.UU. y 14% en Canadá entre 1870 y 1910. Todos ellos experimentaron por ello un auténtico *shock* demográfico que se tradujo, como se vio, en crecimientos espectaculares de su población. Algunos denominadores comunes concurren en todos estos antiguos y nuevos países de destino: abundancia de recursos, sobre todo de tierra, escasez de mano de obra y rápido crecimiento económico, atractivos por ello para el capital y trabajo excedentarios de otros países. Como se verificará enseguida, las inversiones exteriores también se diversificaron

Los **determinantes** que explican estos movimientos son variados y complejos, si bien las razones económicas y demográficas siguen considerándose las más decisivas. Los cambios en la tecnología del transporte y las comunicaciones, rebajando el precio del pasaje y mejorando la información, cuentan en la ecuación de emigración, así como otras variables, pero por encima de ellos fueron los factores clásicos de "expulsión" u oferta y "atracción" o demanda, tanto demográficos como económicos, los que han de valorarse como los determinantes de mayor peso. A nivel general, las diferencias de salarios y renta, así como la desigual disponibilidad de factor trabajo y empleos, entre los países emisores—rentas y salarios bajos con abundancia de factor trabajo y escasez de empleos, que "expulsan"— y receptores —rentas y salarios altos, mano de obra escasa y abundantes puestos de trabajo, que "atraen"— explican los movimientos migratorios. La emigración sería desde esta perspectiva macroeconómica un proceso derivado de la desigual distribución mundial de factores y renta, que generaría una mejor reasignación de los mismos.

La paradoja, sin embargo, de que los primeros países en emigrar fueron los más industrializados obliga a matizar un argumento tan general y enriquecerlo con evidencias y razones históricas, las cuales dicen que los pioneros de la emigración fueron, en primer lugar, países que habían llevado a cabo la primera fase de la transición demográfica, con resultados de un fuerte crecimiento de la población que la industrialización en marcha era incapaz de absorber y, en segundo lugar, naciones con un nivel de renta y salarios comparativamente altos. Los mismos datos históricos descubren que los países de Nueva Emigración o migración más tardía —España sería un ejemplo— iniciaron su emigración cuando su nivel de renta mejoró y la transición demográfica se había iniciado. Conforme sin embargo la industrialización se consolidaba y la transición demográfica se consumaba —Alemania sería ahora el modelo—, los flujos migratorios remitían.

A ello se agregaría la decisión microeconómica de los individuos, motivada por el deseo de salir de la trampa de la pobreza ante las expectativas de una mejor vida fuera de sus países de origen. Pero en la ecuación de emigración habría que incluir otras variables: factores sociales que vinculan las comunidades de origen y destino, como los "fondos de emigración" existente en los lugares de destino que producen efecto llamada a amigos y parientes y reducen riesgos; el factor intermediación, que posibilita o facilita la emigración, mediante la asistencia, pública —gobiernos y municipios— o privada —iglesias, sindicatos, y sociedades filantrópicas, de forma desinteresada, y, con intereses lucrativos, navieras y compañías de transporte y bancos —, que ofrecía formación, propaganda e información o ayuda financiera para el viaje; los factores institucionales, políticos, culturales y lingüísticos guardan también su importancia en la dirección de las migraciones. No existe, con todo, una teoría general que permita explicar satisfactoriamente la emigración de entonces, ni la de hoy, pero los factores económicos y demográficos, la brecha de la pobreza, sigue conservando un fuerte, si bien matizable, potencial explicativo.

El **perfil** del emigrante medio europeo responde a un cierto patrón que permite esclarecer cuanto va dicho. Reunía características bastante similares: joven entre 20 y 30 años, mayoritariamente varón, procedente del campo más que de la ciudad, soltero más que acompañado de su familia, sin cualificación profesional, pobre y dotado de una buena dosis de audacia. Pero ni la pobreza equivalía a miseria, ni la carencia de cualificación a ausencia de conocimientos profesionales o falta de toda ilustración e información. La emigración era una aventura costosa y de éxito incierto, por lo que se requería disponer de algunos recursos (capital económico) o la posibilidad de acceder a ellos para financiar el viaje, amén de información o conocimientos (capital cultural) y contactos (capital social) que minimizasen riesgos e incertidumbre. El perfil del emigrante no se corresponde con el de las clases más bajas, las últimas, de la escala social. Los más desfavorecidos, los desesperadamente pobres, que no cumplían con requisitos mínimos, seguían atrapados en la trampa de la pobreza de su país de nacimiento.

6.2.2.2. Los movimientos de capitales

Los movimientos internacionales de capital, también masivos, promovieron la primera "globalización financiera" que fortaleció aún más la integración de la economía internacional. Asimismo, suscitaron el crecimiento de los países recipiendarios de capital y aumentaron la rentabilidad de los capitales de los inversores. Aunque el fenómeno no era nuevo, pues había comenzado ya en el siglo XVIII, e incluso antes, alcanzó en el siglo XIX magnitudes que obscurecen las experiencias precedentes y lo convierten en prácticamente nuevo. En él se refuerza, de forma aún más nítida que en el comercio, la centralidad y el

dominio europeo, origen prácticamente único del capital movilizado. La globalización financiera se hace bajo dirección casi exclusiva de Europa.

Cuadro 5. Valor y distribución de las inversiones exteriores en 1914 (millardos de \$) a tipo de cambio corriente

ORIGEN		DESTINO				
		Europa	América N Oceanía	América Latina	Asia	Africa
Reino Unido	18311	1129	8254	3682	2373	2373
Francia	8647	5250	386	1158	830	1023
Alemania	5998	2979	1000	905	238	476
Otros Europa *	7700	3377	632	996	1913	779
EE.UU.	3514	709	900	1649	246	13
TOTAL	43770	13444	11173	8390	6100	4664

* incluye: Bélgica, Holanda, Portugal, Rusia, Suecia y Suiza

El cuadro adjunto es la foto fija y final de un proceso cuya dinámica temporal conviene desentrañar. El *stock* acumulado de inversiones en 1914 es resultado de una evolución cuyo ritmo es bastante similar al de las migraciones. Antes de 1870 los flujos fueron escasos, apenas se acumularon 2 millardos. El despegue se produce a partir de 1870 y el gran desarrollo a partir de 1900 (28 millardos), que es cuando da comienzo la "edad de oro" de las inversiones exteriores, que en 1914 alcanzan ya casi los 44 millardos. El valor de las inversiones —en dólares, y a tipo de cambio corriente— creció entre 1870 y 1914 a una tasa anual del 3,6%, por encima del de los intercambios comerciales, que lo hicieron al 3%, y de la producción, que fue del 2,5%. Fue el flujo y la variable económicos de todos los conocidos que más creció. Sus dimensiones relativas respecto al PIB o al ahorro nacional no se han vuelto a repetir hasta muy recientemente. Una muestra representativa: en 1914, el *stock* de las inversiones exteriores inglesas acumuladas era 1,5 veces su PIB en aquel año. Dinámica temporal y destino =

El **origen** de la inversión, la fuente casi única, verdadero monopolio, era Europa, que aportaba el 92% de la misma, cifra que evidencia que el dominio europeo en este capítulo de la globalización era prácticamente total y superior aún que en el del comercio (60/70%). La Europa inversora es la de los países más industrializados, destacando sobremanera el Reino Unido (42%), seguido a distancia por Francia (20%) y más lejos por Alemania (14%). En este capítulo, Gran Bretaña conservaba con mayor nitidez que en ningún otro ámbito económico el liderazgo mundial.

El **destino**, contrastando con el origen, era relativamente diverso: Europa y EE.UU. absorbían en torno al 43% de la inversión, los "países nuevos" (Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica y los de América Latina) se hacían con una fracción muy importante, el 35%, y el resto iba a países atrasados o muy atrasados, como China, India o Indonesia, donde la inversión exterior en términos *per capita* era por lo demás ridícula (4 \$ en China o 7 en India) comparada con la de los "países nuevos" (Argentina, 400 \$ y Canadá, 500\$). La evolución de las inversiones encunto a destino guarda una cierta correlación con las migraciones; en los últimos decenios del siglo se dirigen a Latino América. El capital sigue al trabajo.

Utilizando criterios geoeconómicos actuales podría concluirse que la inversión iba con una cierta preferencia dirigida hacia los países desarrollados, pues el 60% iba a regiones como Europa, América del norte, Japón, Oceanía y Sudáfrica, mientras el 40 % a países y regiones del Tercer Mundo. Ciertamente, la inversión no iba unidireccionalmente de países ricos a pobres; la orientación cruzada norte-norte primaba relativamente sobre la dirección vertical norte-sur. Esta apreciación sin embargo precisa de matices. Europa, en efecto, recibió el 29% de las inversiones exteriores. Pero ¿qué Europa?: Rusia, que fue beneficiaria del 35% del monto de las inversiones clasificadas como europeas (10% de las mundiales), España y Portugal, Italia o Turquía, el Imperio Austro-húngaro, los países bálticos... En una palabra, la Europa menos desarrollada del momento o de industrialización insuficiente. El resto fue a un viejo país como EE.UU., a los países nuevos y a las colonias, todos, exceptuando EE.UU., países en proceso inicial de desarrollo o claramente atrasados. Los capitales se deslizaban por el gradiente de las desigualdades del desarrollo económico, desde los más desarrollados a los menos. Fenómeno lógico y que además tipifica a todo proceso de globalización: el integrar mercados reales y financieros de economías diferentes, heterogéneas y desiguales en desarrollo.

El caso de **EE.UU.** es especialmente singular mirado con perspectiva histórica. No sólo destaca por su posición entonces deudora sino sobre todo por ser, con diferencia, el mayor recipiendario de inversión extranjera de entre todos los países, viejos o nuevos. Fue el capital extranjero, en especial el británico, el que inicialmente ayudó a construir ferrocarriles, a explotar recursos mineros, a financiar ranchos de ganado y a apoyar a empresas industriales. Después de la Guerra de Secesión, sin embargo, y especialmente desde finales de la década de 1890, los inversores americanos empezaron a exportar capital, comprando activos extranjeros y, lo que es más importante, las empresas americanas empezaron a realizar inversiones exteriores directas en una gran diversidad de operaciones industriales, comerciales y agrícolas. La mayoría de estas inversiones se localizaban en el propio continente (América Latina y Canadá), pero algunas se dirigieron a Europa, Oriente cercano y medio además de Asia. De los aproximadamente 2 mil millones de libras esterlinas que recibía en 1914, invertía en el exterior casi la mitad, 0,7. Será tras la IGM cuando EE.UU. cambie de posición, convirtiéndose en la nación más acreedora.

También es de destacar el caso de **Gran Bretaña**, aquí por la orientación o destino de sus inversiones. En tanto que los demás inversores europeos dirigían la mayor parte de sus fondos, más del 50%, hacia la propia Europa, ésta no era el destino sino del 6% de las inversiones británicas. Estas se dirigen mayoritariamente hacia EE.UU., Canadá, Australia, Nueva Zelanda e India. En definitiva, sus colonias, excolonias o dominios.

La **asignación** económica de estas inversiones fue diversa, pudiéndose establecer, con los datos disponibles, una cierta jerarquía: prevalecieron las inversiones en fondos públicos (suscripciones de bonos de deuda pública de los estados) e infraestructuras (ferrocarriles, puertos y transporte urbano); las realizadas en minería venían detrás, siendo las inversiones en manufacturas las menos cuantiosas. Pero estas inversiones en manufacturas tenían el carácter de inversiones directas, por supuesto privadas (apenas hubo inversión pública), lo que daría origen a las primeras multinacionales en el exterior de Europa. Esta jerarquía denota claramente que la mayoría de las inversiones eran de cartera y no de inversión —cosa contraria a lo que ocurre actualmente—. Se estima que las de cartera representaban un 80% de la inversión total, y se concretaban en la adquisición de bonos de deuda del estado, acciones u obligaciones, lo que permitía no hipotecar ni inmovilizar los fondos invertidos. Se trataba, por tanto, de una inversión que no buscaba sino salidas a corto plazo, preocupada más por la rentabilidad inmediata, por revalorizar rápidamente el capital, que por construir economías productoras, y vendedoras, función de las inversiones directas. Era además obra de pequeños y medianos inversores que operaban a través de intermediarios financieros, normalmente los bancos europeos, sobre todo ingleses, y americanos, cuyas redes se extendieron obviamente por los países receptores de inversión externa.

Las *inversiones directas* son aquellas inversiones productivas de las que el inversor pretende obtener una rentabilidad directa, regular y permanente, creando, adquiriendo o controlando la empresa invertida, mediante filiales o sucursales o a través de la participación dominante en la misma que permite su control (el umbral hoy establecido para medir el control es el del 10% del valor de la empresa).

Las *inversiones de cartera* son aquellas que permiten la adquisición "indirecta" de rentas mediante la compra de valores negociables, como acciones y obligaciones, siempre que representen un porcentaje menor del valor-umbral requerido para el ejercicio del control

Las **empresas multinacionales**, relacionadas con las inversiones exteriores directas, conocieron a fines de siglo un notable avance. No sólo porque aumentaron en número sino también por el salto cualitativo que supuso su implantación también fuera de Europa, donde hasta entonces habían estado recluidas. El giro proteccionista tuvo bastante que ver en lo que hace a Europa. El proteccionismo rampante a partir de 1879 fue decisivo para que ciertos empresarios tomaran la decisión de deslocalizar plenamente sus empresas o generar filiales y sucursales de la matriz fuera del país de origen. "Las empresas multinacionales fueron hijas de la protección". El dicho tiene su lógica. Las barreras arancelarias y el reforzamiento proteccionista dificultaban cada vez más las exportaciones de bienes a mercados hasta entonces bien conocidos y explotados. En estas circunstancias podía resultar rentable colocarse, no frente sino detrás de las barreras arancelarias, invirtiendo directamente y produciendo en el propio país donde antes sólo se vendían las producciones de la empresa generadas en su país de origen. La orientación preferente de las inversiones intraeuropeas tuvo en parte este destino. En el caso de las multinacionales

creadas de fuera de Europa, su etiología no responde a la necesidad de superar o soslayar la protección, dado que los "nuevos países" practicaban una política económica abierta, derivaba de la combinación de posibilidades y necesidades de estos países, que disponían de recursos naturales y de mano de obra emigrante pero carecían de capital, por falta de ahorro interno. El cambio de estrategia empresarial, en un sentido u otro, significaba un salto cualitativo, de largo porvenir.

Las **causas** que determinaron estos movimientos se pueden también explicar con algunas razones básicas, al margen de la lógica disponibilidad de excedentes de ahorro en los países inversores y la no menos lógica existencia de mecanismos institucionales, intermediarios financieros, que vehicularan la transferencia de capitales. Tres son las razones básicas: la disminución, o expectativas de disminución, de los rendimientos del capital en las economías de origen (rendimientos decrecientes del capital), las necesidades de inversión en las economías de destino, con enormes posibilidades de crecimiento, y la baja capacidad de ahorro de los nuevos "países nuevos" con población particularmente joven (O'Rourke y Williamson). Las causas pueden, en suma, reducirse, al igual que en las migraciones, a factores de repulsión y atracción. Pero subsiste por debajo de todos ellos un denominador común, que coincide con el que determina la orientación de las inversiones: la búsqueda y expectativa de maximizar los rendimientos del capital. El desarrollo económico e institucional de Europa así lo auguraban y el rapidísimo crecimiento de los "países nuevos" y sus posibilidades de futuro generaban expectativas similares, y no sólo económicas inmediatas sino políticas de más largo plazo. El capital, se vuelve a repetir, seguía en este caso a la emigración. trabajo

6.3. Factores del desarrollo de los intercambios: innovaciones técnicas e institucionales

El desarrollo descrito de los intercambios no hubiera sido posible sin la existencia previa o concomitante de factores que lo explican, que pueden sintetizarse en el conjunto de **innovaciones** que, por un lado, eliminaran las barreras técnicas, políticas o institucionales que antes impedían tal desarrollo y, por otro, generaran condiciones positivas para el mismo. Tales innovaciones fueron de orden **tecnológico**: nuevas técnicas en el transporte y comunicaciones, y de orden **institucional**: nuevas reglas de juego en los intercambios, como difusión del **librecambio** y del **multilateralismo**, así como la generalización del Patrón Oro como **sistema monetario internacional estándar**. No es ocioso recordar que tanto el desarrollo de las economías nacionales como el de la internacional se desarrolló en un contexto político generalizado de paz, salvo excepciones puntuales de conflagración internacional, lo que también favoreció los intercambios, de forma contraria a lo que hicieron las guerras napoleónicas y el bloqueo continental hasta 1814, momento en que se abre esta nueva fase en la historia de la economía internacional.

6.3.1. Transportes y comunicaciones

El siglo XIX conoció profundos cambios tecnológicos que ocasionaron un poderoso impacto sobre los intercambios. Ellos fueron el factor que, al superar o reducir obstáculos naturales, permitió eliminar una de las restricciones que más evidentemente entorpecieron el desarrollo de los intercambios en la era preindustrial. Entre 1600 y 1820 las mejoras en la productividad del transporte emanaron fundamentalmente de cambios organizativos. En la era industrial procederán de cambios técnicos. La nueva tecnología está representada por el ferrocarril, el barco a vapor y el telégrafo, que revolucionaron el **transporte** y las **comunicaciones** tanto continentales como intercontinentales, incidiendo de forma decisiva en el comercio y las migraciones internacionales.

En el interior de los continentes, el **transporte terrestre** se renovó por la multiplicación y mejora de las redes viarias tradicionales, carreteras y canales, y sobre todo cambió por la invención del ferrocarril, cuya red experimentó un despliegue espectacular (más de 1 millón de Km. en 1914), que no sólo afectó a las naciones industrializadas sino tras 1870 también y sobre todo a los "países nuevos" y a las colonias. En el **transporte marítimo**, tanto de cabotaje como de alta mar, las novedades no fueron a la zaga: apertura de canales, señaladamente el de Suez en 1869, mayor eficiencia, ya desde comienzos de siglo, en la

tecnología de los tradicionales *clippers* (de madera y a vela) y, a partir de mediados de la centuria, progresiva generalización de los *steamers* (con casco metálico y a vapor), que tardarían en imponerse pero que al final lo hicieron y a los que, después de 1880, se iría acoplando el frigorífico para transporte de productos perecederos. Todos estos cambios impulsaron el tráfico, al recortar distancias o tiempo de travesía, aumentar la capacidad de carga de barcos y trenes e incrementar la seguridad y comodidad en el movimiento de mercancías y pasajeros. No sólo aumentaron las cantidades transportadas, también la nómina de productos transportados se amplió y diversificó hasta llegar a incluir los de baja relación valor/peso o volumen —minerales y cereales— anteriormente prohibitivos. Todo tipo de mercancías, por voluminosas y pesadas, delicadas y perecederas que fueren, podían ahora ser transportadas en grandes cantidades y a largas distancias interoceánicas y continentales, como consecuencia en última instancia de la reducción de los costes del transporte, punto en que económicamente se sintetizan todos los cambios técnicos. Distintas estimaciones sobre el precio del transporte sugieren que fue mayor la caída del terrestre que del marítimo y que sumando ambos descensos la reducción final pudo ser del orden de 10 a 1 entre 1800 y 1910 (Bairoch), a una tasa aproximada del 1,5% anual el transporte atlántico, “declive asombroso”. Ni el **automóvil** ni el **avión**, inventados en este periodo, tuvieron apenas entonces significación como medios masivos de transporte terrestre o aéreo.

La conocida “manía de los canales” se extendió a los **canales marítimos**, que al conectar dos mares recortaban distancias y consiguientemente tiempo de navegación. El canal de Suez (1869) es el más conocido y destacable —recortó un 40% la distancia entre Londres y Bombay— pero no el único. Le siguieron el de Kiel (1895), que unió el Mar Báltico con el del Norte, el de Panamá (1914, oficialmente 1920) y dos canales que facilitaron el acceso al mar de dos importantes ciudades como Róterdam y Manchester (1871 y 1894).

Si los canales recortaron distancias y tiempos, las técnicas navales redujeron tiempos e incrementaron la capacidad de carga y la seguridad en las travesías, es decir, su productividad. El término **barco a vapor** sirve convencionalmente para especificar la nueva tecnología, pero la adaptación de la energía del vapor a la propulsión de los barcos tiene una historia larga y compleja que trascendió hasta la renovación completa de la ingeniería naval, la cual puede resumirse en la trilogía, **máquina de vapor, hélice y casco metálico**, que acabó con la tradición de la fuerza eólica, velamen y arquitectura de madera.

El inicio de la navegación a vapor se sitúa dos decenios después del ferrocarril, hacia 1840-1850, aunque existen ensayos lejanos y algunos más próximos, como el ya referido *Steambooth* de Fulton, que en 1807 fue el primer navío a vapor y con ruedas de paleta que logró cubrir una distancia de envergadura, 400 kilómetros. Los problemas que se cernían sobre estos ensayos iniciales eran los derivados, primero, del almacenamiento y suministro del carbón, y segundo, de las ruedas de paleta, poco resistentes en las travesías oceánicas. Por ello, dichos ensayos fueron más viables en el transporte fluvial que en el marítimo interoceánico. La superación de dichos problemas pasó por la asociación de la hélice y el casco metálico —de acero y mayor tamaño— a la máquina de vapor y a motores menos consumidores de combustible, lo que se produjo a lo largo de la segunda mitad de siglo, constituyendo la base para la revolución de la ingeniería naval.

La sustitución de la flota a vela por la de vapor fue sin embargo muy lenta. En 1840, el vapor sólo representaba el 4% de la vela en tonelaje. Será preciso esperar a 1885 —la edad de oro de la vela se sitúa en los años 80— para que el tonelaje de ambos tipos de navíos se equipare y a 1890 para que los barcos a vapor y con hélice sobrepasen el de los de vela. En vísperas de la IGM, el vapor es claramente mayoritario, manteniendo Gran Bretaña su supremacía naval.

La lenta desaparición de los barcos de vela se explica por la gran perfección técnica que éstos alcanzaron. Paradójicamente, el progreso de la siderurgia dio impulso tanto al desarrollo de la navegación de vela como a la de vapor. El reemplazo progresivo de la madera por el acero en la construcción del casco de los buques permitió fabricar grandes barcos de vela. Los *clippers*, uno de los tipos de barcos de vela más usados en la época, renovados técnicamente a comienzos de siglo, alcanzaban velocidades que no fueron superadas por los *steamers* hasta los años 1860 y 1870. Fue la apertura del canal de Suez, en 1869, y los costes crecientes de los salarios los que iban a otorgar ventaja a los barcos de vapor, lo cual no se produjo hasta los años 1870 y 1880.

Por estos mismos años comienza a acoplarse en las bodegas de los barcos cámaras de refrigeración para el transporte de productos perecederos. En 1877 se logra enviar un buque de carne congelada de Argentina a Europa y en los inmediatos años siguientes se hace desde Australia y Nueva Zelanda. La tecnología de producción de frío industrial mediante máquinas frigoríficas, que para estas fechas había ya logrado un desarrollo destacable, se asoció progresivamente a la ingeniería naval —también al ferrocarril— posibilitando la construcción de buques especiales para el transporte de productos perecederos, especialmente carne, pescado y productos tropicales, lo que constituyó una auténtica

novedad, antes impensable, en el transporte intercontinental.

Las ganancias de tiempo y derivadamente de costes son los aspectos más destacables de la nueva tecnología naval. En el trayecto Nueva York-Liverpool, los *clippers* tardaban a comienzos de siglo tres semanas en la ida y cinco o seis —por los vientos en contra— a la vuelta. En 1875, el trayecto se hacía en poco más de ocho días. En términos de velocidades medias, los *steamers* pasaron de 16 Km. /hora hacia 1840 a 45 en 1910, lo que quiere decir que la velocidad se triplicó.

Aunque la **aviación** a motor y el primer viaje intercontinental se produjeron a principios del siglo XX (1903 y 1909), su desarrollo será consecuencia de la IGM y el establecimiento de líneas regulares se inaugurará en 1919. La hora de la aviación será ulterior a la IIGM.

A la mejora de los transportes ha de añadirse la de la **comunicación a distancia** que facilitó el intercambio de información, que circuló más rápida y seguramente. Los sistemas tradicionales de comunicación heredados de siglos anteriores, **postal** y **telegrafía óptica** se perfeccionaron. Los correos se reorganizaron y se asociaron a los ferrocarriles. La telegrafía óptica del siglo XVIII dio paso a la **telegrafía eléctrica**, a la que finalmente se unió la **telefonía** y la **radio**. La innovación del telégrafo, el medio de comunicación más relevante y de mayor vigencia en este siglo, dio una enorme fluidez a la comunicación, hasta el punto que hay quienes se permiten comparar, con salvedades, su implantación con la reciente "revolución de Internet". El aumento de la cantidad y calidad de las informaciones transmitidas y la inmediatez de las mismas entre operadores a distancia redundaron en reducción de los costes de transacción, a la par que agilizó la toma de decisiones económicas y optimizó su acierto, jugando un papel decisivo en la integración de las actividades económicas a larga distancia, tanto comerciales como financieras.

La reforma de los **sistemas postales** se inició en Inglaterra en 1840 y se propagó rápidamente por otros países. Ella descansó, por un lado, en la innovadora idea del sello postal, lo que supuso estandarizar el coste del servicio de transporte de cartas y paquetes y, por otro, en la utilización del ferrocarril y el barco a vapor para dicho transporte, lo que incrementó la velocidad tanto como la seguridad del mismo. Se redujeron con ello doblemente los costes tanto del transporte como los de transacción.

La transmisión de información por **medios ópticos** mediante redes de torres de señales se inventó a fines del siglo XVIII. A comienzos del XIX se iniciaron los primeros e infructuosos ensayos de la **telegrafía eléctrica**, intentando utilizar corriente eléctrica para transmitir impulsos codificados. El verdadero despegue del **telégrafo** va unido a la figura de Morse, quien fue capaz de explotar adecuadamente patentes existentes (el electroimán de Henry y la transmisión por un solo clave de Steinheil) a las que asoció su particular invento, el sistema de códigos por medio de señales (1832-1840). La expansión del telégrafo se produjo de inmediato, a partir de 1845. Primero, en el interior de los países, especialmente en Gran Bretaña y EE.UU, después en el ámbito internacional e intercontinental. La instalación del telégrafo entre Europa y el Reino Unido se produjo el año 1851 y entre Europa y América del Norte en 1865. Hacia 1870 se inicia la conexión entre Europa y América con los principales puntos de Asia y Oceanía. La colonización jugó un decisivo papel en el desarrollo del telégrafo fuera de Europa y EE.UU. Unas medidas de su desarrollo: la longitud de la red telegráfica era en 1860 de 240.000 Km., en 1900 de 1,9 millones; en 1900, la media anual de mensajes transmitidos en el mundo por telégrafo era de 500 millones.

Pero ya en esa fecha, el telégrafo comenzaba a ser destronado por el **teléfono**. El año 1861 se producen en Alemania las primeras demostraciones del invento. De forma análoga al telégrafo, la primera ola de difusión del teléfono se produce en el ámbito nacional, inicialmente en las ciudades, siguiendo luego la fase interurbana. La internacionalización europea de la red es cosa de fines de siglo. Se inicia en 1890 con la línea París-Londres. La barrera atlántica no se franqueará hasta 1927. Índice de su rápida expansión es que para 1903 la red europea permitió transmitir 20 millardos de conversaciones anuales.

La **radio** y la **televisión** nacen antes de la IGM, en 1897 y entre 1884 y 1906 respectivamente, pero el establecimiento de emisoras y canales regulares con destino al gran público es posterior a la guerra.

6.3.2. La política comercial. El libre comercio

Hasta el siglo XIX, el proteccionismo era la regla común de la política comercial, en ocasiones llevándola al extremo del prohibicionismo. Adam Smith acuñó para esta política el término de "sistema mercantil", cuyo propósito último se reducía a enriquecer el país restringiendo las importaciones e impulsando las exportaciones, lo que inevitablemente acarrearía guerras comerciales sin cuartel. Obviamente, este

sistema dificultaba las relaciones económicas entre países. E ineludiblemente, el desarrollo de esas relaciones reclamaba la reducción de las barreras protectoras y el establecimiento de un sistema de libre mercado regido por una política comercial librecambista. El inexcusable cambio de política económica no se produjo con la fluidez y naturalidad que la lógica económica reclama. Su implantación podía traer graves implicaciones sobre los procesos de industrialización en marcha y fue por ello trabajosa.

El siglo XIX estuvo, en efecto, dominado y animado por un largo y agrio debate sobre política arancelaria, **proteccionismo versus librecambismo**, que fue discutida en escritos doctrinales pero también en los parlamentos y en los ministerios de comercio, donde presionaban los *lobbies*. El debate tuvo una interesante vertiente teórica, pero sobre todo tuvo un contenido e intención enormemente prácticos: asegurarse la disponibilidad de mercados con el fin de consolidar los procesos de industrialización en marcha. El desigual grado de desarrollo entre países y en el interior de éstos entre diferentes empresas y actividades económicas produjo enfrentamientos a la hora de optar por una u otra política comercial; concretamente puso enfrente a Gran Bretaña, partidaria del librecambio, y a los más importantes países en vías entonces de industrialización, más o menos proclives al proteccionismo; y enfrentó también a diferentes agentes económicos de un mismo país, singularmente a agricultores e industriales, lo que mediatizó las decisiones de política económica de los distintos gobiernos.

Desde un punto de vista teórico, es clara y poco discutible la superioridad del librecambio sobre el proteccionismo en términos de eficiencia y en definitiva de generación de renta, tanto para las economías nacionales como para la mundial. Las ventajas de la especialización, las economías de escala, la mayor disponibilidad de bienes y servicios y el estímulo a la competencia, mediando innovaciones técnicas y organizativas, son los argumentos que se exhibe en defensa del librecambismo. No obstante estas ventajas, el proteccionismo ha persistido y ha demostrado capacidad de resistencia histórica, lo que se ha manifestado en su tenaz reaparición, de una forma u otra, a lo largo del tiempo. Este hecho permite conjeturar que los innegables efectos teóricos positivos del librecambio pueden, en primer lugar, no serlo en determinadas circunstancias y momentos del desarrollo de los países, por cuanto pueden generar tensiones económicas y sociales desestabilizadoras, y, en segundo lugar, que aún siendo positivos, éstos pueden ser generales pero no necesariamente universales. La mejoría general puede distribuirse asimétricamente, dando lugar a la aparición de perdedores y ganadores particulares. La aplicación del librecambio o de la protección será por ello una **decisión política**, y sobre ella actuarán factores diversos que pueden resumirse en ideas o ideología, pero mayormente en intereses y consecuencias sociales.

A nivel de economía nacional, el librecambio favorece los intereses del consumidor y la protección puede eventualmente beneficiar a los productores y promover empleo. Pero entre los productores nacionales suele haber intereses distintos, cuando no divergentes. De forma un tanto reduccionista se puede generalizar indicando que en este siglo los intereses de los agricultores ingleses se dirigieron a defender la protección y los de los industriales el librecambio; al contrario que en el continente, donde sus agricultores e industriales estuvieron respectivamente por el librecambio y la protección. La diferente capacidad de los grupos sociales para utilizar "recursos políticos" y presionar sobre el poder para que éste tome decisiones favorables a sus intereses particulares puede hacer que aquél ceda ante éstos. Por otro lado, la responsabilidad política de los gobiernos puede impulsar a calibrar los efectos económicos y las consecuencias sociales que se derivarían de aplicar, en un concreto estadio de desarrollo económico del país, políticas liberales, por lo que puede optar por la protección, dando prioridad a la política sobre la economía. De hecho, el libre comercio fue defendido por Inglaterra, el país que acabaría siendo "el taller del mundo" y sólo en el momento de serlo, no antes, y será más o menos discutido en la teoría o rechazado en la práctica por el resto de los países, con Alemania a la cabeza, cuya pretensión no era otra que proteger sus "industrias nacientes" de la competencia inglesa con el fin de asegurar sus mercados y hacer así viable su industrialización.

El periodo que discurre entre 1815 y 1914 estuvo caracterizado por una alternancia de fases liberales y proteccionistas, por lo que conviene trazar esta trayectoria, con la advertencia preliminar de que acabaremos verificando cómo a lo largo del siglo XIX, a excepción de en Inglaterra y en pequeños países como Bélgica, Holanda, Suiza y Dinamarca (*Low Tariff Club*), el librecambismo generalizado estuvo vigente en un periodo muy corto de tiempo, dándose a nivel tanto europeo como mundial un claro predominio del proteccionismo. Aunque la afirmación debe matizarse, se puede proponer que la industrialización del siglo XIX se llevó a cabo en un contexto más bien de protección arancelaria generalizada. La fama de librecambista de este siglo debe ser corregida, cuando menos matizada, si bien representa, y debe subrayarse, una clara ruptura con la larga tradición del "sistema mercantil" precedente. Comparado con épocas anteriores y con lo que ocurrirá en el periodo de entreguerras, el siglo XIX fue el siglo del librecambismo, que alumbró esta política comercial antes inexistente. Pero el librecambio fue introduciendo lenta y progresivamente, con trabajo, no sin resistencia, con episodios generalizados de involución proteccionista y con comportamientos desiguales según. Así lo certifican los hechos con sus fases:

1ª fase, 1815-1846: gradual adopción del librecambismo en el Reino Unido y reacción neomercantilista en el Continente.

Gran Bretaña fue el primer país en abrir la senda hacia el librecambio. Su crecimiento reclamaba una ampliación sostenida del mercado y una progresiva especialización del comercio internacional que le permitiese vender manufacturas y adquirir materias primas y alimentos baratos para abastecer los grandes centros industriales. A pesar del auge del librecambismo en el pensamiento teórico y comunión de intereses favorables al mismo por parte de industriales y comerciantes internacionales, su difusión fue lenta. Ello fue debido a la necesidad de superar dos dificultades: la primera, de carácter fiscal, pues una política librecambista significaba un desarme arancelario tendente a "arancel cero", por lo mismo una reducción de los impuestos de aduanas y finalmente mermas en los ingresos de la Hacienda Pública; la segunda, de carácter socioeconómico más general, se relacionaba con las "leyes de granos" (*Corn Laws*), disposiciones proteccionistas que defendían la producción agrícola nacional, tema que enfrentaba a agricultores, que las defendían, con los industriales y comerciantes internacionales, que las rechazaban. La razón de este enfrentamiento radicaba en que la competitividad de las manufacturas inglesas en el exterior dependía de sus costes, y los costes laborales estaban necesariamente relacionados con el precio del trigo, principal componente del consumo de los trabajadores. La importación de cereales, más baratos que los nacionales, mejoraba la competencia industrial y la renta de los industriales, pero deterioraba la de los agricultores.

Ambos problemas fueron superados definitivamente en la década de los años 40, por la introducción del impuesto sobre la renta en 1842 y con la derogación en 1846 por parte del parlamento de las "leyes de granos", que contaba con sus antecedentes... Antecedentes Esta supresión simbolizaba y ante todo hacía realidad el triunfo del liberalismo en Inglaterra, que se fue materializando, entre 1842 y 1845, en un decisivo desarme arancelario, eliminándose los impuestos a la exportación y reduciéndose severamente los de importación.

La eliminación del primero de los obstáculos se produjo en 1842 con la implantación de una reforma tributaria, la más avanzada de Europa, pues supuso la introducción del "impuesto sobre la renta" (*income tax*). Ello permitió no sólo mantener los ingresos de la Hacienda Pública sino aumentarlos y obtener superávit presupuestarios. El segundo no tardaría mucho en ser superado. En 1838, Richard Cobden, industrial de Manchester, creó la "*Liga Antileyes de Granos*" iniciándose una fuerte campaña contra el proteccionismo. Pero pudieron tanto, si no más, los hechos que la propaganda. Los hechos se compendian en el desfase entre demanda y oferta de productos alimenticios, consecuencia del fuerte crecimiento experimentado por la población. La economía británica dependía cada vez más de las importaciones de granos. El hambre irlandesa de 1845-46, por la crisis de la patata, incidió en la misma dirección, al hacer ineludibles las importaciones de alimentos a precios bajos y, por tanto, libres de aranceles. En este proceso no es de desdeñar la creciente influencia política de los sectores sociales relacionados con la industria y el comercio internacional tras la reforma representativa de 1832 que dio derecho a voto a las clases medias urbanas. El primer ministro conservador Peel llevó en 1846 al Parlamento la derogación de las "*Corn Laws*" en contra de su propio partido y del bloque de propietarios que había sido dominante hasta entonces en el parlamento. Apoyado por los liberales pudo sacar su propuesta adelante.

2ª fase, 1846-1860: esfuerzos del Reino Unido y de grupos nacionales del Continente por extender el liberalismo en Europa.

Mientras el Reino Unido avanzaba en la senda del liberalismo, aboliendo en 1849 las famosas "Leyes de Navegación", en el continente, a pesar de los asaltos de la propaganda librecambista, el proteccionismo resistía. La reacción, aunque divergente, fue mayoritariamente proteccionista por parte de las grandes potencias (Francia, *Zollverein* alemán y Rusia, también España), si bien la protección se fue moderando mediante la reducción de tarifas. Por el contrario, la orientación de países pequeños como Bélgica, Holanda, Suiza y Dinamarca, que no representaban sino el 5% de la población europea, fue más bien librecambista. En EE.UU., donde las diferencias entre el norte y el sur, entre republicanos y demócratas, eran claras (proteccionistas los primeros, prolibrecambistas los segundos), la llegada al poder de los demócratas en 1844 significó un ligero giro hacia una política arancelaria de liberalización,

que duraría hasta 1861. Sólo ligero cambio, puesto que los derechos aduaneros americanos eran, en media, del orden del 30%, aparte de que la distancia y las técnicas de transporte seguían aún actuando de protección natural.

Desde 1846, tras el éxito de sus ideas en Inglaterra, Cobden comenzó a propagarlas, en auténtica cruzada, por toda Europa. Un poco por todos, en Europa, fueron emergiendo grupos de presión, *Ligas Librecambistas*, generalmente animados por industriales y economistas, a favor del liberalismo, con el argumento de que el país más liberal era el más desarrollado, y en contra de aranceles excesivamente protectores, lo cual tuvo sus frutos al conseguir rebajar la protección.

3ª fase, 1860-1879: adopción del librecombio en la mayor parte de Europa.

La firma en 1860 del Tratado Cobden-Chevalier entre Francia e Inglaterra constituye la "piedra miliar del liberalismo europeo" (Sauri), al ser el elemento determinante de la apertura económica en el siglo XIX y por su proyección en el futuro de las relaciones internacionales. Si las actuaciones de Peel durante los años 40 representaron el punto de partida salida del librecombio, el acuerdo de 1860 significó su internacionalización.

El tratado comprendía un desarme arancelario, pero la pieza fundamental del mismo era la **cláusula de nación más favorecida** —componente novedoso que reaparecerá en muchos de los tratados comerciales suscritos desde entonces—. Su trascendencia provenía de sus efectos multiplicadores, pues según ella las partes contratantes se garantizaban mutuamente un tratamiento arancelario tan favorable como el que hubiesen otorgado a terceros países. Se comprometían a aplicar a la otra parte la tarifa aduanera más baja que hubiesen consentido a un tercer país. La cláusula transformaba los tratados, formalmente bilaterales, en multilaterales. Y favorecía obviamente el comercio, al propagar automáticamente las concesiones arancelarias pactadas entre dos países a todo el conjunto de sus socios comerciales.

El tratado de 1860 fue el primero de toda una larga serie. Entre 1862 y 1867, la mayor parte de los países europeos, a través de tratados mutuos, y en especial con Francia, entraron en lo que se denomina la "red del tratado Cobden-Chevalier", adhiriéndose así al librecombio, que se expandió con rapidez. Ello favoreció el desarrollo del comercio, máxime cuando los tratados comerciales trajeron como corolario acuerdos internacionales en materia de transporte y comunicaciones así como de política monetaria, lo que amplió la interdependencia comercial y la integración económica entre naciones. Dos excepciones a destacar: EE.UU., que tras el triunfo del Norte en la Guerra de Secesión, vuelve al proteccionismo, y Rusia, que no firmó ningún tratado con Francia hasta 1874, en vísperas del giro general hacia el proteccionismo. Y una acotación sobre la que conviene insistir: el liberalismo implantado en Europa es matizable, pues era bastante moderado y sobre todo duró poco; el desarme aduanero europeo era significativo en comparación con la etapa anterior, pero en modo alguno tan categórico como en Inglaterra.

4ª fase, 1879-1892: retorno de Europa continental al proteccionismo.

Fue Alemania quien marcó el fin del librecombio y reabrió la vía hacia el proteccionismo con el arancel de 1879, si bien fue precedida por algunos países de menor influencia económica (Rusia, Austria y España en 1877, Italia en 1878) que promovieron ligeros deslizamientos proteccionistas. La reacción en cadena del resto de los países, al igual que en el periodo anterior, pero en sentido contrario, provocó, mediando guerras tarifarias y rupturas de acuerdos comerciales, una rápida expansión del proteccionismo. Sólo unos pocos países, los del *Low Tariff Club*, además de Gran Bretaña, permanecieron fieles a los principios del liberalismo en medio de una Europa proteccionista. Fuera de ella, Rusia (1891) y los Estados Unidos (1890 y 1897) prolongaron su fidelidad a la protección, alzando también sus aranceles, por lo que se convirtieron en los países desarrollados más proteccionistas del mundo.

El retorno a la protección fue el corolario lógico de las dificultades económicas surgidas con motivo de la "Gran Depresión". Ella estaba —sin duda en Alemania, pero un poco por todas partes— detrás del giro proteccionista, que permitía armonizar los intereses en liza de los diferentes sectores y agentes

económicos afectados, al propio tiempo que resistir la competencia exterior en tiempos de desaceleración del crecimiento y caída de precios. Se produjo por vez primera una coincidencia de intereses entre agricultores e industriales continentales, que habían siempre mantenido posiciones encontradas en punto a política comercial. Los agricultores continentales —tradicionalmente librecambistas, al contrario que los británicos— veían ahora reducidas sus ventas en el exterior tanto como en su propio mercado a causa de la competencia de los cereales de ultramar, y los industriales —por lo general proteccionistas frente al predominio inglés— veían sus fábricas almacenando existencias como consecuencia de la agudización de la competencia manufacturera internacional. Las dificultades comunes de unos y otros deshicieron las diferencias para presionar al unísono sobre los poderes políticos reclamando protección y reserva de sus mercados nacionales. El despliegue de "políticas de economía nacional" constituía una salida a las dificultades del momento, la salida interior, lo que hizo que el crecimiento fuese en adelante más autárquico a la par que más lento. Otra salida sería de naturaleza y dirección distintas, la exterior: el colonialismo y en su medida el "Imperialismo".

La coincidencia del alza de los aranceles con la caída de los precios pudo reducir parcial y temporalmente la eficacia, medida en términos absolutos, de la protección de los bienes gravados con aranceles *ad valorem*, no así la de los protegidos con aranceles *especiales* —imposiciones sobre el volumen o peso de las mercancías importadas—. Los aranceles ulteriores, crecientemente protectores (Francia, 1881 y 1892; Rusia, 1874 y 1891; España 1874 y 1991), fueron limando esta posibilidad al ajustar tarifas con precios.

5ª fase, 1892-1914: reforzamiento nominal de las tarifas protectoras y reducción de la protección real en Europa continental; presiones proteccionistas en el Reino Unido y librecambistas en los países no desarrollados.

En la década de 1890 se llevan a cabo correcciones en la política comercial que moderarán el proceso de cierre de las economías europeas. La Europa protectora, como medida inicial, siguió aumentando sus tarifas. Fuera de Europa, en Rusia y EE.UU., la tendencia fue similar, sólo que el ascenso del proteccionismo no podía alcanzar cotas mucho más elevadas, dados los altos niveles de las tarifas arancelarias existentes. Este innegable aumento de las tarifas no significó sin embargo un reforzamiento automático del proteccionismo. Varios factores concurren para moderar las tarifas o reducir realmente la protección. Por un lado, la dinámica de los precios, cuya recuperación y crecimiento sostenido desde 1895 hasta 1913 disminuyó en términos reales la tasa efectiva de protección de las mercancías sujetas a aranceles especiales. Por otro, jugando un papel más decisivo y general, la serie de tratados bilaterales firmados entre los países europeos; las tarifas en ellos acordadas eran más moderadas que las de los aranceles generales y eran expandidas a otros socios comerciales gracias a la cláusula de nación más favorecida, promoviendo así "efectos universales sobre los intercambios" (Sauri). Finalmente, la drástica reducción del precio del transporte estaba ya neutralizando, desde los años 80, la subida de los aranceles. El recrudescimiento, por tanto, de las tarifas en los años 90, incluso en los 80, fue moderada tanto por factores endógenos (tratados comerciales, precios y estructura tarifaria) como exógenos (disminución de los costes del transporte). Con todo, la reducción no alcanzó los niveles de la fase liberal.

El Reino Unido, junto con Holanda, siguió manteniendo sus viejas posiciones, a pesar de intentos de cambio en reciprocidad con la corriente protectora del continente. Permaneció como bastión del libre comercio, del que no se apeará hasta 1932, en plena depresión de los años 1930. También el mundo no desarrollado iba contra corriente proteccionista, en este caso por la presión impuesta por los países desarrollados. Bien por su condición de colonia bien por la "diplomacia de las armas", el Tercer Mundo se movía hacia posiciones librecambistas.

Ciertos retoques proteccionistas fueron pretendidos por parte de grupos de presión británicos capitaneados por Chamberlain, sucesor de Cobden como apóstol del libre comercio, aunque políticamente conservador. Ante la realidad del cambio de reglas de juego por parte de los europeos continentales, Chamberlain propone un programa no de "*free trade*" (comercio libre) sino el "*fair trade*" (comercio equitativo), que constituiría la respuesta adecuada, de reciprocidad, a los que no practicaban un "*fair play*" (juego limpio). El parlamento no aprobó las medidas presentadas por los conservadores y decidió proseguir con la tradición liberal.

Cuadro 1. Aranceles medios sobre manufacturas (% sobre valor)

	Reino Unido	Francia	Alemania	EE.UU.	Rusia	Japón
1820	50	20	10	40		
1875	0	14	5	45	17	5
1913	0	20	13	44	85	30

El librecomercio se fue abriendo camino en medio de dificultades a lo largo del siglo XIX, y si bien su imperio no fue general ni absoluto como lo evidencia el asimétrico *mapamundi* de la política comercial que se dibuja en vísperas de la Gran Guerra en cuadro 1, los intercambios comerciales entre países distaban bastante en esa fecha de verse restringidos por las condiciones del "sistema mercantil" imperante a comienzos de siglo.

6.3.3. Medios de pago y sistema de pagos multilateral.

El siglo XIX fue también testigo y protagonista de otros cambios en las instituciones económicas. Aumentaron los medios de pago, avanzó la forma multilateral de los pagos entre naciones y se fue finalmente generalizando un sistema monetario internacional estandarizado, conocido como Patrón Oro (PO). Estos cambios propiciaron también el desarrollo de los intercambios comerciales y los movimientos de capital.

No es entendible desarrollo alguno de los intercambios comerciales o de movimientos de capital sin disponer, primero, de **medios de pago** suficientes y, en segundo lugar, de unas reglas de juego, **instituciones**, que regulen dichos pagos para hacerlos efectivos. Lo primero es evidente: en el intercambio de bienes y servicios entre naciones, el país que los recibe (importa) tendrá que pagar al que los ha remitido (exporta) y viceversa. Lo segundo es necesario crearlo y por lo mismo regularlo: partiendo de que no existe, en principio, una "moneda internacional" sino sólo monedas nacionales, es necesario establecer un **sistema monetario internacional** que posibilite pagos derivados del comercio de mercancías o transferencias de capital nominados en las únicas monedas reales existentes, las nacionales, distintas entre sí; igualmente, ante la diversidad de estructuras de los intercambios entre naciones —con sus déficit y/o superávits en sus diversas balanzas— y las distintas formas de pago posibles entre ellos, bilateral o multilateral, es necesario regular **un sistema de pagos** aceptado por las partes. La relación entre sistema monetario y de pagos internacionales, y la existencia misma de medios de pago, es evidente, pero no deben confundirse.

Los medios de pago **aumentaron**, como luego se verá, como consecuencia del descubrimiento de minas de metales preciosos, plata y oro, que aumentaron la oferta metálica y en consecuencia la posibilidad de incrementar la acuñación de monedas y por la transformación de los sistemas monetarios y la composición de la masa monetaria. Estos fueron progresivamente dejando de ser sistemas exclusiva y plenamente de contenido metálico, en los que los medios de pago se reducen a monedas metálicas, mediante la creación, según determinadas reglas, de otras formas de dinero no metálico. Ello posibilitaba aumentar la masa monetaria en circulación para hacer frente a pagos, con las ventajas y riesgos a ello inherentes, sobre todo de no cumplirse las normas establecidas. En el siglo XIX se dispuso, así, de más medios de pago que en ninguna época anterior.

Sistemas de pago:

Sistema bilateral: el pago de las importaciones procedentes de un país se realiza con las exportaciones hechas a ese mismo país.

Sistema trilateral: el pago de las importaciones de un país se puede realizar con los saldos resultantes del comercio con un tercero.

Sistema multilateral: el pago de las importaciones de un país se realiza con los saldos resultantes del comercio con otros muchos países.

Los superávits entre varios países pueden servir para liquidar el déficit con otros y viceversa, sin necesidad de llevar a cabo liquidaciones entre pares de países.

Al propio tiempo, las **formas de pago internacional** se modificaron, posibilitando directamente "ahorrar" medios de pago y finalmente también aumentarlos. En efecto, las formas de pagar los saldos del comercio internacional pueden ser distintas, bilaterales o multilaterales. El multilateral reduce el movimiento internacional de oro o divisas. Cuanto mayor sea el número de países que comercien y las

redes comerciales más complejas, más posibilidades existen de equilibrar los saldos entre países. La difusión de un sistema multilateral de pagos constituyó un poderoso soporte para el desarrollo del comercio.

El comercio multilateral no nació en el XIX pues tenía sus antecedentes en el *Triangular Trade*. Pero a partir de 1870, esta forma de pagos prolifera, aunque sin llegar a cubrir todas las relaciones comerciales. A la altura de 1913 sólo el 25% de las mismas tenía naturaleza multilateral. En pleno siglo XIX y antes de 1870, el multilateralismo existente era desconexo, entre conjuntos multilaterales autónomos, no interrelacionados entre sí, con Inglaterra como epicentro. A partir de 1870, estos conjuntos comienzan a tener una mayor conexión entre sí, e Inglaterra a dejar de ocupar un lugar tan central. La razón de este cambio estriba en la integración de dos economías potentes, EE. UU. y Alemania, en el comercio internacional en general y con Inglaterra en particular. Su integración arrastra tras de sí las nuevas conexiones o redes que estos países habían desarrollado autónomamente.

6.3.4. El sistema monetario internacional: el Patrón Oro

El desarrollo de una economía crecientemente mundializada y cada vez más compleja no era posible, entre otras razones, sin la difusión de un sistema monetario internacional estandarizado que proporcionase la liquidez necesaria para financiar los intercambios y equilibrar las balanzas de pagos, al propio tiempo que redujese los costes de transacción y la incertidumbre en los cambios entre monedas nacionales. Así que, al igual que en el ámbito nacional se habían formado sistemas monetarios, también en el internacional podía y debía hacerse, ante la inexistencia de una moneda legal internacional y una autoridad monetaria mundial.

Nociones y conceptos

El privilegio de emisión de moneda es uno de los elementos centrales de la soberanía de las naciones. Sin embargo, las monedas emitidas por un Estado no tienen curso legal más que en el interior de dicho Estado. La multiplicidad de sistemas monetarios nacionales plantea el problema de definir las relaciones de cambio existentes entre las monedas de distintos países. El cambio es precisamente la operación que permite convertir una moneda en otra, una moneda nacional en otra extranjera. A las monedas extranjeras se las denomina divisas. Así, para un europeo o un residente en Europa, la moneda "nacional" hoy es el euro, y el dólar o la libra, como cualquier otra moneda diferente al euro, son divisas. El mercado de cambios es el lugar o institución donde se dan cita la oferta y demanda de divisas, y donde se determina el precio de cada una de ellas en relación a otras, su tipo de cambio. Un aumento de la demanda de dólares incrementará el precio del dólar en términos de euros. El tipo de cambio del dólar aumentará, nos tendremos que desprender de más euros para conseguir un dólar.

El tipo de cambio representa, en efecto, la cantidad de moneda nacional necesaria para obtener una moneda extranjera, una divisa. Es el precio de una moneda en términos de otra o de un patrón de medida de ambas. La paridad es el tipo oficial de cambio en relación a un patrón, que puede ser el oro (así lo fue en el Patrón Oro), una divisa, o lo que es lo mismo, una moneda extranjera (así fueron históricamente la libra y el dólar, y lo sigue siendo hoy el dólar). El patrón ha sido históricamente una mercancía metálica o una divisa.

La convertibilidad es la propiedad que tiene una moneda para ser cambiada por otra. Es el estado quien decide que su moneda sea convertible o que no lo sea. La convertibilidad de las monedas nacionales en divisas es una potestad del estado, cuya decisión posibilita o no que su moneda nacional circule fuera del territorio nacional.

En la historia de los sistemas monetarios internacionales son reconocibles dos grandes sistemas de tipo de cambio:

- sistema de cambios fijos, por el que las monedas se definen oficialmente de forma fija en relación a un patrón (n gramos de oro por moneda, n libras o dólares por euro) de tal manera que el tipo de cambio no puede variar más que en una mínima medida en relación a la paridad oficial. Cuando un país no puede o no quiere mantener la paridad, puede **devaluar** su moneda, modificando la paridad en el sentido de que la moneda pierde su valor en relación al patrón. El Patrón Oro será un sistema de cambios fijos.

- sistema de cambios flotantes, en el que no hay una definición oficial del tipo de cambio y donde el valor de las monedas fluctúa en los mercados de cambio en función de la oferta y de la demanda. En este sistema no es posible la devaluación. Lo que resulta en el mercado de cambios es una **apreciación** o **depreciación** de una moneda en relación a su patrón, bien oro o una divisa de aceptación internacional. Apreciación y depreciación son los equivalentes, relativos, a la reevaluación o devaluación en un sistema de tipos de cambio fijo. Hoy, el sistema de cambios es flotante.

Un sistema monetario hay que crearlo, bien por acuerdos formales entre distintos países o bien por la fuerza de los hechos, por la imposición explícita o más bien implícita del *leader* o "*hegemón*" de la economía mundial, cuyas decisiones arrastran al resto de países. La creación, acordada o impuesta, de un sistema monetario implica la generación de un conjunto de reglas de juego, es por ello una institución económica, que hace posible las transacciones e intercambios internacionales a nivel real y financiero, las cuales reglas tienen necesariamente

que definir:

- un régimen de cambios, de tipos de cambio, y reglas sobre la convertibilidad de monedas.
- un sistema de reservas, que proporcione a los países medios de pago internacional que les permitan superar los desequilibrios transitorios de su balanza de pagos.
- mecanismos de reajuste, en caso de desequilibrios estructurales, permanentes o de largo plazo, de su balanza de pagos.

(Adaptación de F. Teulon, *La nouvelle économie mondiale*. Paris, 1993)

6.3.4.1. Los sistemas monetarios metálicos nacionales. Hacia el monometalismo oro

Un sistema monetario es la forma como se organiza la circulación monetaria en un país y está constituida por un conjunto de disposiciones legales que reglamentan dicha circulación. Se comprenden entre ellas las relativas a: 1) la mercancía o mercancías que desempeñan las funciones del dinero y materializan a éste, hace por tanto referencia al tipo o tipos de dinero/moneda que se utilizarán; 2) a la unidad monetaria que se fija como base del sistema; y 3) a las relaciones existentes entre los diferentes tipos de dinero/moneda y medios legales de pago.

Los primeros sistemas monetarios fueron netamente metálicos, de pleno contenido metálico, porque se otorgó a este bien, fundamentalmente al oro y la plata, el ejercicio único de las funciones típicas del dinero (medio de cambio, unidad de cuenta o valor y depósito de valor), a causa de su rareza (alto valor), su divisibilidad y su conservación. En estos sistemas se entiende por patrón en sentido amplio al metal, oro y/o plata, que ejerce funciones monetarias o más estrictamente a la unidad monetaria fijada por ley en relación con un determinado metal, en términos de cantidad (gramos) y calidad (talla) de dicho metal. De esta forma las diferentes monedas eran definidas por un determinado peso y calidad del metal.

Antes del siglo XVIII, la moneda estaba totalmente subordinada al monarca, que ostentaba el monopolio de emisión y la capacidad de modificar el valor de las monedas; los únicos medios de pago eran monedas metálicas; y había escasez de metales preciosos, por lo que la masa monetaria en circulación era estrecha. En el curso del siglo XVIII y a comienzos del XIX se producen drásticas innovaciones monetarias. La moneda se hace independiente del Estado en el sentido de que éste no puede cambiar su valor de la moneda y se convierte en garante del valor estable de la misma; el propio estado establece reglas intangibles que fijan el valor de las monedas y sus relaciones; y la escasez monetaria se reduce a causa de la utilización de moneda fiduciaria no metálica, papel moneda, billetes de banco, lo que ensancha la base monetaria pero entraña el riesgo de inflación y consecuentemente de pérdida del valor estable de la moneda.

La mayoría de los países europeos estuvieron adheridos en el siglo XVIII a un patrón bimetálico oro-plata con el fin de extender la base o masa monetaria en circulación y, así, evitar las tendencias deflacionistas, es decir, los peligros derivados de la eventual escasez de dinero (precios bajos, crédito escaso y tipos de interés elevados). El estado fijaba un precio de acuñación y, por tanto, una paridad legal oro-plata a la que se comprometía a pagar la conversión de un metal en otro. Sin embargo, el bimetalismo era muy inestable debido a la dificultad de mantener la paridad legal al mismo precio que la de mercado, que era función de la producción minera de oro y plata; de ahí la especulación, a costa de las reservas metálicas.

El primer país que se vinculó al Patrón Oro fue Gran Bretaña, de hecho desde principios del siglo XVIII, legalmente a partir de 1821, definiendo el valor oro de la libra (*pound*) y de de las otras monedas. Al propio tiempo se restablecía la convertibilidad de los billetes de banco, papel moneda, en oro, a un tipo de cambio fijo, de forma que siempre era reembolsable un billete en oro. La aceptación del patrón oro estuvo determinada por la creciente desaparición de la plata, que proveniente de América acababa dirigiéndose a Asia, como consecuencia del superávit de la balanza por cuenta corriente de Asia respecto a Europa y de la mayor valoración relativa que allí se daba a la plata respecto al oro —por lo que regía un sistema monometálico plata—.

El ejemplo de Gran Bretaña fue seguido por otros países, comenzando por Alemania, a partir de los años 1870 y siguientes, de manera que en vísperas de la Primera Guerra Mundial todos los países importantes del mundo formaban parte del Patrón Oro. La difusión y generalización del sistema no se debió a ningún acuerdo internacional, como sucederá en el futuro, sino a la fuerza de los hechos. Primero, a la posición

hegemónica de Gran Bretaña en el comercio y finanzas internacionales, lo que impulsaba a los demás países a incorporarse al patrón oro, porque así podían aprovechar las "economías de red" que proporcionaba el acceso al mercado de capitales londinense (Barry Eichengreen). Segundo, a la rápida depreciación de la plata respecto al oro, como consecuencia de los descubrimientos mineros que a partir precisamente de 1870 se produjeron, lo que precipitó la cascada de adopciones del patrón oro.

El descubrimiento entre 1845 y 1850 de minas de oro en California incrementó el *stock* mundial de oro mientras se mantenía estable el de plata, por lo que el oro se depreció en relación a la plata. El ratio oro/plata bajó con todo débilmente, de 15,5 a 15, lo que sin embargo dio lugar a especulaciones. En 1870 será el turno de la depreciación de la plata, desvalorización además mucho más severa que la anterior del oro y además definitiva. El ratio oro/plata que en 1870 fue de 18, en 1910 sería de 40. Ello fue consecuencia del descubrimiento y explotación de minas de plata en el mundo, sobre todo en EE.UU., lo que multiplicó por 4 las disponibilidades mundiales de plata entre 1870 y 1914; las especulaciones siguieron, pero cambiando de signo.

La *Unión Monetaria Latina* fue un intento efímero por mantener el bimetalismo. El rápido incremento de la oferta de plata y su consiguiente depreciación provocaron el abandono del bimetalismo y la incorporación al patrón oro de Holanda, Países Escandinavos y Francia con el fin de evitar la inflación. Otros países con fuertes lazos económicos con Gran Bretaña (Estados Unidos, 1879-1900) o que deseaban atraer capital exterior y disponían de reservas de oro (Rusia, 1897) también lo hicieron. En cambio, España nunca se incorporó al patrón oro pese a los deseos de las autoridades monetarias.

6.3.4.2. El funcionamiento del Patrón Oro como Sistema Monetario Internacional

La generalización de sistemas monetarios nacionales monometálicos oro y la estabilidad legalmente fijada de los mismos facilitaba enormemente la conversión y cambio de las monedas nacionales. Ello posibilitaba dar el salto cuasiautomático a la creación de un sistema monetario internacional, cuyas reglas de juego se reducen a: fijación de las monedas de cada país en términos oro; tipos de cambio fijos, lo que derivaba de lo anterior; libre acuñación de oro; y libre circulación del oro, ningún país podía dificultar la libre importación o exportación de oro. Debido a la simetría del sistema ningún país ocupaba en principio una posición privilegiada ni tenía que intervenir en los mercados del oro.

Ahora bien, el sistema obligaba y requería de una política monetaria rigurosa, cuyos problemas podían provenir de la evolución de los sistemas monetarios, crecientemente complejos y con contenido metálico cada vez menor. La composición de la masa monetaria de los países se fue modificando seriamente, de forma que el peso de la moneda metálica era cada vez menor en relación a la moneda bancaria. En 1815, en un agregado de la masa monetaria de EE.UU. Francia y Gran Bretaña, aquella representaba casi el 70 % de la masa monetaria en circulación, un siglo más tarde sólo el 13%.

La difusión de las prácticas bancarias que utilizaban letras de cambio, libranzas y billetes de banco planteaba de nuevo, pero a mayor escala, un viejo problema: la estabilidad del valor del dinero, tanto en el interior (precios) como en el exterior (tipo de cambio). En efecto, el valor del dinero podía cambiar si había un desajuste entre la demanda y la oferta de dinero, con lo que podía cambiar la posición relativa de acreedores y deudores. La clave para evitar los peligros del exceso de oferta de dinero (inflación) y de la escasez (deflación), eran las condiciones fundamentales referidas de libertad de acuñación y circulación del oro, a las que se añadía la convertibilidad del papel moneda en oro a una paridad fija. Así, la oferta monetaria dependía de circunstancias objetivas, las reservas metálicas, y no de la discreción de las autoridades políticas —que podían sentirse tentadas a financiar el déficit fiscal mediante la emisión de papel moneda—, ni de la demanda del público —porque no siempre era fácil distinguir la inversión productiva de la especulación—. Ahora bien, las reservas monetarias de un país eran una función de la balanza de pagos.

En la economía internacional, el patrón oro funcionaba como un sistema de cambios fijos. Las divisas podían apreciarse o depreciarse en el mercado en virtud de los saldos de la balanza de pagos por cuenta corriente, pero no eran devaluadas ni revaluadas, ya que el tipo de acuñación comprometía al gobierno a

pagar un precio fijo. Pues bien, el comportamiento de la balanza de pagos en un régimen de libertad de comercio justamente permitía la estabilidad del tipo de cambio.

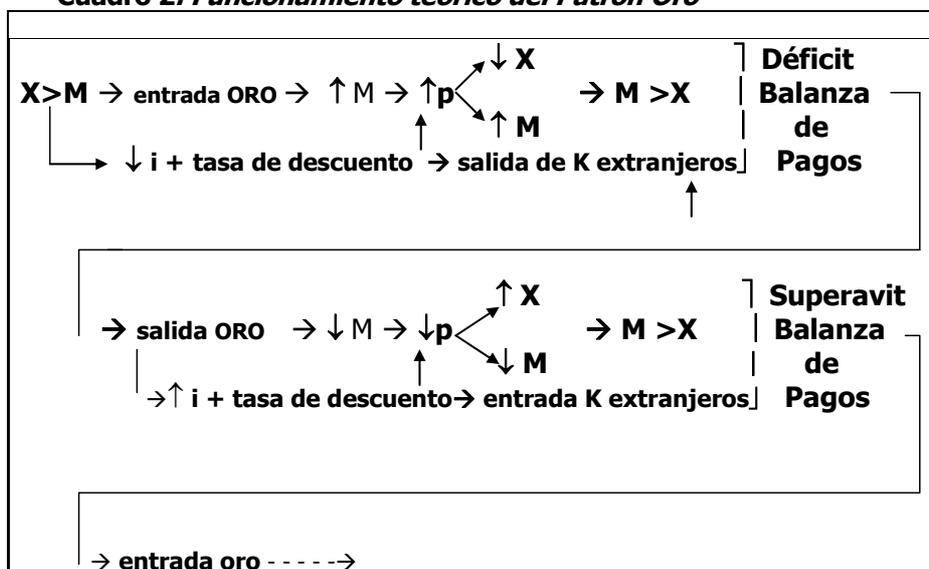
En un patrón metálico, los desequilibrios de balanza de pagos eran resueltos mediante transferencias en metálico desde los países con déficit a los países con superávit. Sin embargo, como ya observó David Hume en su crítica a los mercantilistas, el déficit o el superávit de la balanza de pagos no podían ser permanentes, ya que ningún país podía importar indefinidamente más allá de sus posibilidades de exportación, ni viceversa. En realidad, el desequilibrio de la balanza de pagos en un régimen de libertad de comercio no provocaba el desprendimiento o la acumulación ilimitada de reservas de oro, ya que antes de que esto ocurriera entraban en juego unos mecanismos de ajuste automático que permitían que los tipos de cambio permanecieran constantes.

El principal era el mecanismo de los flujos de oro y los precios. El déficit (emisión para pagar las importaciones, presentación de letras que no encuentran compensación) provoca la exportación de oro, y ésta, a su vez, la pérdida de reservas y, a continuación, la contracción de la base monetaria. En virtud del principio de convertibilidad (emisión de acuerdo con el encaje bancario), la oferta monetaria (moneda y billetes) sufría una contracción que provocaba la caída de la demanda de crédito y, en última instancia, la caída de los precios. A partir de entonces, las exportaciones comenzaban a ser competitivas, mientras que las importaciones se encarecían. El superávit provocaba el proceso inverso.

Al mismo tiempo entraba en funcionamiento el mecanismo de la política monetaria. El banco central no podía desprenderse de sus reservas si quería mantener el principio de convertibilidad y el negocio bancario (re-descuento). El banco central modificaba el tipo de interés a medida que las reservas eran alteradas por la demanda de los exportadores de oro. Cuando el tipo de redescuento aumentaba, la demanda de crédito se reducía, lo que provocaba una contracción de la inversión, de los salarios y de la demanda, y, por tanto, de los precios. Y a la inversa, cuando el tipo de redescuento aumentaba. Además, el banco central podía intervenir en el mercado abierto vendiendo o comprando títulos de la deuda para retirar o inyectar liquidez, si bien los mercados de la deuda pública todavía eran poco importantes dada la escasa proporción del gasto público respecto a la economía de cada país.

Las fluctuaciones del tipo de cambio y del tipo de interés también podían estimular otro mecanismo de ajuste, el mecanismo de los flujos internacionales de capital a corto plazo. La depreciación del tipo de cambio y el aumento del tipo de interés que experimentaban los países con déficit, atraían la inversión de capital exterior (compra de divisas depreciadas para cambiar por oro al valor de acuñación y/o tipo de interés elevado tras las medidas monetarias restrictivas). Y viceversa. A nivel mundial existía una compensación perfecta, lo que conducía a un rápido equilibrio.

Cuadro 2. Funcionamiento teórico del Patrón Oro



En la práctica, el sistema monetario internacional no funcionaba tal como la teoría del Patrón Oro predice. En primer lugar, el Patrón Oro implicaba un potencial problema de deflación de consecuencias nefastas para la economía de un país, lo que obligaba a gobiernos a ponerse en guardia frente a él. En el caso, arriba señalado, de que fuese necesaria una caída de los precios nacionales con el fin de eliminar un déficit comercial, esta deflación sería causa de recesión y de tensiones sociales, porque la deflación no estimula la inversión y reduce los salarios nominales. Segundo, si los intercambios internacionales hubiesen dependido de los movimientos del oro entre naciones, el comercio internacional no hubiese alcanzado los niveles que logró. La cantidad de oro que se dispuso en el siglo XIX no podía responder a las necesidades de liquidez de las economías tanto nacionales como internacionales. Finalmente, la evidencia empírica muestra que los intercambios internacionales no estaban asegurados por el movimiento del oro. De hecho, el dominio financiero de la *city* de Londres hacía que la libra esterlina fuese utilizada muy frecuentemente como reserva internacional y medio para reglar las transacciones internacionales, lo que significa que junto al oro en especie existían otros medios de pago con aceptación universal. La libra era una divisa clave, *leader*, que tenía esta característica. Funcionaba de facto un sistema de patrón de cambios oro, que sería oficializado en el periodo de entreguerras y después de la IIGM.

6.3.4.3. Las consecuencias del patrón oro

En el patrón oro, la oferta monetaria a escala mundial estaba vinculada con la producción minera. Como las minas de oro son limitadas y las extracciones no coinciden necesariamente con el ritmo de la actividad económica, la economía internacional estaba expuesta a sufrir en conjunto los efectos deflacionistas de la escasez de medios de pago. La rápida adopción del patrón oro, junto al estancamiento de la producción mundial de oro a partir de 1870 debieron de contribuir, en su medida pero no de forma decisiva a la caída de los precios mundiales, que se manifestó en "La Gran Depresión".

Las consecuencias recayeron especialmente sobre los países prestatarios que dependían financieramente de Gran Bretaña (en época de depresión, las importaciones de bienes y la exportación de capital se contraen) y sobre la población minera y agrícola (demanda de remonetización de la plata en Estados Unidos).

Las tendencias deflacionistas del patrón oro fueron más tarde compensadas por la difusión de nuevos métodos para economizar el uso de oro, en tal medida que los intercambios se multiplicaron más deprisa:

- 1) La difusión del dinero bancario (cuentas corrientes y depósitos a la vista). La difusión del principio de reserva fraccional permitía crear dinero vía depósitos. En consecuencia, la oferta monetaria experimentó un cambio y un aumento, porque consistía en dinero en efectivo (moneda y billetes) y, cada vez más, en crédito, desde el momento que ya no se requería la misma cantidad de oro para sostener la actividad económica. No obstante, las variaciones a corto-medio plazo de la oferta monetaria reflejan, ampliándolas, las variaciones de las reservas de oro, excepto en años de guerra (papel moneda) y posguerra (deflación para reabsorber el exceso de papel).
- 2) El desarrollo del comercio multilateral. Como se ha visto, cuanto mayor era el número de países que comercian multilateralmente, mayores eran las oportunidades de saldar los desequilibrios comerciales, y tanto menores las necesidades de movimiento de oro para conseguir esos equilibrios y las restricciones de un país sobre el comercio exterior para proteger sus reservas.
- 3) La posición de Gran Bretaña en la economía internacional. La política de librecambio abrió el mercado británico a las exportaciones mundiales, sosteniendo el comercio multilateral. El superávit de la balanza de pagos por cuenta corriente, la cualificación de la banca comercial y la fortaleza de la libra convirtieron a Londres en el principal centro financiero de la economía internacional, donde era posible encontrar crédito para financiar el comercio internacional.

Sin embargo, la difusión del dinero bancario podía ser contradictoria con los principios del patrón oro. Si este funcionó realmente bien, como sistema de cambios fijos, fue por la creencia generalizada en el respeto del principio de convertibilidad por encima de cualquier otro objetivo económico, social y político.

La *pax británica* también contribuyó decisivamente a asentar esa creencia: estabilidad política y cooperación internacional. La confianza que se depositó en Inglaterra y derivadamente en el valor a corto y largo plazo de su moneda fue decisiva para la estabilidad del sistema. El liderazgo económico y sobre todo financiero británico jugaron un papel decisivo en esta estabilidad, posiblemente más decisivo que las propias supuestas virtudes del sistema.

6.4. La integración económica mundial. Convergencia de precios y salarios. La formación de un mercado mundial

El conjunto de estos movimientos de mercancías, hombres y capitales que, apoyados en los cambios técnicos e institucionales, caracterizan a la primera "globalización" ha traído consigo que las economías que han participado en estos movimientos hayan tendido a converger, en precios y en salarios, e incluso en renta. Más aún que el aumento de los flujos es esta convergencia de los precios en el mercado mundial de bienes y salarios lo que marca la puesta en marcha de la verdadera globalización y la nueva división del trabajo.

La convergencia de la renta media por habitante es equívoca, por cuanto que encubre importantes desigualdades y dispersión de rentas, además de no tener en cuenta la evolución de la población de los diferentes países. Dos tipos de convergencia son sin embargo inequívocas. La que concierne a los precios de los bienes y a los precios de los factores productivos. La primera deriva de la intensificación de los intercambio de mercancías, y afecta no a cualquier tipo de bien sino fundamentalmente a los bienes intercambiables que pueden competir en los mercados, la segunda proviene de los movimientos internacionales de capitales y trabajadores.

Según O'Rourke y Williamson, que han tratado el tema con detenimiento, a comienzos del siglo XIX se observa un aumento de la dispersión de los **salarios** reales de la mano de obra no cualificada —es la que ellos consideran— pero esta dispersión se invierte en la segunda mitad de siglo, registrando una caída regular que se detiene a comienzos del siglo XX. La disminución de este diferencial salarial está afectada más por la convergencia de los salarios entre los países del Nuevo Mundo y Europa que por la que se produce en el interior de los países europeos. Son los salarios europeos, especialmente los de los países más atrasados, los que tienden a dar alcance a los altos salarios americanos. Fueron justamente los movimientos migratorios los que contribuyeron a reducir estas diferencias salariales entre una Europa abundante en mano de obra y el Nuevo Mundo escaso de factor trabajo.

La convergencia, según estos autores, concierne también y sobre todo a los **precios**. Por ejemplo, el diferencial de precios del trigo en los mercados americanos y londinense pasó del 58% en 1870 al 18% en 1895 y al 16% en 1913. La distancia de los precios de otros productos también cayó entre similares fechas; la de algunos, como la carne, brutalmente (de 100% en 1870 a 18% en 1913), la de otros, textiles o productos metalúrgicos, menos (de 14 a 4% y de 80 a 20%, respectivamente). También los mercados de otros países y de otros productos experimentaron similar convergencia. La explicación de este fenómeno hay que rastrearla entre la baja de los costes del transporte y el libre comercio, con sus rebajas arancelarias. El factor transporte interoceánico es crucial en la explicación. El arancel es menos decisivo. Ello se prueba fundamentalmente por el hecho de que la caída de diferencial de precios persiste, aunque atenuada, en la fase del recrudescimiento del proteccionismo, es decir, de aumento de las tarifas, lo que evidencia que no fue la liberalización sino la fuerte caída del coste del transporte en este momento la causante de la convergencia de los precios. Sin embargo, el que la convergencia fuera algo más aguda en el caso de Gran Bretaña, país siempre liberal, que en el resto de los países, más o menos proteccionistas, evidencia que también el libre comercio fue causa de convergencia.

En éste proceso de convergencia de la economía mundial conviene reseñar dos cuestiones que matizan a la par que enriquecen la inteligencia de este proceso. En el momento en que desde aproximadamente 1870 la circulación de bienes y factores se intensificó, Europa continental y EE.UU. orientaron sus políticas arancelarias en la dirección proteccionista, mientras que los "países nuevos" lo hicieron en sentido contrario, hacia la liberalización. Estas diferentes políticas comerciales hicieron que el potencial de integración de Europa continental y EE.UU. se viera limitado, en tanto que las "economías del Tercer

Mundo fueron integrándose más rápidamente con el resto del mundo que sus economías homólogas atlánticas" (Williamson). Por otro lado, la integración económica vino necesariamente acompañada de la división internacional del trabajo, por la especialización, lo que redundó en un crecimiento de la renta mundial. Esta división no fue exactamente una "división vertical", entre norte y sur, entre economías desarrolladas, especializadas en la producción de bienes industriales, y economías atrasadas o en vías de desarrollo, dedicadas a la producción de bienes primarios. Los hechos no convalidan esta visión convencional, dado que economías tan desarrolladas como EE.UU. y otras del Nuevo Mundo eran las mayores productoras de bienes primarios. Con todos los matices enriquecedores que se quiera, es evidente empero que la integración económica se está produciendo y que "el capitalismo plenamente constituido se apropia de verdad del espacio internacional" (Norel)

6.5. El colonialismo y el imperialismo. Contrapunto del liberalismo

En gran parte de África y Asia, donde no se habían formado estados nacionales como en Europa, el control económico de los países europeos permitía ejercer un control político sin necesidad de imponer un gobierno colonial directo (imperialismo informal): así era posible asegurar el respeto por el derecho de propiedad y el libre comercio (enclaves). Ahora bien, desde los años 1880 se difunde un auténtico furor por convertir la supremacía en conquista y administración formales (colonialismo y nuevo imperialismo). En consecuencia, prácticamente no quedó un rincón de África y Asia sin ser objeto de reparto entre las grandes potencias europeas y, más tarde, Japón.

La expansión colonial fue enorme en el caso de Inglaterra. En 1918 su imperio colonial 33 millones de Kms. cuadrados, la cuarta parte de las tierras emergidas, y contaba con 550 millones de habitantes. El segundo país en importancia colonial fue Francia, con 11 millones de Kms. cuadrados, la sexta parte del planeta, y 140 millones de habitantes. Las dimensiones del resto de los imperios coloniales era más modesta.

La interpretación económica del colonialismo, el imperialismo, según la teoría de Hobson, luego asumida por Lenin, ofrece una explicación general del fenómeno: los dominios imperiales constituyen territorios de asentamiento para los excedentes demográficos, aseguran la oferta de bienes primarios, más baratos, a los países imperialistas, y amplían sus mercados de bienes y de capital. Esta interpretación puede ser válida para el caso de Gran Bretaña, puesto que una significativa parte de sus inversiones (más del 50%) y de sus intercambios comerciales (más de la tercera parte) comerciales se orientaron hacia sus colonias y dominios, si bien, el dominio británico sobre la India resultó ser fundamental para el funcionamiento de la economía internacional. Algunas investigaciones recientes han avanzado incluso la hipótesis de que el imperialismo británico fue solamente provechoso para algunos inversores, pero no para el país en su conjunto. Es más, según ellos, el acceso al mercado colonial habría contribuido a perpetuar la especialización en industrias obsoletas (textiles, ferrocarril, sobre todo). La experiencia de Francia es distinta. Las relaciones comerciales con sus colonias sólo representaban, redondeando cifras, el 10% de sus importaciones y exportaciones, y menos del 9% de sus inversiones exteriores, aunque en ciertos ramos de su comercio se alcanzaban cifras superiores. Las tesis marxista sobre las conexiones existentes entre estos diferentes fenómenos son por tanto discutibles.

Las preguntas planteables sobre las causas y conexiones entre estos fenómenos son bastantes, sin que pueda darse una respuesta precisa y conclusiva. ¿Tiene el aumento de inversiones exteriores de los países desarrollados en países no desarrollados una conexión directa con el Colonialismo.-Imperialismo? La respuesta no puede menos de ser ambigua. El grueso de las inversiones no fue dirigido a países coloniales sino que fueron inversiones cruzadas entre países desarrollados. Y tampoco muchos países coloniales impidieron que otros invirtieran sus colonias. ¿Fueron el imperialismo y el colonialismo una salida, o la salida, de la crisis de competencia interna nacional o entre países desarrollados? La tesis marxista dice que la caída de la tasa de ganancia en los países capitalistas avanzados les llevó a hacerse con territorios donde 1) reservarse zonas para conseguir materias primas baratas para poder competir mejor, 2) mercados cautivos donde para colocar sus excedentes de producción nacional, 3) zonas de inversión donde maximizar o mejorar rentabilidades y retornos superiores a los vigentes en la metrópoli. No es muy segura esta interpretación, porque: 1) no todas las colonias disponían de recursos de materias primas interesantes, 2) las colonias no eran ni de lejos mercados potentes de consumo, dado su bajo nivel de renta y derivadamente de demanda, 3) la inversiones no siempre se dirigieron a las colonias propias, sino a otras colonias y a otros territorios no coloniales, como Latinoamérica. El problema parece más complejo que lo que la versión

marxistas nos enseña. Tiene causas diferentes: causas económicas, no desdeñables, y otras causas, entre ellas geoestratégicas y políticas, toma de posición dada la rivalidad entre las potencias económicas.

Los factores geoestratégicos desempeñaron un papel muy importante: Gran Bretaña pretendía proteger las rutas con la India y los demás entorpecerlas y acceder a la prestigiosa posición de grandes potencias internacionales. Se estaba conformando un mundo jerarquizado tanto económica como políticamente. Las causas sociales y políticas son más difíciles de precisar, pero seguramente fueron tan importantes como las económicas. Según Schumpeter, el imperialismo fue un instrumento de dominio político en manos de la aristocracia, un instrumento de cohesión en torno a una idea o proyecto nacional. El imperialismo, como expresión del nacionalismo, servía para canalizar el descontento producido por los desequilibrios sociales de la industrialización, proporcionando una identidad nacional a la sociedad de masas, particularmente a las clases medias. En todo caso, el imperialismo más o menos formal puso límites al desarrollo económico de los territorios anexionados, al tiempo que, en cuanto expresión de una ideología nacionalista, dirigió a las potencias europeas hacia una política militarista, que estalló en 1914.

6.6. Prácticas de Tema 6: Relaciones Económicas Internacionales en el siglo XIX. La primera "globalización"

MATERIAL PARA PRÁCTICAS

- P.1. Conceptos a recordar
- P.2. Cuestiones a analizar
- P.3. Comentarios a tablas y gráficos
- P.4. Lecturas complementarias

P.1. Conceptos a recordar

Todos estos conceptos económicos son **básicos y fundamentales**; serán además empleados con frecuencia a lo largo del curso, por lo que su comprensión y memorización es indispensable.

Integración económica Política comercial Política arancelaria Libremercado Proteccionismo Arancel Tarifas ad valorem Tarifas especiales Sistema de pagos internacional Sistema de pagos bilateral Sistema de pagos multilateral Sistema monetario internacional Patrón Oro Divisa Paridad Autoridad Monetaria Tipo de cambio Reevaluación/devaluación Apreciación/depreciación	Convertibilidad Sistemas de cambios fijos y flotantes Inversiones directas y de cartera Productos primarios Balanza de pagos: Balanza de mercancías Balanza por cuenta corriente Balanza básica Balanza de capitales Tasa de apertura Monometalismo Bimetalismo Unión Monetaria Latina Patrón Fiduciario Imperialismo Tratado Cobden-Chevalier Cláusula de nación más favorecida Ventajas comparativas Ventajas factoriales <i>Lobby</i>
--	---

P.2. Cuestiones a analizar

- 1.- ¿Qué relación existe entre Industrialización e Internacionalización de las economías nacionales?
- 2.- ¿En qué sentido las relaciones económicas internacionales supusieron un cambio de grado o de naturaleza?
- 3.- ¿Cuáles son los fundamentos micro y macro del comercio internacional?
- 4.- ¿Son permanentes las ventajas factoriales (en la disposición de factores productivos) de los países o hay algún factor que las puede modificar?
- 5.- ¿Cuándo y por qué el barco a vapor comenzó a suplantar al de vela?
- 6.- ¿Por qué los barcos de vela resistieron a la competencia de los de vapor?
- 7.- ¿Cómo o en qué incidieron las innovaciones técnicas de los transportes y de las comunicaciones en el desarrollo de los intercambios comerciales y de las migraciones?
- 8.- ¿Por qué era necesario un aumento de los medios de pago además de la transformación de los sistemas monetarios nacionales de cara al desarrollo del comercio internacional?
- 9.- ¿Qué quiere decir que el sistema de pagos multilateral permite "ahorrar" medios de pago?
- 10.- Explique la frase siguiente: "la "extraversión de las economías nacionales, de los países desarrollados y algunos menos desarrollados, es un fenómeno nuevo, históricamente inusitado".
- 12.- ¿Influyeron de forma decisiva los cambios de política arancelaria en el desarrollo el comercio internacional?
- 13.- Razone las ventajas del multilateralismo.
- 14.- ¿Cuál era la estructura, por productos, dominante en el comercio internacional?
- 15.- ¿Cuál fue el principal país receptor de emigrantes?
- 16.- ¿Cuál era la dirección geográfica principal de las inversiones exteriores?
- 17.- ¿Cuál fue el principal país inversor en el exterior?
- 18.- ¿Cuál fue la lógica del nacimiento de las multinacionales?
- 19.- Explica las ventajas e inconvenientes sistema monetario bimetálico.
- 20.- Explica las principales ventajas y problemas del Patrón Oro.
- 21.- Razona si el funcionamiento teórico del Patrón Oro se cumplía en la práctica.
- 22.- ¿Cuáles las principales diferencias del imperialismo respecto al viejo colonialismo?
- 23.- ¿Por qué los agricultores europeos, excepto los ingleses, fueron en general favorables al librecombio y los industriales estuvieron a favor del proteccionismo.
- 24.- ¿Cuál es el factor más determinante de la convergencia internacional de los precios?

P.3. Comentarios a tablas y gráficos

1.- Analice esta tabla y desarrolle un comentario sobre la evolución de la distribución geográfica o la composición por productos del comercio mundial

Estructura geográfica y por productos del comercio mundial (en %)

	1876-1880		1896-1900		1913	
	Productos primarios	Manufaturados	Productos Primarios	Manufaturados	Productos primarios	Manufaturados
Exportaciones:						
USA y Canadá	85,7	14,3	81,0	19,0	74,1	25,9
GB e Irlanda	11,9	88,1	17,2	82,8	30,3	69,7
Europa noroccidental	43,8	56,2	50,5	49,5	48,0	52,0
Resto Europa	78,1	21,9	74,9	25,1	75,6	24,4
Subdesarrolladas y	97,6	2,4	91,6	8,4	89,1	10,9
Resto mundo						
TOTAL MUNDIAL	61,9	38,1	62,8	37,2	61,8	38,2
Importaciones:						
USA y Canadá	63,5	36,5	63,0	37,0	63,4	36,6
GB e Irlanda	85,8	14,2	82,6	17,4	81,2	18,8
Europa noroccidental	60,9	39,1	62,0	38,0	59,9	40,1
Subdesarrolladas y	30,9	69,1	29,2	7,8	4,0	59,8
Resto mundo						
TOTAL MUNDIAL	64,9	35,1	65,6	34,3	65,0	35,0

2.- Explique qué refleja esta tabla

Aranceles medios en 1914	
Países	% de gravamen
Gran Bretaña	0,0
Holanda	4,0
Bélgica, Suiza	9,0
Alemania	13,0
Dinamarca	14,0
Austria-Hungría	18,0
Francia, Suecia	20,0
Rusia	38,0
España	41,0
Estados Unidos (*)	30,0

Fuente: S. POLLARD, *La conquista pacífica*, p. 307.
(*) en 1897 era del 57%

3. Comente este texto

“La integración de la economía mundial en vísperas de la Guerra Mundial se hace patente cuando el trigo argentino es transportado por una compañía de ferrocarriles de capital británico y después en un barco a vapor construido en el río Clyde [Glasgow, Escocia] empleando como combustible carbón de los depósitos de Gales, con el fin de asegurar un pan barato para los obreros ingleses, aunque ello sea a expensas de los granjeros de East Anglia, que se verán obligados a reconvertirse en ganaderos”.

4.- Analice esta tabla, descubriendo qué países son los principales exportadores o importadores de capital

MOVIMIENTO DE CAPITALES			
Distribución de capitales internacionales en el año 1914 (miles de millones de libras esterlinas)			
Países Exportadores de capital		Regiones importadoras de capital	
Gran Bretaña	4.1	Europa	2,5
Francia	1.9	América del Norte	2,3
Alemania	1.2	América Latina	1,8
Bélgica, Holanda, Suiza	1,1	Asia	1,5
Estados Unidos	0,7	África	0,9
Otros	0,5	Oceanía	0,5
Total	9,5	Total	9,5

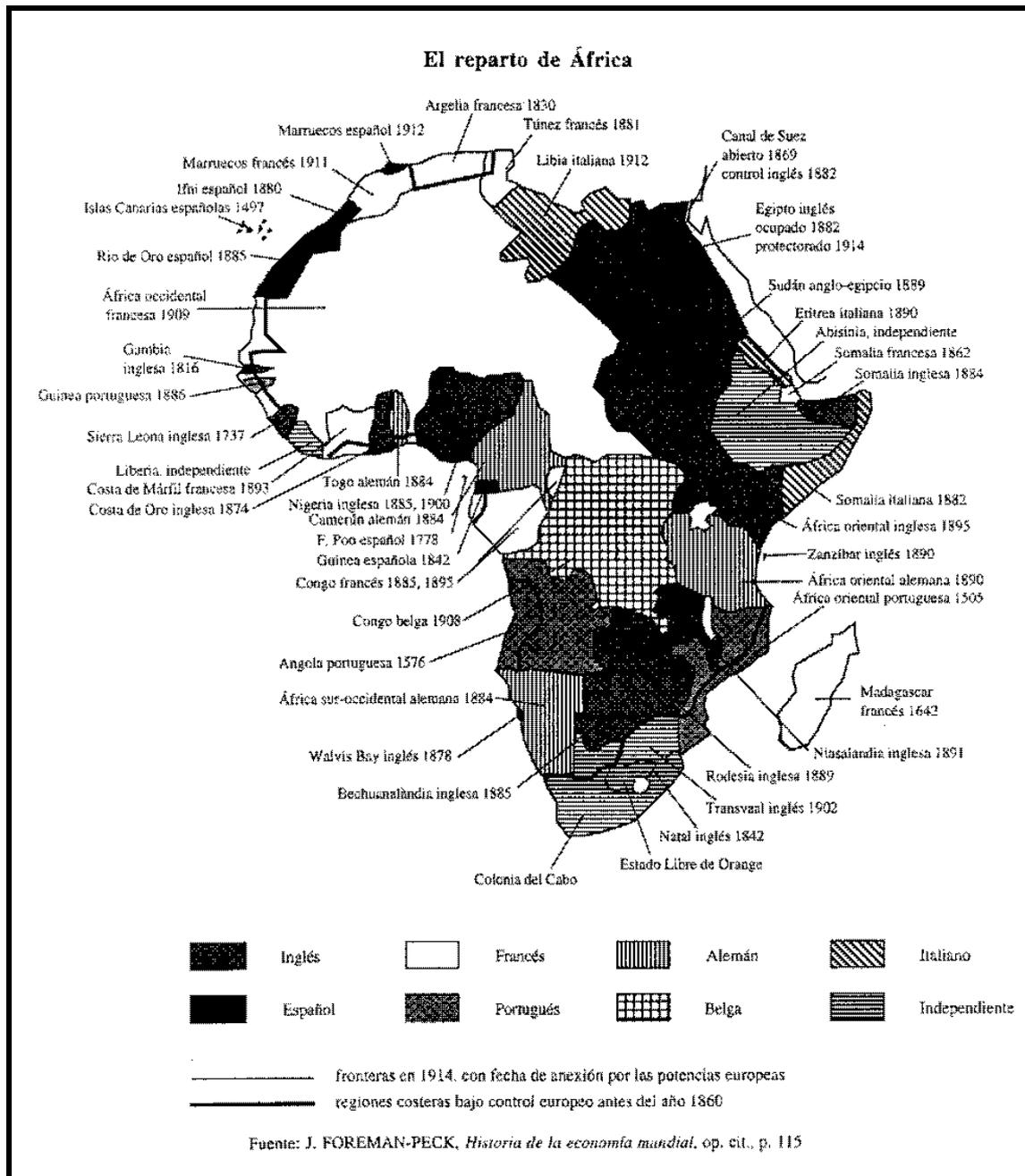
Fuente: A.G. KENWODD y A. L. LOUGHEED, *Historia del desarrollo económico internacional*, pp. 54-55.

5. ¿Qué refleja esta tabla?

LA OFERTA MONETARIA										
La oferta monetaria en los Estados Unidos, Francia y Gran Bretaña. La composición del dinero bancario (miles de millones de dólares)										
	Oro		Plata		Dinero Bancario				Total de la Oferta Monetaria	
	<i>Total</i>	<i>%</i>	<i>Total</i>	<i>%</i>	<i>Billetes</i>	<i>Depósitos a la vista</i>	<i>Total</i>	<i>%</i>	<i>Total</i>	<i>%</i>
1815	320	31,68	349	34,55	267 (80,4%)	65 (19,6%)	332 (100%)	32,87	1.010	100
1848	274	17,22	728	45,76	311 (52,8%)	278 (47,2%)	589 (100%)	37,02	1.591	100
1873	1.187	27,74	581	13,58	1.335 (53,2%)	1.176 (46,8%)	2.511 (100%)	59,15	4.279	100
1892	1.268	15,57	693	8,51	1.816 (29,4%)	4.365 (70,6%)	6.181 (100%)	75,92	8.142	100
1913	2.002	10,11	636	3,21	3.818 (22,1%)	13.453 (77,9%)	17.271 (100%)	86,68	19.801	100

Fuente: R. TRIFFIN, *The Evolution of the International Monetary System*, Yale, 1964, p. 56.

5. El Colonialismo e Imperialismo europeo en África



P.4. Lecturas complementarias

Lectura 1. Los determinantes de las migraciones

En este trabajo se ofrece una evaluación cuantitativa de los fundamentos demográficos y económicos que determinan la migración mundial, no solamente en un país o en un momento del tiempo sino en diferentes épocas históricas y en todo el mundo...

Temas en torno a la migración mundial

... se observa a menudo que la emigración de los países pobres aumenta cuando se produce el desarrollo económico en el país de origen. Esto ocurrió ciertamente en el siglo diecinueve (Hatton y Williamson, 1998, capítulo 3), y una mirada a las estadísticas de inmigración de los países de la OCDE hoy en día confirma que los países más pobres generan normalmente menos emigrantes que aquéllos que están más arriba en el escalafón de la renta per cápita. Esta observación tan habitual no parece que concuerde con la idea de que la migración viene determinada por la brecha entre las rentas dentro y fuera del propio país. Frente a ello, los observadores han descubierto una relación tipo joroba entre el desarrollo económico en el país de origen y la emigración (Massey, 1988; Hatton y Williamson, 1998, capítulo 3; Stalker, 2000, capítulo 7): así, las tasas de emigración de los países realmente pobres son muy bajas, mientras que son mucho más altas en el caso de los países moderadamente pobres. Una posible explicación para esta paradoja es que los cambios estructurales y demográficos que coinciden con la industrialización generan más migración en sus primeras etapas que en las posteriores. Otra, que no compite necesariamente con la anterior, es que la pobreza limita la migración en la medida en que la financiación de la inversión correspondiente a un desplazamiento de larga distancia es difícil para los que son muy pobres. Por tanto, cualquier incremento en la renta del país de origen que propicie la convergencia sirve para relajar la restricción de la pobreza que atenaza a la emigración, y este efecto positivo puede dominar respecto al efecto negativo asociado con cualquier estrechamiento de la brecha de renta entre el propio país y el extranjero.

La era de la emigración masiva europea

La era de la migración de masas anterior a la Primera Guerra Mundial nos permite ver los fundamentos económicos y demográficos que determinaron la migración internacional en un período de inmigración relativamente libre e ilimitada. Entre 1820 y 1913 salieron más de 50 millones de emigrantes desde Europa hacia el Nuevo Mundo. En torno a tres quintos fueron a los Estados Unidos y el resto a Canadá y América del Sur, Australasia y el sur de África. En las tres primeras décadas posteriores a 1846 el número medio se situaba en torno a los 300.000 por año, doblándose en las dos décadas siguientes y superando el millón a final de siglo. En la primera parte del siglo, Gran Bretaña fue el origen principal de los emigrantes. A ellos se unió, a mitad de siglo, una corriente de emigrantes de Alemania seguidos de una creciente oleada procedente de Escandinavia y de otras partes del noroeste de Europa. Desde los 1880s, la emigración aumentó vertiginosamente desde el sur y este de Europa –representando la mayor parte del incremento en la migración europea total. Al principio procedía de Italia y de partes del Imperio Austro-Húngaro y posteriormente, desde los 1890s, se incorporaron Polonia, Rusia, España y Portugal. Desde mediados de siglo los emigrantes eran normalmente jóvenes y solteros y cerca de dos tercios de ellos eran hombres. Más de tres cuartos de los inmigrantes que entraban en Estados Unidos se situaban en el intervalo 16-40 años, en una época en la que el 42 por ciento de la población de los Estados Unidos se situaba en dicho grupo de edad. Con independencia de que los jóvenes y solteros pudieran ser más innovadores y emprendedores, ciertamente tenían mucho que ganar al desplazarse. Eran también relativamente (y de una forma creciente) no cualificados, un hecho que en gran parte refleja cambios en la composición del flujo respecto al país de origen. Y, una vez que la migración de masas tuvo lugar, una gran parte se desplazó a través de las redes de emigrantes, para juntarse con los amigos y parientes que habían emigrado previamente al mismo destino. Aunque algunos se desplazaron como respuesta a hambrunas, persecuciones y agitaciones políticas, las características de los emigrantes reafirman la hipótesis de que la inmensa mayoría se desplazó en respuesta a los incentivos económicos – maximizando los beneficios y minimizando los costes. Las tasas de emigración variaron ampliamente

en Europa a finales del siglo diecinueve. Las tasas más elevadas fueron las de Irlanda, en promedio el 13 por mil y año entre 1850 y 1913. Las de Noruega y Suecia se aproximaron al cinco por mil desde 1870 hasta 1913, mientras que las de Alemania se situaron por debajo del dos por mil y las de Francia se situaron cerca del cero. Estas tasas de emigración mostraron también tendencias diferentes. La emigración de Irlanda disminuyó desde los 1860s, y la de Alemania y Noruega disminuyó desde los 1880s. Casi al mismo tiempo, la emigración de Italia y España inició un pronunciado ascenso, una tendencia que sólo se detuvo con el estallido de la guerra. Un reto al que ha de enfrentarse cualquier teoría de la migración es el de explicar no sólo las diferencias en las tasas medias de emigración entre países, sino también la existencia de tendencias diferentes en dichas tasas⁵. En un estudio reciente (Hatton y Williamson, 1998, capítulo 3), explicamos las tasas de emigración promedio (por décadas) derivadas de unir 12 países europeos entre 1860 y 1913 en función de cuatro variables clave (cuadro 1). La participación de la fuerza de trabajo en la agricultura se considera como una medida del diferencial de movilidad entre las poblaciones urbana y rural. El efecto es débilmente negativo, proporcionando un poco de apoyo a la idea de que la población rural era menos móvil internacionalmente. Es más importante la brecha salarial, tal como se representa mediante el salario real ajustado por la paridad del poder adquisitivo en el país de origen y comparado con el correspondiente al de una media ponderada de destinos. Obsérvese que estos datos salariales corresponden a ocupaciones homogéneas en los distintos países, con lo que no es tan necesario incorporar un indicador de los estudios medios o de las destrezas (y de todas maneras no tenemos un indicador adecuado de los rendimientos de las destrezas). El efecto de la ratio salarial es fuertemente negativo y el coeficiente supone que, a largo plazo, un 10 por ciento de aumento en la ratio salarial aumenta la tasa de emigración anual en un 0,7 por mil. La tasa de natalidad retardada 20 años sirvió para aproximar la magnitud de la cohorte de los adultos jóvenes. Su efecto es positivo, y es grande – indicando que hasta la mitad de los nacimientos adicionales se dispersan al final en forma de emigración. Por supuesto, las fuerzas demográficas pueden tener dos efectos sobre la emigración: directamente, aumentando la proporción de adultos jóvenes; e indirectamente, saturando el mercado de trabajo doméstico y empeorando con ello las condiciones de empleo en el mismo. Finalmente, un mayor fondo de emigrantes anteriores aumenta la emigración presente tal y como predeciría el efecto amigos y parientes: por cada 1.000 emigrantes anteriores, se “arrastraban” al extranjero 20 más cada año.

Cuadro 1 Regresión estimada para la emigración desde Europa, 1860-1913

$$\begin{aligned} \text{MigRate} = & - 6,08 - 4,57 \text{ AgShare} - 6,86 \text{ LnWratio} + 0,37 \text{ LagBirth} \\ & (3,3) \quad (1,3) \quad (4,4) \quad (3,5) \\ & + 0,22 \text{ MigStock} + 5,64 \text{ Dum}; R^2 = 0,69 \\ & (8,4) \quad (4,7) \end{aligned}$$

Nota: estadístico t entre paréntesis.

Muestra: [Observaciones promedio de una década para un panel incompleto formado por una serie de observaciones de 12 países de Europa]

Definición de las variables:

MigRate = tasa de emigración bruta por cada mil habitantes por década para todos los destinos extranjeros;

Agshare = porcentaje de la fuerza de trabajo en la agricultura;

LnWRatio = log. de la ratio de las tasas salariales ajustadas por la paridad del poder adquisitivo (PPA), país de origen respecto a una media ponderada de los países de destino;

LagBirth = tasa de natalidad del país de origen retardada 20 años;

Migstock = fondo de inmigrantes anteriores en los países de destino al principio de la década por cada mil habitantes del país de origen;

Dum = variables ficticias para Bélgica, Italia, Portugal y España.

Método: regresión por MCO combinada, basada en 48 observaciones país/período.

Fuente: Hatton y Williamson (1998), columna 4, cuadro 3.3, p. 39.

Algunos observadores han indicado que el país europeo típico pasó por un ciclo emigratorio que tenía la forma de una “U” invertida (Akerman, 1976; Massey, 1988; Hatton y Williamson, 1998). Conforme se iban desarrollando las revoluciones industrial y demográfica, las tasas de emigración aumentaron al principio y luego cayeron. Se puede ver dicho patrón en nuestros datos, aunque para un conjunto de

países finalizó bruscamente con la Primera Guerra Mundial y las limitaciones impuestas a la inmigración que la siguieron. Este patrón estilizado se puede explicar tal como sigue. Los efectos demográficos, junto con la urbanización y el creciente fondo de emigrantes, fueron fuerzas importantes en la fase ascendente del ciclo. Posteriormente, dichas fuerzas se debilitaron y fueron más que compensadas por la fuerte convergencia de los salarios reales de Europa con los del Nuevo Mundo. Se ha señalado que en vez de, o además de, las fuerzas que se acaban de mencionar, los patrones de la emigración europea vinieron determinados por la progresiva relajación de la restricción de la pobreza conforme el desarrollo económico aumentó los niveles de vida. La industrialización se extendió desde el oeste al este lo mismo que la emigración. Faini y Venturini (1994) observaron que el notable incremento en la emigración italiana desde los 1880s se podría explicar por los crecientes salarios reales en el propio país –un efecto que predominó respecto a la influencia negativa de la creciente ratio entre los salarios nacionales y extranjeros. En contraste, sólo pudimos encontrar efectos positivos muy débiles de los salarios del propio país en nuestro panel de países, probablemente porque en él predominaron las observaciones correspondientes al relativamente próspero noroeste de Europa, en el que la restricción de la pobreza fue menos problemática y donde también fue mitigada gracias a los préstamos de los amigos y parientes que habían emigrado previamente. Estos hechos podrían ayudar a explicar las tendencias migratorias opuestas de Irlanda e Italia –dos países igual de pobres situados en la periferia de la Europa industrial. En el caso de Irlanda la hambruna que expulsó a un millón de emigrantes generó un fondo de emigrantes en el extranjero que proporcionó el puente para más oleadas. La tasa de emigración anual era del 19 por mil en los 1850s pero tendió a la baja en la medida en que, durante el siguiente medio siglo, el salario real de Irlanda aumentó notablemente si se le compara con los de Gran Bretaña y el Nuevo Mundo. En contraste, en Italia los gradualmente crecientes salarios reales y el fondo de emigrantes que se iba acumulando en el extranjero sirvieron en su conjunto para eliminar progresivamente la restricción de la pobreza y, como resultado, la emigración creció fuertemente.

Hatton, T.J. y Williamson, J.G. ¿Cuáles son las causas de la emigración mundial?
Revista Asturiana de Economía, nº 30, 2004.

Lectura 2. Los determinantes de las migraciones y el caso español

¿Cuáles son los principales determinantes de la emigración masiva europea? El trabajo de Hatton y Williamson es sin duda el más ambicioso en este sentido. Sus conclusiones sobre las causas de la emigración histórica han quedado no sólo como punto de referencia obligado, sino que han sido corroboradas por diversos estudios de carácter nacional. Partiendo del supuesto inicial de que el diferencial de salarios entre el país receptor y el país emisor es una explicación insuficiente de un proceso mucho más complejo, Hatton y Williamson han contrastado empírica mente la importancia de diversos factores explicativos de la emigración europea en su etapa masiva (1860-1913). De sus resultados se desprende la importancia de los diferenciales de ingresos a la hora de explicar la emigración internacional, junto con variables demográficas, el grado de urbanización e industrialización en los países de origen, el efecto “familia y amigos” mediante el stock de inmigrantes residentes en el país de destino y la importancia de la persistencia y la continuidad en los flujos migratorios. El caso español presenta sin embargo, ciertas particularidades dentro de este modelo general de la emigración europea. La hipótesis clásica de la importancia del crecimiento de la población sobre la emigración no se confirma para España. Un crecimiento de la población veinte años antes está relacionado con aumentos de emigración en la mayor parte de Europa, especialmente en Italia y Portugal, pero no en España: las tasas de crecimiento natural cayeron en nuestro país en las décadas anteriores a 1880, por lo que hay una relación débil y negativa con las tasas de emigración. Las condiciones económicas en los países receptores, tomando como ejemplo el caso de Argentina, influyen claramente en la emigración española, igual que el diferencial salarial entre Argentina y España. Los emigrantes españoles reaccionaron ante las diferencias salariales con el país de destino de la misma manera que lo hicieron otros emigrantes europeos. Sin embargo, la emigración española estuvo condicionada por los bajos niveles de renta y, a medida que ésta creció, la emigración fue mayor. Dados los bajos niveles de ingreso de los potenciales emigrantes en España, los aumentos de renta per cápita permitieron a determina dos grupos de población afrontar más fácilmente los costes

de la emigración. Así, el caso de la España de finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX se presenta como un claro ejemplo de asociación positiva entre crecimiento de la renta y aumento de las tasas de emigración. Sin embargo, el obstáculo de los bajos niveles de renta iniciales podría ser superado gracias a la emigración pasada (lo que parece que sucedió en Italia) mediante el envío de remesas, o billetes prepagados. La influencia de la emigración pasada y los lazos familiares resulta ser importante para el caso español, al igual que sucedía en otros países europeos. Sin embargo, aunque los emigrantes pioneros en España pudieron contribuir a relajar las restricciones de ingresos de otros emigrantes, lo hicieron en menor medida que en Italia, debido simplemente al hecho de que estos primeros emigrantes fueron muchos menos que en el caso italiano.

Hoy en día la investigación histórica realizada nos permite concluir que la emigración europea fue más intensa allí donde la población había crecido más rápidamente en las décadas anteriores a la explosión de las tasas migratorias, donde la diferencia de salarios reales entre orígenes y destinos era mayor, donde los cambios provocados por la modernización económica estaban ya en marcha y, por último, allí donde se habían creado redes de emigrantes y cadenas migratorias que transmitían información y facilitaban el viaje y la inserción laboral en el país receptor.

Sánchez Alonso, B., "La época de las grandes migraciones desde mediados del siglo XIX a 1930" en *Procesos migratorios, economía y personas*. Colección Mediterráneo Económico, nº 1. Almería 2002

Lectura 3. Las migraciones de ayer y de hoy

La época de las grandes migraciones internacionales muestra que la Historia es un buen lugar para buscar respuestas a algunos de los interrogantes planteados en el debate actual sobre inmigración. De hecho las tasas migratorias hoy día son relativamente más bajas que las de las grandes migraciones históricas. Tasas de inmigración del 10 al 20 por 1.000 de media anual eran comunes en los principales países receptores de inmigrantes a comienzos del siglo XX, y el número de emigrantes europeos alcanzó una magnitud desconocida hasta entonces y que no se ha vuelto a repetir. Cerca de 60 millones de europeos emigraron entre 1820 y 1930, aunque el periodo de mayor volumen migratorio corresponde a los años 1870-1913. A pesar de una ligera revitalización de las corrientes migratorias europeas en la década de 1920, la era de las grandes migraciones se interrumpió abruptamente entre la Primera y la Segunda Guerra Mundial, años caracterizados por la divergencia y la desintegración de la economía internacional que pusieron fin a los movimientos masivos de mano de obra.

....

La época de las migraciones masivas difícilmente volverá a repetirse. En el contexto actual de globalización de la economía mundial, prácticamente todos los países imponen regulaciones y trabas a la entrada de trabajadores extranjeros. El mercado internacional de mano de obra está, sin duda, mucho menos liberalizado e integrado que el mercado de capitales y no parece que, a corto plazo, el panorama vaya a cambiar. Sin embargo, tampoco se observan indicios de que vaya a decrecer la presión migratoria sobre los países industrializados.

Con relación al mercado de trabajo internacional se pueden señalar varios elementos comunes entre la época de las migraciones históricas y la situación actual. En primer lugar, las variables principales que explican los movimientos migratorios son, en la actualidad, las mismas que se han documentado para las migraciones históricas: los diferenciales de renta o de salarios entre países ricos y países pobres. A medida que crece la renta de los países ricos y, paradójicamente, a medida que los países pobres se desarrollan, la emigración tiende a aumentar. Esta asociación positiva entre crecimiento de la renta y mayores tasas emigratorias se ha comprobado para el caso de la emigración histórica española. Dado que la emigración tiene costes, el crecimiento de la renta permite a un mayor número de potenciales emigrantes afrontar los costes migratorios. Es decir, a medida que aumenta el ingreso de un grupo mayor de población puede emprender la aventura migratoria, o viceversa, en países con niveles de renta muy bajos la emigración está fuera de las posibilidades de la mayoría de la población pues su nivel de renta (o de pobreza) no permite hacer frente a los costes migratorios. Ese crecimiento de la renta de los países en desarrollo lleva a mayores tasas migratorias, puesto que la

renta no crece lo suficiente como para hacer innecesario el movimiento migratorio. Alcanzado un determinado nivel de crecimiento económico se produce una reducción en las tasas migratorias, e incluso el país en cuestión puede pasar de ser país emisor de emigrantes a país receptor. Alemania es el ejemplo histórico más claro de un país que a mediados del siglo XIX era un país de emigración y pasó a convertirse en un país de inmigración en vísperas de la Primera Guerra Mundial. España ha experimentado el mismo proceso a lo largo del siglo XX.

Las características básicas de las corrientes migratorias muestran también grandes similitudes entre la época actual y las migraciones del pasado. La emigración es y fue un fenómeno eminentemente selectivo en cuanto a sexos y edades. La mayor parte de los emigrantes son varones en torno a los 20-30 años. Las consecuencias tanto demográficas como económicas para países emisores y receptores de esta distribución por sexos y de la estructura por edades son bastante evidentes.

Sin embargo, las diferencias entre las corrientes migratorias actuales y las históricas son sin duda muy acusadas. En la primera década del siglo XX, cuando el volumen de migraciones fue mayor, los países receptores necesitaban grandes cantidades de mano de obra, sin importar su nivel de cualificación, tanto para la agricultura como para el sector industrial. Este hecho motivó, no sólo que la mayoría de estos países no pusieran ninguna traba a la llegada de trabajadores extranjeros, sino también que muchos de ellos buscaran decididamente atraer a esa mano de obra, e incluso ofrecieran todo tipo de incentivos. En la primera década del siglo XXI la demanda de mano de obra no cualificada por parte de los países desarrollados presenta una tendencia descendente. En el principal país receptor de inmigrantes tanto históricamente como en la actualidad, los Estados Unidos, los salarios de los trabajadores no cualificados están bajando en los últimos veinte años. La caída no es, sin embargo, lo suficientemente aguda, como para desanimar a los potenciales inmigrantes de países en desarrollo. En segundo lugar, los trabajadores más afectados por la inmigración en los países ricos, precisamente los trabajadores no cualificados, están ahora en una posición más fuerte que a comienzos del siglo XX para quejarse y exigir a sus gobiernos que se restrinja la entrada de los trabajadores extranjeros. El resultado es la tendencia que ahora se observa en la mayoría de los países desarrollados a restringir la inmigración de trabajadores no cualificados dando preferencia a los trabajadores cualificados.

Ninguno de los inmigrantes europeos de finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX se encontró nunca con restricciones legales similares a las actuales a la hora de entrar en los países receptores. A pesar de que la preocupación por la inmigración fue creciente, las sociedades receptoras del pasado tuvieron una actitud decididamente favorable a la entrada de trabajadores extranjeros, y la inmigración histórica tuvo un efecto claramente positivo sobre las sociedades receptoras.

Sánchez Alonso, B., "La época de las grandes migraciones desde mediados del siglo XIX a 1930" en *Procesos migratorios, economía y personas*. Colección Mediterráneo Económico, nº 1. Almería 2002

Lectura 4. El funcionamiento del mercado monetario bajo el patrón oro: un ejemplo

El tipo de cambio de mercado podía variar en el mercado de divisas

Las letras de cambio eran el mecanismo habitual de pagos internacionales. El valor de una moneda respecto de otra, **el tipo de cambio de mercado**, se determinaba por la oferta y la demanda que hubiera de letras de cambio de cada moneda. Si Gran Bretaña tenía una deuda grande con Francia por un déficit de la balanza comercial inglesa, (o por salidas de capital inglés invertido en Francia) los banqueros franceses dispondrían de muchas letras para cobrar en Londres en libras y, por contra, los banqueros Ingleses tendrían menos letras en francos para cobrar en París. Por tanto, a los banqueros franceses les costaría encontrar compensación por sus letras en libras en el mercado internacional, y las descontarían a sus clientes cargando más comisión. De hecho, estarían pagando menos francos por libra. El **tipo de cambio de mercado** de la libra habría disminuido reflejando la mala posición financiera internacional de Gran Bretaña.

...pero el patrón oro establecía una paridad de acuñación entre monedas

Un Estado con patrón monetario basado en un metal precioso se comprometía a comprar y vender oro o plata (según cual fuera el patrón o indistintamente si el patrón era bimetálico) a un precio fijo en su propia moneda, establecido legalmente e inamovible. También se aceptaba que el metal precioso circulara libremente dentro del país, o que fuera exportado e importado. Cuando dos naciones asumían este compromiso en relación al mismo metal precioso quedaba establecida una paridad de acuñación, determinada por el contenido metálico de las dos monedas. En el caso del franco y de la libra esterlina esta paridad era la siguiente:

contenido en oro de la libra: 7,322 gramos
 contenido en oro del franco: 0,290 gramos
 paridad de acuñación: 25,248 francos por libra

¿Cómo se ajustaba el tipo de cambio de mercado a la paridad de acuñación? los puntos del oro y el arbitraje

Era improbable que el tipo de cambio de mercado se correspondiera de forma exacta con la paridad de acuñación. Pero si la divergencia era grande había posibilidades de obtener beneficios mediante el arbitraje: comprar oro en un país, transportarlo a otro, cambiarlo en moneda de este segundo país, y adquirir finalmente letras en moneda del primer país por un valor superior al inicialmente invertido. Para que el arbitraje fuera beneficioso era necesario que el beneficio superara el coste de transformación y transporte (incluidos los seguros correspondientes). Estos gastos suponían unos valores, por encima y por debajo de la paridad de acuñación, superados los cuales el arbitraje ya era beneficioso y se producían movimientos de oro entre los dos países. Estos valores se llamaban los puntos del oro

Veamos un ejemplo para Gran Bretaña y Francia. Suponemos que el coste de transformar y transportar 1 kilo de oro entre Gran Bretaña y Francia fuera de 19 francos. Esto quiere decir que el coste de transformar y transportar el oro contenido en una libra (7,322 gramos) era de 0,14 francos. Entonces los puntos del oro serían

1 libra = (25,25 francos + 0,14 francos) = 25,39 francos:

1 libra = (25,25 francos - 0,14 francos) = 25,11 francos

Si, por los factores anteriormente explicados, el **tipo de cambio** obtenido en el mercado de letras de cambio superaba este margen determinado por los **puntos del oro**, y la apreciación del franco (o depreciación de la libra) llegara a 24,50 francos por libra, entonces el arbitraje que se pondría en marcha funcionaba de la siguiente forma:

- A) 100 libras son presentadas al Banco de Inglaterra y cambiadas por 732,2 gramos de oro (1 libra = 7,322 gramos de oro).
- B) Estos 732,2 gramos de oro son transportados a Francia y presentados al Banco de Francia que los compra por 2.525 francos (1 franco = 0,290 gramos de oro).
- C) Los 2.525 francos son utilizados para comprar letras por un importe de 103,1 libras (1 libra = 24,5 francos en el mercado).
- D) El negocio es rentable porque el beneficio obtenido (103,1-100 = 3,1libras = 78,2 francos a la paridad) es superior al gasto (14 francos, o 0,55 libras a la paridad de la transformación y transporte).

¿Qué consecuencias tenía este ajuste del tipo de cambio de mercado en los puntos del oro establecidos alrededor de la paridad?

Por medio del **arbitraje** el país que acumulaba una deuda en relación a otro país acababa viendo bajar sus reservas de oro: era la forma de pagar la deuda. Estas salidas de oro implicaban dos cosas. La primera, que el tipo de cambio de mercado no se alejaría de la paridad de acuñación más allá de los puntos del oro. En efecto, hemos visto cómo los que exportaban oro desde Gran Bretaña a Francia para cambiarlo en francos pedían después a los bancos comerciales franceses letras de cambio para

cobrar en Londres. Esta demanda de letras en libras re equilibraba el anterior exceso que había ocasionado la depreciación del tipo de cambio de mercado de la libra respecto del franco. Por tanto, los movimientos de **arbitraje** se encargaban de eliminar las escaseces relativas de las diversas monedas (es decir, de letras de cambio compensables) en los diferentes mercados de divisas.

La estabilidad de cambios era, así, la principal ventaja de un sistema monetario internacional basado en el patrón oro desde el punto de vista de los equilibrios económicos externos. Pero esto mismo comportaba una segunda consecuencia. Como el oro era el componente fundamental en la base monetaria del interior de cada país, y la libre **convertibilidad** en oro de cualquier sustituto bancario de la moneda metálica garantizaba la credibilidad de la circulación monetaria, los bancos centrales que regulaban todo el sistema no podían resignarse a una pérdida indefinida de reservas de oro. Si se producían salidas importantes de oro, se ponían en marcha los mecanismos de ajuste monetario que hemos de analizar para entender el funcionamiento del sistema de patrón oro y sus implicaciones en los equilibrios o desequilibrios internos de cada país.

Principales monedas antes del año 1914

	Nombre	Gramos de oro	Paridades de la Libra
Gran Bretaña	Libra	7,322	
Francia	Franco	0,290	25,248 fr
Estados Unidos	Dólar	1,504	4,868 \$
España	Peseta	0,290	25,248 pts
Alemania	Marco	0,358	20,428 M

Fuente: *Guía Práctica de Historia Económica Mundial*. Universidad de Barcelona, 2000.

Lectura 5. La Primera Globalización. Especialización, crecimiento y descontento

Especialización y crecimiento

Los países que se incorporaron a la economía global durante esta época dorada se reestructuraron de acuerdo con sus nuevas posiciones en el mercado mundial. Cada región se especializó en lo que hacía mejor. Gran Bretaña gestionaba las inversiones, dirigía los sistemas bancario y comercial del mundo y supervisaba y aseguraba los transportes y las comunicaciones a escala mundial. Alemania producía hierro y acero, productos químicos y equipo pesado para las minas, plantaciones, vías férreas y líneas marítimas. Argentina, Sudáfrica y Australia empleaban el capital británico y la maquinaria alemana para abrir nuevas minas y explotaciones agrícolas y enviaban los minerales extraídos de vuelta a Alemania para ser convertidos en maquinaria y parte de las ganancias a Gran Bretaña como intereses de sus inversiones.

Los países, y los grupos y regiones dentro de ellos, se especializaron cada vez más. Personas, empresas, regiones y países abandonaban actividades económicas en las que eran menos productivos para centrarse en aquéllas en las que eran particularmente buenos. En épocas anteriores los países trataban de ser autosuficientes pero ahora se concentraban en producir y exportar lo que hacían mejor y adquirirían el resto mediante el comercio.

Las industrias de Europa occidental inundaron el mundo con maquinaria y equipo para trabajar en las granjas y en las minas, para construir vías férreas y puertos y para llevar productos al mercado. Los inversores europeos proporcionaban capital para financiar los colosales proyectos de construcción en los que se empleaban esos equipos. Las regiones ricas en recursos del Nuevo Mundo, Asia y África se concentraban en enviar al mercado sus productos agrícolas y minerales. Las regiones del interior de Europa y Asia enviaban sus obreros y campesinos excedentes proporcionando personal a las nuevas minas, plantaciones y fábricas; a medida que la Pampa y las Grandes Llanuras, el Yukón y el Witwatersrand, Trinidad y Sumatra rendían sus riquezas, los industriales, inversores y emigrantes recibían el pago a sus esfuerzos con los beneficios obtenidos.

El capitalismo global hizo posible la especialización. Países, fabricantes, agricultores y mineros podrían concentrarse resueltamente en la producción de sus mejores bienes y servicios si tenían

acceso a mercados lo bastante grandes como para vender lo que producían y comprar lo que consumían. Ahora, por primera vez en la historia, esa posibilidad estaba abierta. El patrón oro, el libre comercio y las nuevas tecnologías de transporte y comunicaciones crearon un mercado global cómodo, accesible y previsible. Grano, mineral de hierro y cobre, carbón, incluso carne y bananas podían ser enviados por ferrocarril y por barco al otro extremo del mundo con poco coste. Los inversores podían comprar las acciones y bonos de corporaciones y gobiernos distantes y controlar fácilmente su rendimiento. Los europeos podían comprar alimentos baratos del Nuevo Mundo y concentrar sus esfuerzos productivos en las técnicas industriales que habían inventado y que dominaban. Los argentinos podían ocuparse en labrar las planicies más fértiles del mundo y en criar en ellas su ganado, utilizando los beneficios para importar artículos fabricados en Europa.

Ganaderos y mineros de las regiones recientemente especializadas ampliaron la producción con una velocidad extraordinaria. En los veinte años anteriores a la Primera Guerra Mundial, la extensión de tierra sembrada con trigo en Argentina y Canadá pasó de uno o dos millones de hectáreas a más de seis millones en cada uno de esos dos países. A medida que los agricultores abrían nuevas tierras e intensificaban el cultivo en otras, la producción mundial de trigo, café, té y algodón iba aumentando, llegando a duplicarse entre 1870 y 1913. Los productores de otros artículos ahora comercializables del mundo subdesarrollado actuaron aún más rápidamente. En menos de quince años, desde el cambio de siglo hasta la Primera Guerra Mundial, la producción minera de las regiones subdesarrolladas casi se triplicó. Entre 1880 y 1910 la producción mundial de bananas aumentó de 30.000 a 1,8 millones de toneladas, la de caña de azúcar de 1,9 a 6,3 millones de toneladas, la de cacao de 60.000 a 227.000 toneladas y la de caucho de 11.000 a 87.000 toneladas.

Los economistas clásicos de la época contemplaban aprobadoramente el proceso. Adam Smith, en su texto fundacional de la economía clásica, *La riqueza de las naciones* (1776), convirtió la especialización —la división del trabajo— en eje central de su argumentación. Tanto él como los demás economistas liberales argumentaban, frente a los mercantilistas, que la autosuficiencia era una insensatez y que una mayor división del trabajo hacía más ricos a los pueblos. En un ejemplo famoso, Smith indicaba que un fabricante individual de alfileres que trabajara solo podía hacer como mucho veinte alfileres al día. Sin embargo, en las fábricas de su época, la fabricación de alfileres se había dividido en dieciocho pasos diferentes, cada uno de ellos a cargo de uno o dos obreros especializados. De esa forma, una fábrica de alfileres con diez trabajadores producía 48.000 alfileres al día, lo que hacía a cada obrero individual unas 240 veces más productivo que trabajando solo. La especialización incrementaba la productividad y la productividad fomentaba el crecimiento económico.

La *productividad* a la que nos referimos no es el término utilizado por los directivos para insistir en que los obreros trabajen más horas. Se refiere a la cantidad producida por unidad de trabajo con los de más factores de la producción —especialmente tierra y capital— a su disposición. En la agricultura, por ejemplo, la misma cantidad de trabajo es más productiva en un suelo bueno que en otro más pobre, o con maquinaria, fertilizantes y riego que sin ellos, aunque el trabajo del labrador en cuestión sea idéntico. En 1990 los cultivadores de grano alemanes no eran tan productivos como los canadienses, no porque trabajaran menos o porque fueran menos hábiles, sino porque la tierra alemana no era tan adecuada para el cultivo de grano como la canadiense. Por la misma razón, el hecho de que la productividad del trabajo en Estados Unidos en 1913 fuera dos veces y media mayor que en Italia no significa que el trabajador estadounidense medio trabajara más del doble que el italiano medio; si hubiera sido así, ¿por qué millones de italianos emigraban a Estados Unidos? Significa que el trabajador estadounidense medio producía dos veces y media más en una hora que el trabajador italiano medio, debido a la mayor cantidad de capital disponible para cada trabajador. De hecho, en 1913 la cantidad media de maquinaria por trabajador estadounidense era más de tres veces mayor que en Gran Bretaña, el líder industrial del mundo.

Los economistas clásicos insistían en que la especialización requería el acceso a grandes mercados. Adam Smith y sus colegas argumentaban que la limitación del tamaño del mercado retrasaba el crecimiento económico, contradiciendo el pensamiento mercantilista y su pretensión de limitar el acceso a los mercados. Una aldea separada del resto del mundo y obligada a la autosuficiencia tiene que producir todo lo que necesita, pero si esa aldea forma parte de un mercado nacional o global mayor, puede especializarse en lo que hace mejor. Los productores necesitaban mercados amplios para especializarse; la división del trabajo depende del tamaño del mercado.

Los mercados globales condujeron a la especialización global. Adam Smith se habría sentido confirmado al ver que a medida que los países se iban vinculando a la economía mundial y obtenían

acceso al mercado mundial, comenzaban inmediatamente a especializar se. Sus opiniones fueron corroboradas por la experiencia de docenas de países y su progresiva especialización al obtener acceso a mercados más amplios; a medida que se especializaban su productividad aumentaba y con ella el crecimiento y desarrollo de su economía.

La división internacional del trabajo de las décadas inmediatamente anteriores a la Primera Guerra Mundial transformó continentes enteros. Áreas agrícolas y mineras muy nuevas se incorporaron al mercado mundial inundando Europa con alimentos y materias primas baratas. Productos industriales baratos e innovadores partían desde las fábricas de Europa a regiones del mundo que siempre habían dependido de la artesanía manual. Los países que antes producían todos sus alimentos comenzaron a importar parte de ellos con precios mucho más bajos. Regiones en las que antes la gente vestía la ropa producida localmente y utilizaba instrumentos hechos a mano importaban ahora tejidos de algodón más baratos hechos a máquina y herramientas fabricadas en serie. Ciudades y regiones enteras concentraban sus esfuerzos en la minería del hierro, la fabricación textil, el cultivo de arroz o la producción de raíles, enviando sus productos a cualquier punto del mundo donde existiera demanda de ellos.

Desde un punto de vista global, el proceso funcionaba maravillosamente. Trabajo y capital se movían por todo el mundo, desplazándose de donde producían menos adonde producían más. Los campesinos improductivos polacos o portugueses incapaces de competir con el grano canadiense o argentino se convirtieron en obreros urbanos más productivos en Varsovia y Lisboa o emigraron para transformarse en los obreros fabriles productivos de Toronto o en los gauchos de la Pampa. Los capitalistas buscaban áreas donde su dinero fuera más rentable, renunciando a establecer una central eléctrica o una línea ferroviaria adicional en Inglaterra para emprender en cambio un nuevo proyecto más osado en Kenia. El mismo efecto podía tener lugar sin movimiento de gente o de dinero, simplemente mediante el comercio. Un país con exceso de mano de obra podía enviar emigrantes a áreas de reciente colonización o emplear el trabajo barato disponible en fábricas para producir manufacturas que enviar a esas áreas. El desplazamiento de mano de obra de Italia a Australia tenía efectos similares a los del envío de productos manufacturados intensivos en trabajo: los obreros italianos trabajaban con mayor productividad y Australia obtenía acceso al trabajo más barato, directa o indirectamente.

La especialización no era fácil ni indolora. Remodeló las economías y las sociedades y a menudo destruyó el modo de vida tradicional. La especialización agrícola —la siembra de la Pampa y las praderas que inundó el mercado mundial con grano barato— hizo entrar en crisis la agricultura europea. Los labradores europeos desplazados se volcaron a las ciudades para trabajar en inhóspitas fábricas. Otros se trasladaron precisamente a las regiones que habían causado sus problemas, el Nuevo Mundo y otras áreas de reciente colonización. Los labradores que no podían subsistir en Italia o en Suecia podían probar suerte en los estados de São Paulo o Minnesota. Las decenas de millones de labradores obligados a abandonar el campo para emigrar a la ciudad o atravesar el océano, a menudo encontraban pobreza, discriminación, enfermedad y aislamiento en lugar de la esperada prosperidad. La nueva división mundial del trabajo dividía familias, pueblos y países, destruyendo sociedades tradicionales estrechamente trabadas.

Por muy doloroso que fuera esto, la integración económica y la especialización transformaron el Viejo Mundo y el Nuevo haciéndolos más eficientes. Los campesinos europeos desplazados por la competencia se dedicaron a actividades más productivas. Eran más productivos en las fábricas europeas que en su tierra relativamente pobre; y si permanecían en la agricultura, eran más productivos en el Nuevo Mundo que en el Viejo. Los labradores y obreros desplazados de todos los continentes sufrían, pero en general, si no ellos al menos sus hijos y nietos probablemente tendrían mejor suerte.

La división mundial del trabajo elevó la productividad, tanto a es cala nacional como internacional. Difícilmente podría haber sido de otro modo. Desplazar trabajo y capital de usos menos productivos a otros más productivos debía, por definición, elevar su productividad. Los agobiados campesinos del este de Alemania y del sur de Italia se desplazaron a fábricas modernas en Berlín y Chicago. Las praderas y bosques casi despoblados de Argentina y Canadá, ahora con acceso al mercado mundial, se convirtieron, de terrenos de caza para los indígenas, en los mejores trigales del mundo. La gente, las fábricas y la tierra producían más, la renta aumentaba y las economías crecían.

Las ganancias obtenidas del intercambio económico internacional durante la Edad de Oro hicieron posibles las derivadas de la especialización. Sin poder emigrar de unos países y continentes a

otros, los labradores se habrían visto encadenados a parcelas insostenibles. Sin acceso a un mercado mundial para sus productos, los propietarios de minas en Sudáfrica o los rancheros australianos no habrían tenido dónde vender su oro y su carne. Sin comercio y finanzas internacionales para el transporte, seguros, financiación y gestión, Londres sólo habría sido el centro económico de una pequeña isla y no del mundo entero. Agentes individuales y colectivos intercambiaban máquinas por alimentos, cobre por ropa, bonos extranjeros por acero, y los productores y vendedores de máquinas, alimentos, cobre, ropa, bonos y acero sacaban provecho de esos intercambios.

La globalización y sus descontentos

Durante la Edad de Oro el abandono del mercantilismo parecía ampliamente justificado. El profundo rechazo del omnipresente control estatal sobre la economía durante la época anterior aportó éxitos significativos. El libre comercio, el movimiento de capitales y las migraciones redujeron el control del Estado. El patrón oro suponía que los gobiernos estaban obligados a facilitar la libre conversión de su moneda en oro y viceversa y que permitirían el ajuste económico nacional, en lugar de impedirlo. Ciertos gobiernos intervinieron, frecuente y enérgicamente, para hacer respetar los derechos de propiedad de los inversores y comerciantes. Pero el orden y la ideología del momento suponía que el gobierno no debía hacer mucho más que salvaguardar la seguridad de los mercados.

Aun así, bajo la superficie del capitalismo global anterior a 1914 había tensiones, una de cuyas fuentes era el sometimiento de los pueblos y países pobres; aunque los gobiernos de Europa, Estados Unidos y Japón exaltaban las fuerzas del mercado, de hecho utilizaban fuerzas de un tipo diferente —artillería, cañoneras, infantería— para subyugar a cientos de millones de nuevos súbditos coloniales en África, Asia y América Latina.

Otro problema era que no todo el mundo se beneficiaba de la integración económica global. Muchas sociedades tradicionales se estancaron o se disgregaron. Incluso en las regiones rápidamente crecientes, los frutos del crecimiento no se distribuían equitativamente. Sociedades que abandonaban actividades económicas poco productivas dejaban a menudo abandonados a los atrapados en ellas. Es fácil entender la lógica de renunciar al cultivo del trigo en tierras mediocres cuando se disponía de las llanuras de Norteamérica y la Pampa, o de cerrar telares artesanales ineficientes una vez que se podían fabricar mejores tejidos con las nuevas máquinas. ¿Pero qué pasaba con los campesinos y artesanos cuya tierra y habilidades ya no eran válidos, cuyo modo de vida tradicional había quedado obsoleto?

La integración económica ejercía una presión enorme sobre aquéllos cuyos productos no podían competir con los de los nuevos líderes mundiales. Los consumidores no necesitaban ya a los cerealistas europeos, a los prestamistas latinoamericanos, a los artesanos chinos o a los tejedores indios. Industrias, regiones y clases enteras eran ahora superfluas y los que habían quedado en el lado perdedor de la especialización y la integración económica estaban cada vez menos dispuestos a aceptar un gobierno que no hacía nada para aliviar sus sufrimientos.

El entusiasmo por la Edad de Oro no era universal. La apertura de los mercados, el pago de la deuda a los extranjeros y el seguimiento del patrón oro suponían sacrificios, a menudo para los más pobres y más débiles. Esos sacrificios raramente se hacían de buena gana. Incluso en los países que crecían más, había un residuo de conflicto social y político acerca de los requisitos y beneficios de la integración económica. Había también países enteros que mantenían una actitud hostil hacia los vínculos económicos internacionales, y gobiernos que limitaban y regulaban estrictamente el comercio y la inversión internacional.

El capitalismo global de finales del siglo XIX y comienzos del XX era casi con seguridad bueno para el crecimiento global, para la economía de la mayoría de los países, incluso para los ingresos de la mayoría de la gente, pero no era igualmente bueno para todo el mundo y perjudicaba a muchos. Sin embargo, el éxito de aquellas décadas parecía dar la razón a los argumentos de los partidarios de la integración económica internacional en favor de las finanzas internacionales, el libre comercio y el patrón oro. También parecía apoyar la idea liberal clásica tendente a limitar la intervención del gobierno en el mercado a lo estrictamente necesario para asegurar una participación plena en la economía global. Para mucha gente, especialmente en las principales economías del mundo, las décadas que precedieron a la Primera Guerra Mundial evidenciaban que el mercado y la economía internacional eran poderosos motores de prosperidad e incluso de paz.

J. A. Frieden, *Capitalismo Global. El trasfondo económico de la historia del siglo XX*. Ed. Crítica. Barcelona, 2006, pp. 41-48.

TEMA 7: EL PERIODO DE ENTREGUERRAS, 1914-1939

Índice

7.1. Introducción	237
7.1. Crecimiento económico, coyuntura y cambios estructurales.....	238
7.2. La Primera Guerra Mundial, 1914-1918.....	240
7.3. Las consecuencias económicas de la guerra y los problemas de la reconstrucción	241
7.4. La reconstrucción del sistema monetario internacional.....	243
7.4.1. La hiperinflación alemana.....	243
7.4.2. La restauración del patrón oro en Gran Bretaña	245
7.4.3. La estabilización del franco.....	246
7.5. La expansión de los "felices" años veinte	246
7.5.1. El crecimiento económico.....	246
7.5.2. La economía internacional.....	247
7.6. La crisis de 1929 y la gran depresión de los 30	249
7.6.1. Los problemas de la economía americana	251
7.6.2. El crac de la bolsa	253
7.6.3. La crisis financiera de 1931	254
7.6.4. La difusión internacional de la depresión	255
7.7. Las políticas económicas frente a la depresión	255
7.7.1. Las democracias liberales.....	256
7.7.2. La Alemania nazi y el Japón.....	257
7.7.3. Los países exportadores de productos primarios.....	259
7.8. España, 1914-1936.....	259
7.8.1. El ciclo bélico, 1914-1923.....	259
7.8.2. La economía política de la Dictadura, 1923-1930.....	260
7.8.3. La depresión económica y la política económica de la Segunda República, 1931-1936 ...	260
7.9. Prácticas de Tema 8: El periodo de entreguerras, 1914-1936	263

7.1. Introducción

En 1914 concluye una etapa histórica. Los años anteriores a 1914 serán considerados como una "edad de oro" que la guerra había destruido y era preciso resucitar. La secuencia de fenómenos ocurridos entre el comienzo de la Gran Guerra y el fin de la Segunda Guerra Mundial acabaría con buena parte de los cambios forjados a lo largo del siglo XIX. En este periodo de entreguerras, cargado de hechos históricos, muchos contradictorios (guerras y paz, crecimiento económico y depresión, multiplicación de ideologías, regímenes políticos y sistemas económicos confrontados, desestabilización social, tensas relaciones internacionales...), se modificaron muchas de las pautas, reglas e ideales vigentes en el anterior siglo. En este contexto, la economía no fue una excepción. El patrón de la economía se modificó y los parámetros en que hasta entonces se había ella desenvuelto se alteraron: el crecimiento económico se desaceleró y se hizo más inestable; los precios perdieron su precedente senda deflacionista para primero crecer y luego entrar en una más profunda deflación; el desempleo se hizo tristemente presente por doquier; la "globalización" dio paso a la "desglobalización", pues los flujos internacionales se debilitaron, el proteccionismo revivió y el orden internacional se desmanteló, surgiendo entre sus miembros conductas nada cooperativas, competitivas y hasta agresivas; el comportamiento de la economía internacional fue peor que el de las economías nacionales, por lo que el crecimiento económico se hizo más autárquico; la política económica cambió de signo, se hizo menos liberal y más interventora aún que antes, en un empeño por restaurar y volver a la "edad dorada" o de superar la Gran Depresión, aunque los resultados dejaron mucho que desear. De hecho, el período de entreguerras tiene una triste reputación en cuanto a sus logros en el campo de la economía y de la política en comparación con la época precedente (Foreman-Peck). En algunos aspectos en cambio este periodo es tributario y continuador, no sin aprietos, de los avances surgidos en la etapa anterior en punto a cambio técnico y organizativo, afirmándose con ello la IIRI, si bien dicho progreso siguió siendo más un fenómeno americano que europeo o japonés.

En este tema, tras esbozar una panorámica general de comportamiento de la economía durante el periodo, veremos los problemas planteados por la organización de la economía durante la guerra, las consecuencias de la guerra y los acuerdos de paz, las dificultades de la reconstrucción, con especial atención a los problemas monetarios, y los desequilibrios principales que caracterizaron la economía internacional durante el periodo de entreguerras, para terminar con las causas y consecuencias de la Gran Depresión y las distintas políticas económicas que se pusieron en práctica para superarla.

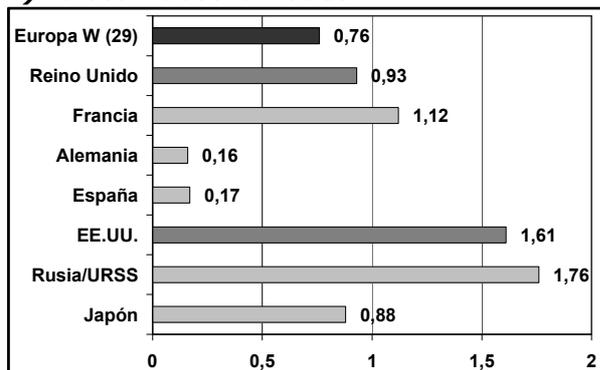
7.1. Crecimiento económico, coyuntura y cambios estructurales.

La mala reputación de los logros económicos del periodo, calificado de "era de las catástrofes" (Hobsbawm), no debe hacernos olvidar que el crecimiento económico subsistió aunque ciertamente se desaceleró y sobre todo se hizo más **inestable**, volátil e irregular. Fue más entrecortado y espasmódico, jalonado como estuvo por catástrofes en serie, económicas y militares. Esto contrasta con el patrón económico del siglo XIX, cuando el crecimiento fue más sostenido y estable. A pesar de la inestabilidad de la coyuntura, la media de las rentas reales aumentaron en la mayoría de los países, de tal modo que se disfrutó de un nivel de vida más alto en 1939 que en 1913, se dispuso de una mayor variedad de bienes de consumo duradero y se gozó de una más alta esperanza de vida.

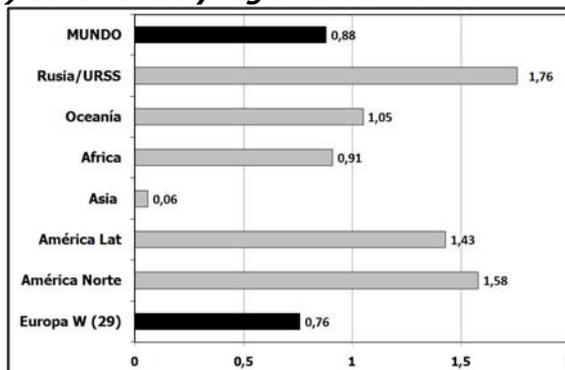
La destrucción, el desorden y los cambios estructurales provocados por la Primera Guerra Mundial (IGM) y la inmediata posguerra, y, más tarde, la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial (IIGM) restaron potencial de **crecimiento económico**, a pesar de lo cual la tendencia principal durante el periodo de entreguerras fue positiva. Si tomamos como campo de observación el periodo de 1914 a 1950 —desborda en rigor el periodo que consideramos, ya que incorpora la fase de reconstrucción económica ulterior a la Segunda Guerra Mundial, muy dispar en los distintos países y regiones—, la tasa de crecimiento anual de la economía del mundo, medida en términos de PIB p/c, fue del 0,88%, más baja que la de la época precedente, 1870-1914, donde fue del 1,30% (reducción del 32%). Entre tanto, la **población** mundial también siguió creciendo, pero de forma más acelerada, al 0,93%, que en la etapa anterior, 0,80%, (aumento del 16%), a pesar de que la difusión de la transición demográfica entre los países desarrollados trajo consigo una disminución del ritmo de crecimiento de su población, 0,78%, por debajo por tanto de la media mundial del momento y menos que en la etapa precedente. La desaceleración del crecimiento demográfico de los países más desarrollados fue compensada por el más acelerado de los no desarrollados, cuyo peso en la población mundial será a partir de ahora creciente. La producción creció en líneas generales más que los **intercambios** comerciales, financieros y de mano de obra, por lo que las economías se desarrollaron en un régimen más cerrado que en la etapa precedente. La integración económica internacional se debilitó, la globalización se fue desmantelando y el crecimiento económico se hizo consecuentemente más autárquico.

Gráfico 1. Crecimiento del PIB p/c, 1913-1950 (tasas de crecimiento, en %)

A) Países industrializados



B) Continentes y regiones del mundo



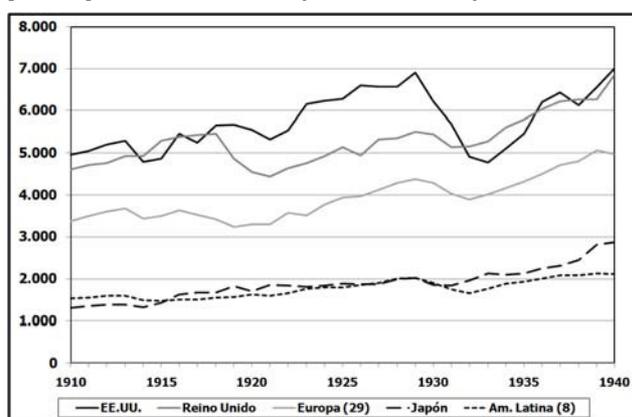
La imagen que se desprende del gráfico 2A) refleja sin embargo mejor que el gráfico 1 la realidad del comportamiento general de la economía en este periodo. En ella se advierte con claridad lo más característico y relevante del crecimiento: su irregularidad e inestabilidad. Nos permite además discriminar la **coyuntura**, con sus distintos momentos y fases coyunturales, del periodo y advertir el diverso comportamiento que tuvieron las diferentes economías.

La coyuntura trazó la siguiente trayectoria, cuyas fases fueron:

- **1914-1919**, la fase de la guerra en sí, no necesariamente recesiva siempre y en todas partes, que además estuvo asociada a fuertes tensiones inflacionistas.
- **1919-1920/21**, fase de reconstrucción posbélica, de renovado crecimiento y de toma de medidas de estabilización económica y control de precios.
- **1920/21-1922/23**, fase de crisis de reconversión de una economía de reconstrucción posbélica a una economía de paz.
- **1922/23-1929**, fase de expansión, los "felices años 20", de crecimiento más moderado de lo que esta expresión sugiere, con precios controlados y generación de empleo.
- **1929-1932/34**, fase de la "Gran Depresión", de decrecimiento acompañado de fuerte deflación y desempleo.
- **1932/34-1939**, fase de recuperación, no siempre completa, acompañada de tensión inflacionista y sin absorción plena del desempleo anteriormente generado.

Gráfico 2. Evolución del PIB p/c, 1910-1950

A) PIB p/c 1910-1940 (en \$ de 1990)



B) PIB p/c, 1913-1950 (1913 = 100)

	1913	1929	1932	1939	1950
Europa 29	100	119	109	145	139
EE.UU.	100	130	93	124	180
Japón	100	146	141	203	139
URSS	100	93	97	150	191
MUNDO	100	118	104	121	138

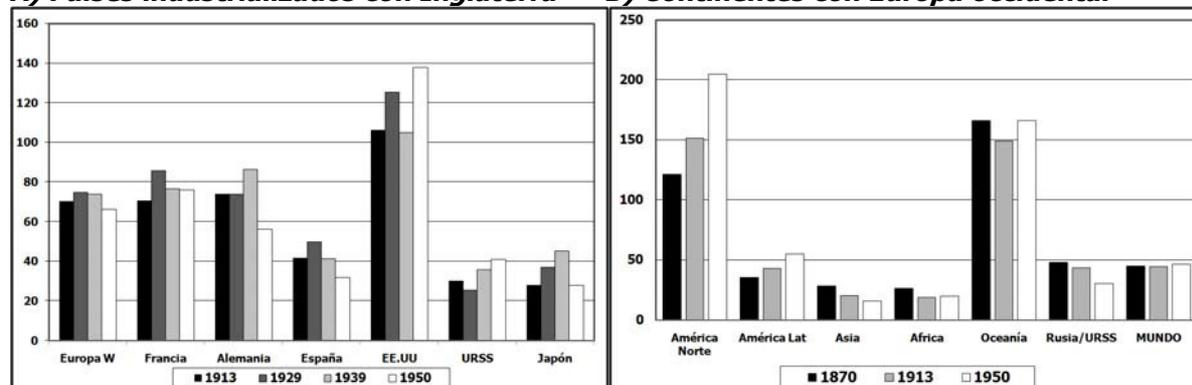
Dentro de la trayectoria general de inestabilidad, no todas las economías mantuvieron el mismo comportamiento. La intensidad y dispersión de las fluctuaciones y movimientos económicos en las distintas fases fueron diversas e incluso en ocasiones dichos movimientos estuvieron desincronizados. Tal se advierte en el gráfico 2B), al comparar la evolución de las economías de Europa y EE.UU. en las fases de crecimiento, depresión y recuperación. La "Gran Depresión" castigó mucho más duramente a EE.UU., que tardó en recuperarse y no lo hizo sino en el transcurso de la IIGM. En Europa, sin embargo la recuperación se produciría antes de iniciarse la guerra, pero a lo largo de la misma se iría decreciendo. Dos casos excepcionales asoman en el cuadro general: la URSS, con un ritmo propio y distinto, consecuencia de la Revolución socialista y su aislamiento de los problemas de las economías capitalistas, y Japón, economía capitalista, que gozó de un crecimiento bastante sostenido y estable, sin apenas fases cíclicas, al haber sabido capear exitosamente, con sus acertadas políticas económicas, la depresión de los años 30. El peso contundente de las economías avanzadas en la economía mundial permite suponer que el comportamiento de ésta estaría condicionado por el de aquellas, como así se confirma, aunque con algunas salvedades. En el agregado de la economía mundial, ni la fase de crecimiento es tan intensa que en las economías avanzadas ni tampoco las fases de depresión y recuperación; sus ciclos son más "achatados", lo que permite concluir que los problemas económicos del periodo fueron desde la perspectiva coyuntural más agudos en las economías avanzadas que en las atrasadas y en vías de desarrollo.

Las diferencias que se advierten en el comportamiento económico de los distintos países, regiones y continentes nos llevan a deducir que el orden de la **jerarquía económica mundial** tuvo que modificarse. Europa pierde claramente posiciones respecto a América del Norte, América Latina y Oceanía, e Inglaterra lo hace respecto a EE.UU. y otros países europeos, reafirmandose lo ocurrido en la etapa precedente. Tal se puede comprobar en el gráfico 3, pero con más claridad en el hecho de que si en 1913 Europa representaba el 33% del PIB mundial, en 1950 representará el 26%. La participación relativa de Estados Unidos e Inglaterra en la economía mundial cambió de forma aún más drástica: en

1913 el PIB estadounidense suponía el 19% del mundial y en 1950 el 27%; mientras, el del Reino pasaba del 8,2 al 6.5%. El centro de gravedad de la economía mundial se había trasladado de Europa a América y la hegemonía internacional de Inglaterra a EE.UU. La "secundarización" de Europa se había consumado y EE.UU. tomaba el relevo de Inglaterra como primera potencia económica mundial.

Gráfico 3. **Convergencia** (en %)

A) Países industrializados con Inglaterra **B) Continentes con Europa occidental**



El crecimiento económico del periodo estuvo asociado a **cambios estructurales** que, surgidos al final de etapa precedente, ahora se expanden, con vigor cambiante al ritmo de la coyuntura. El crecimiento económico tuvo desde luego carácter tanto extensivo como intensivo. Se sustentó bien en la acumulación de factores bien en mejoras de la productividad, asociadas a la propagación de las innovaciones técnicas emanadas de la IIRI, a las nuevas formas de racionalización y organización del trabajo y a la reestructuración de las empresas, que tendieron a concentrarse. La electrificación, la mecanización de las labores agrícolas, los nuevos medios de transporte y comunicaciones, el acero, el menaje doméstico y sobre todo el automóvil, con sus efectos de arrastre sobre otras actividades, experimentaron un auge señalable, en tanto las industrias "maduras" de la IRI (textil, carbón, etc...) perdían aliento y declinaban. A este cambio en la estructura intraindustrial se añadía el de la composición intersectorial: el sector terciario y el empleo en los servicios aumentaban, en línea con los cambios propios de la IIRI. Desde el lado de la demanda, su estructura también se modificó. El consumo se orientó hacia bienes de consumo duradero, de naturaleza y repercusiones económicas distintas a los bienes de consumo y de inversión dominantes en la IRI. Todo este conjunto de cambios trajo consigo ganancias de productividad que fueron especialmente significativas en el caso de EE.UU., por ser quien más profundizó en dichos cambios. La productividad del trabajo creció al 2,5% anual y la total de los factores al 1,6%, lo que representa una fuerte aceleración respecto a la época anterior de 1870 a 1913. Las economías europeas también avanzaron en esta senda de cambios y mejoras de productividad, pero menos, bastante menos, que la estadounidense. La generalización de estos cambios no se producirá en Europa hasta después de la IIGM.

Tabla 1. **Crecimiento de la productividad en los Estados Unidos, 1890-1950**
(tasa de crecimiento acumulativo anual, en %)

	PIB por hora-hombre	Productividad Total de los Factores
1890-1913	2,2	1,1
1913-1929	2,4	1,7
1929-1950	2,4	1,9
1929-1938	1,4	0,3
1938-1950	3,2	3,2

Fuente: Maddison, A., *La economía mundial*

7.2. La Primera Guerra Mundial, 1914-1918

Una causa fundamental del estallido de la guerra fue la rivalidad entre las grandes potencias europeas por alcanzar la hegemonía continental y mundial, una rivalidad cuyos fundamentos económicos parecen hoy contradictorios. En realidad, la tesis sobre el imperialismo como fase suprema del capitalismo

no se corresponde con el grado de integración de las relaciones económicas internacionales, aunque las finanzas y la política comercial eran utilizadas por los gobiernos para fomentar la seguridad nacional. En ese contexto, las relaciones internacionales seguían una dinámica hasta cierto punto propia: el rearme, las alianzas militares de ayuda mutua, los objetivos ilimitados y maximalistas de los diferentes estados europeos despertaron acontecimientos difícilmente controlables, de manera que los conflictos locales podían alcanzar una proyección general, como sucedió tras el asesinato del Archiduque Fernando de Austria en Sarajevo, lo que provocó una reacción en cadena en la que rápidamente se implicaron las principales potencias continentales.

El 28 de julio de 1914 terminó una época dorada de crecimiento económico y estabilidad de las relaciones económicas internacionales. La prolongación de la guerra acrecentaba las necesidades militares, que tomaron una importancia fundamental (material bélico, retaguardia). La escasez, el problema económico básico, se agravó de manera extraordinaria. La economía debía servir al esfuerzo bélico, la asignación de factores respondía ahora a un objetivo fundamental: ganar la guerra, lo cual legitimaba la intervención del Estado a través de nuevas regulaciones.

La organización económica experimentó una considerable centralización, hasta el punto de que aparecieron ciertas formas de economía administrada: 1) gestión privada de las empresas, pero formación de cárteles de guerra bajo supervisión estatal; 2) dirección de la actividad económica mediante órdenes administrativas para los pedidos y la asignación de materiales, mano de obra, créditos y subvenciones hacia sectores estratégicos (armamento, química y transporte); 3) control del sector exterior, pues la demanda de importaciones agravaba o generaba un fuerte déficit comercial que, bajo los principios del patrón oro (convertibilidad, libre comercio de oro), podía provocar una pérdida de reservas monetarias, de ahí la necesidad de equilibrar la balanza de pagos mediante el control de divisas, la liquidación forzosa de valores exteriores (cesión obligatoria al Estado) y la suspensión del patrón oro.

La financiación del esfuerzo bélico consistió sobre todo en el aumento de la oferta monetaria mediante la emisión de papel moneda y de deuda interna y externa, antes que en el aumento de los impuestos. A su vez, la banca privada podía utilizar los títulos de la deuda pública como reserva, con la que aumentar la oferta de dinero bancario (billetes y crédito), y como garantía en operaciones de crédito con el banco central. En consecuencia, los principios que regulaban la oferta monetaria bajo el patrón oro fueron abandonados. Si la creación de dinero agravaba la inflación de demanda, ésta podía ser contenida por tres procedimientos, aunque su éxito dejó mucho que desear: el *racionamiento* del consumo, la *reducción de la capacidad de compra* mediante la emisión de empréstitos públicos y la imposición de contribuciones directas, especialmente en Estados Unidos y Gran Bretaña, no tanto en Francia y Alemania, y en absoluto en Rusia, y el *control de precios y salarios* (hasta 1917). En realidad, todos los países confiaban en alcanzar una paz con reparaciones, de manera que la recuperación de la estabilidad monetaria sería posible en última instancia a costa del vencido. En resumen, la financiación de la guerra y la posterior reconstrucción constituían sendos problemas diferidos a las generaciones futuras de los países derrotados.

En cualquier caso, las realizaciones fueron sorprendentes: enorme capacidad de crecimiento hasta 1917, según el grado de concentración empresarial y de organización (primero y sobre todo Alemania, pero, en general, sólo los grandes estados pudieron imponer regulaciones económicas generales, pero no Rusia). Por el contrario, la economía de guerra provocó fuertes tensiones sociales: escasez desigualmente repartida, ganancias extraordinarias de algunos sectores e inflación "reprimida" por el racionamiento, y el control de los salarios y, en menor medida, de los precios.

7.3. Las consecuencias económicas de la guerra y los problemas de la reconstrucción

Pérdidas directas. Las pérdidas demográficas durante la guerra y los años inmediatamente posteriores han sido cifradas en 50-60 millones, la mitad en Rusia, equivalentes a todo el crecimiento potencial de 1914-21: las bajas civiles por mortalidad y pérdida de fecundidad fueron mayores que las militares (9 millones de muertos y otros tantos mutilados), sobre todo por las secuelas de guerras civiles, hambrunas y epidemias (gripe de 1918) que asolaron los países de Europa central y oriental. En términos proporcionales, las mayores pérdidas se concentraron entre la población activa masculina. Las pérdidas de capital básico fueron graves debido a los daños directos, la depreciación y la falta de inversión,

especialmente en los países que sufrieron los combates, pérdida a la que habría que sumar la de activos extranjeros y la de numerosos buques de la marina mercante.

El legado financiero. Las consecuencias financieras no se refieren tanto al coste directo (seis veces y media la deuda nacional acumulada en el mundo desde finales del XVIII hasta 1914) como a las consecuencias del método de financiación de la guerra y de la posterior reconstrucción: el endeudamiento generó una inflación que en varios países se prolongó hasta 1922-23, los controles sobre el comercio exterior y la suspensión del patrón oro implicaron la ruptura de la economía internacional.

Cambios en la estructura económica internacional. La demanda de guerra provocó un desplazamiento del equilibrio económico hacia ultramar, América y el Pacífico. A pesar de la crisis inicial de algunos exportadores de materias primas, durante la guerra surgió un proceso de sustitución de importaciones y de acceso a mercados exteriores que habían sido abandonados por los beligerantes europeos. Además, los Estados Unidos se convirtieron en el principal acreedor mundial gracias al superávit comercial, la liquidación de valores británicos y los préstamos a los aliados. Por otra parte, los fuertes desequilibrios exteriores provocados por la guerra junto a la sobrecapacidad de la economía mundial dificultaron enormemente la reconstrucción de la economía internacional de la época prebélica

Las consecuencias socio-políticas. La guerra contribuyó a cuestionar las bases de la sociedad burguesa (propiedad privada, jerarquía social, parlamentarismo), en parte porque los costes del conflicto habían sido repartidos desigualmente entre los agentes económicos. La irrupción de las masas en la escena política en demanda de cambios económicos, sociales y políticos, propiciada por la extensión del derecho de sufragio, fue percibida por las élites como una amenaza a la supervivencia del orden tradicional. La misma intervención pública durante la guerra había sido una experiencia para la reforma social, pero los problemas de reconstrucción y la naturaleza de los regímenes socio-políticos determinaron soluciones distintas en unos países y otros. En general, la búsqueda de estabilidad dio paso a nuevas formas de negociación entre los agentes económicos, sociales y políticos, una especie de corporativismo que podía marginar cuando no desplazar a las formas de representación parlamentaria (Maier). A este respecto, las principales consecuencias de la Primera Guerra Mundial fueron la Revolución Bolchevique, la creación y posterior fracaso de la República de Weimar en Alemania, el ascenso del fascismo y la formación de gobiernos dictatoriales en varios países europeos (Italia, Polonia, Portugal, España). La existencia de un estado comunista en Rusia influyó en la política económica del mundo durante el resto del siglo, pero en la inmediata posguerra el temor a ulteriores revoluciones aconsejó a los gobiernos seguir políticas fiscales y monetarias expansivas. Por otra parte, los regímenes parlamentarios nuevos eran frágiles. En todas partes las economías avanzaban hacia un mayor control interno y exterior que implicaba la caída del liberalismo como ideología dominante, hecho que por sí mismo dificultó enormemente la cooperación internacional.

La guerra, los nuevos credos políticos, los problemas económicos y financieros de la posguerra y la depresión posbélica (1921-22) hicieron inevitable que los gobiernos tuvieran mayor preocupación e intervinieron más en la vida económica de las naciones (Foreman-Peck). Como bien decía Keynes, era "el final del laissez-faire".

Los tratados de paz. Los tratados de paz entre los aliados y los herederos de los grandes imperios centrales impusieron unos cambios territoriales que seguían criterios étnico-lingüísticos y, a veces, meramente confiscatorios. La tendencia hacia la unificación que había prevalecido antes de la guerra fue invertida por la construcción de nuevas organizaciones económicas y administrativas (moneda, transportes, redes comerciales, sistemas aduaneros). Especialmente gravoso fue el trato impuesto a Alemania con evidente ánimo de represalia inspirado en el precedente de 1871, con importantes pérdidas de territorio, población y producción potencial de carbón, hierro y acero, limitaciones a la producción química, confiscación de la marina mercante, y cuantiosísimas reparaciones de guerra (8.000 millones de libras). Las reparaciones constituyeron un grave error político (revanchismo) y económico, primero porque Alemania no podía pagarlas sin reducir su población a la pobreza y segundo porque no encajaban bien en el circuito de las transferencias internacionales de capital salvo por vía del préstamo americano. En realidad, los tratados de paz agravaron los trastornos monetarios al imponer enormes reparaciones a Alemania y no reducir las deudas interaliadas, ni vincular unas y otras o reducir su escala: el revanchismo de los aliados y la actitud de Estados Unidos a este respecto, reclamando las deudas de guerra en vez de vincular estas con las reparaciones de Alemania, tuvieron

consecuencias gravísimas en el futuro inmediato. Además, la exigencia de pago o en oro o en dólares junto al proteccionismo, especialmente el norteamericano, dificultaron a todos los deudores obtener fondos.

Por todas estas razones, las tareas de reconstrucción desbordaron la mera recuperación de los recursos perdidos durante el conflicto. Además, la ayuda posbélica fracasó, no sólo por ser insuficiente, sino también por dirigirse a los aliados en vez de a los países más necesitados de Europa central y por haber sido concedida en forma de crédito con reembolso en efectivo. La reconstrucción debía ser financiada con los recursos propios de cada país y mediante el crédito privado internacional, de ahí las dificultades de reconstrucción y la inestabilidad de las relaciones económicas internacionales.

Tabla 2. Las deudas de guerra interaliadas

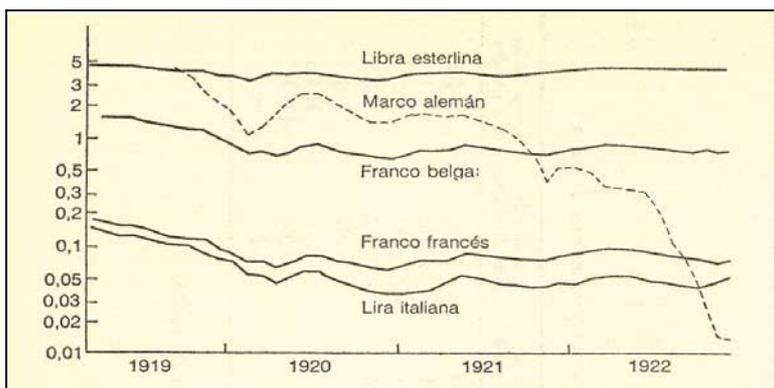
Préstamos consentidos en millones de libras	Por los Estados Unidos	Por el Reino Unido	Por Francia	TOTAL
Al Reino Unido	842			842
A Francia	550	508		1.058
A Italia	325	467	35	827
A Rusia	38	568	160	766
A Bélgica	80	98	90	268
A Serbia y Yugoslavia	20	20	20	60
A los otros aliados	35	79	50	164
TOTAL	1.890	1.740	355	3.995

Fuente: Keynes, J.M., *Las consecuencias económicas de la paz*. Crítica, Barcelona, 1987, p.176.

7.4. La reconstrucción del sistema monetario internacional

Una vez terminada la guerra, casi todas las monedas europeas estaban por debajo de sus valores de paridad anteriores y a tipos muy diferentes, ya que la financiación inflacionista y el déficit de balanza de pagos había provocado la depreciación de las divisas, a pesar de los controles sobre las balanzas de pagos. Si bien todos los países consideraban deseable restablecer el patrón oro, sólo el dólar pudo hacerlo pronto (1919), sirviendo como referencia para la realización de las demás divisas, como antes lo había sido la libra. Además de mantener la suspensión del patrón oro, también continuaron reforzándose el proteccionismo (aranceles más cuotas y controles de cambios), y las restricciones a la inmigración. De hecho, la restauración del patrón-oro fue muy problemática tal y como revelan los casos siguientes.

Gráfico 4: Tipos de cambio de algunas divisas europeas en dólares americanos



Fuente: Kindleberger, Ch.P., *Historia financiera de Europa*. Crítica, Barcelona, 1988, p. 424.

7.4.1. La hiperinflación alemana

En Alemania, Austria, Hungría, Polonia y Rusia, la inflación bélica continuó agravándose en los años siguientes hasta llegar a la hiperinflación, es decir, a una depreciación tan extrema del dinero que éste perdió todas sus funciones. Siempre, como en estos casos, la causa fundamental de la hiperinflación es el desequilibrio presupuestario o, mejor dicho, la financiación del déficit público mediante la emisión de papel moneda. Por una parte, los gastos aumentaron considerablemente respecto a épocas normales debido a los costes de reconstrucción, los subsidios a los pensionistas de guerra (veteranos, viudas, huérfanos y mutilados), y las "reparaciones". La ocupación franco-belga del Ruhr en enero de

1923 agravó el déficit fiscal, pues el gobierno alemán tuvo que financiar la resistencia pasiva de la población. Por otra parte, los ingresos públicos eran inferiores a los gastos, incluso respecto a épocas normales anteriores a la guerra: el eventual aumento de la presión fiscal implicaba ahora un alto coste político, potencialmente desestabilizador, mientras que el empobrecimiento y el escaso ahorro limitaban la suscripción de deuda del estado entre el público alemán. En Alemania, la inflación alcanzó el máximo en noviembre de 1923.

Tabla 3: Oferta monetaria en Alemania

	Moneda en circulación	Depósitos del Reichsbank	Depósitos de la banca privada	Depósitos de las cajas de ahorro	Activos de las cajas postales
Junio de 1914	6.323	858	8.392	20.302	258
Diciembre 1918	33.106	13.280	29.981	29.981	295
Diciembre 1919	50.173	17.072	54.601	36.981	2.763
Diciembre 1920	91.629	21.327	84.526	44.563	7.108
Diciembre 1921	122.963	32.906	n.d.	49.932	11.019
Junio 1922	180.716	37.174	n.d.	n.d.	21.476
Diciembre 1922	1.295.228	550.526	n.d.	163.020	175.552
Junio 1923	17.393.000	8.953.000	n.d.	n.d.	n.d.

Fuente: Kindleberger, Ch.P., *Historia financiera...*, p. 423.

Durante el proceso de hiperinflación, la emisión excesiva provoca la depreciación del dinero y, por tanto, el aumento de los precios. La espiral alcanza un punto en que el público se deshace del dinero porque éste pierde sus funciones como reserva de valor, medio de pago, medio de cambio y unidad de cuenta: el marco es sustituido por el dólar o cualquier objeto que conserve cierto valor o facilite la contabilidad. Como la demanda real de dinero disminuye frente a la demanda de bienes, y el público se deshace del dinero, la inflación no se detiene, sino que prosigue hasta que la subida de los precios supera el crecimiento de la cantidad de dinero y las imprentas no dan abasto: justamente esa situación significa una escasez de medios de pago, las transacciones comerciales regresan al sistema de trueque y, entonces, aparece la ocasión para introducir una nueva unidad monetaria que permita controlar la inflación, pues el coste de impresión de papel moneda y recaudación supera a los beneficios.

La estabilización monetaria se realizó mediante la introducción de una nueva unidad de cuenta, el *rentenmark*, equivalente a un billón de marcos antiguos. El éxito de la operación, efectuada en noviembre de 1923, descansaba en el carácter limitado de la emisión, el equilibrio presupuestario (control del gasto y reforma fiscal), el crédito interno respaldado por bienes reales (tierra y edificios públicos), y el crédito de la banca internacional asociado a una reducción de los pagos anuales por reparaciones (Plan Dawes de 1924). La plena integración en el patrón oro se retrasó unos meses hasta el 30 de agosto de 1924. A partir de entonces, la estabilidad monetaria y los préstamos exteriores asentaron las bases de la recuperación económica de Alemania y de un rápido crecimiento acompañado por una notable modernización de la estructura económica.

Tabla 4: La vuelta al patrón oro

	Divisa	Año de Estabilización	Paridad respecto a 1913	Precios (1925/1913)
Estados Unidos	Dólar	1918	100	171
Alemania	Marco	1923	0,0000000001	15.823.000.000
Gran Bretaña	Libra	1925	100	181
Francia	Franco	1926	20	282

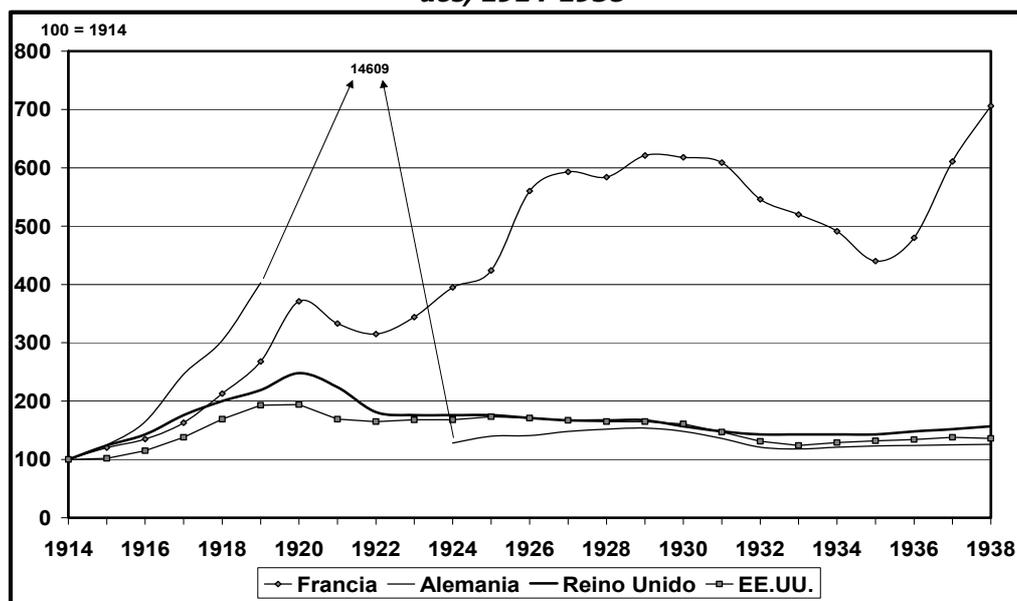
Las consecuencias sociales de la hiperinflación fueron gravísimas. La inflación destruye el valor real de los activos nominales no indiciados (bonos del estado, depósitos a plazo, pensiones y seguros), así que pensionistas y ahorradores se empobrecieron, mientras que los asalariados de las grandes empresas pudieron protegerse hasta cierto punto mediante la negociación colectiva, que desde 1919 en fue impuesta por el gobierno socialdemócrata permitía la actualización de los salarios nominales. Los consumidores en general realizaban un ahorro forzoso porque la pérdida de poder adquisitivo consiguiente a la depreciación del dinero les impedía acceder a importantes recursos que otros agentes

económicos podían utilizar para el gasto o la inversión: el Estado tomaba una cantidad mayor de los recursos económicos imprimiendo dinero, los especuladores podían acumular grandes fortunas vía préstamos debido a la tardía actualización respecto a los precios de venta, y la banca privada podía prestar con ganancias a costa del banco central gracias al tipo de redescuento real negativo (tipo nominal menos inflación). Aunque mucha gente gastaba con alegría, el empobrecimiento de las clases medias, la inseguridad y los cambios de fortuna agudizaron el descontento y la frustración reinantes en Alemania desde la derrota militar (Stefan Schweitz). La pérdida de cohesión social y de confianza en el sistema parlamentario de la República de Weimar contribuyó a la polarización de las opciones políticas y al ascenso del fascismo.

7.4.2. La restauración del patrón oro en Gran Bretaña

Gran Bretaña, sus dominios y algunos países europeos neutrales consiguieron restablecer los tipos de cambio de preguerra, pero a costa de una severa deflación. En efecto, Gran Bretaña volvió en 1925 al patrón-oro con el tipo de cambio anterior a 1914, pero la así llamada restauración de la libra fue en realidad una revalorización, que ha sido estimada en el 10% aproximadamente. Los precios interiores habían subido respecto al índice de 1914 más que en otros países que debían servir como referencia para la restauración, como Estados Unidos, por tanto, los precios relativos británicos eran en 1925 superiores a los norteamericanos. La coincidencia de ambas circunstancias significaba que las mercancías británicas valían ahora más en términos de otras divisas como el dólar, lo que evidentemente restaba mercados en el exterior y en el interior a los productores británicos.

Gráfico 5: Las fluctuaciones de los precios en Francia, Alemania, Reino Unido y Estados Unidos, 1914-1938



Fuente: Maddison, A., *La economía mundial, una perspectiva milenaria*. Madrid, 2002.

Sencillamente, el tipo de cambio elegido por las autoridades británicas era más alto que el correspondiente al poder adquisitivo de la libra en el exterior de Gran Bretaña. Con esta elección, el gobierno pretendía dos objetivos fundamentales: primero, la recuperación de la credibilidad de la política monetaria (no devaluar en ese momento ni nunca), y, segundo, la recuperación de la posición hegemónica de Londres en las finanzas internacionales. Además, los dominios habían instando en la Conferencia Económica Imperial de 1923 a una pronta estabilización de la libra. En efecto, los gobiernos, así como los bancos centrales, las empresas y los inversores extranjeros tenían depósitos en libras en Londres y realizaban operaciones financieras en esa plaza, de modo que la devaluación de la libra hubiera implicado la pérdida de depósitos y de operaciones financieras (Barry Eichengreen). En último término, los intereses financieros imperiales primaron sobre los industriales estrictamente británicos.

En la práctica, la restauración de la libra perjudicó a la economía en general, a la industria de exportación especialmente (carbón, acero, barcos y fletes) y, sobre todo, a los trabajadores. Los precios británicos eran más altos que los internacionales, la pérdida consiguiente de mercados exteriores deb-

ía forzar un ajuste interior para recuperar la competitividad de las exportaciones, ajuste tanto más difícil cuanto que los precios de los bienes de consumo y los salarios mostraban una notable rigidez a la baja debido respectivamente a la misma inflación y a la difusión de la negociación colectiva. Ahora bien, la elevación del tipo de interés por parte del Banco de Inglaterra con el fin de aumentar las reservas de oro que debían asegurar la convertibilidad de la libra, trajo consigo un descenso de actividad económica, del empleo y de los salarios suficiente para desatar el descontento (huelga general de 1926), pero apenas para recuperar posiciones en el mercado internacional. El virtual estancamiento de la economía británica en los años 20 tiene, por tanto, un trasfondo eminentemente monetario. En cambio, los ahorradores consiguieron una mejor remuneración por el capital.

7.4.3. La estabilización del franco

Un tercer grupo de países, entre los que destaca Francia (diciembre de 1926), junto a Bélgica e Italia estabilizaron sus divisas volviendo al patrón-oro, pero a tipos inferiores a los de preguerra. Los precios habían subido mucho, su reducción a los índices de preguerra habría supuesto un coste aún mayor que en Gran Bretaña. Aunque no fue deseada, la devaluación consiguiente supuso un abaratamiento de las mercancías de estos países en términos de otras divisas como el dólar o la libra, lo cual explica el crecimiento de sus exportaciones y sus economías durante los años siguientes hasta 1929.

Una vez que una masa crítica de países había restablecido el patrón oro, las externalidades de red atrajeron a los demás. En 1927 la mayoría de los países se había integrado al patrón oro, con las excepciones de España, China y la URSS (Eichengreen).

Ahora bien, el patrón oro restaurado durante el período de entreguerras respondía en la mayoría de los países a lo que se conoce como patrón cambios-oro: la autoridad monetaria de un país vincula la divisa al oro indirectamente, manteniendo un tipo de cambio fijo con las divisas adheridas al patrón oro estricto, entre las que destacaban el franco, la libra y, sobre todo, el dólar. El crecimiento económico aumentó la demanda de efectivo, pero las existencias de oro eran limitadas, así que las divisas convertibles (libras, dólares, francos) cobraron casi tanta importancia entre las reservas de los bancos centrales como el oro. Así pues, las divisas pasaron del 12% de las reservas de los bancos centrales del mundo en 1913 al 42% en 1927. En tales condiciones, el patrón cambios oro podía funcionar bien si las reservas de los principales bancos centrales aseguraban la convertibilidad y el préstamo internacional. Sin embargo, faltó la coordinación internacional y la propuesta británica para extender las reservas y armonizar de los tipos de descuentos y, así, frenar la especulación y dar estabilidad al sistema monetario internacional no fue respaldado por Francia ni Estados Unidos.

7.5. La expansión de los "felices" años veinte

El retorno a la paz en 1919, la urgencia de la reconstrucción y la liberación de la demanda contenida durante la guerra reactivaron la economía mundial, singularmente la europea. El crecimiento se detuvo sin embargo pronto, entre 1920 y 1921, como consecuencia de la crisis de superproducción originada por la vuelta de los beligerantes a los mercados mundiales, una vez que hubieran éstos acabado con la tarea de reconstruir sus economías domésticas. Pasada la crisis de reconversión de una economía de reconstrucción posbélica a una situación económica normalizada, se retomó la senda del crecimiento, apuntalada con una frágil recuperación de las relaciones económicas internacionales. El crecimiento comenzó por ello a ser más autárquico y cerrado que en las épocas precedentes.

7.5.1. El crecimiento económico

La mayor parte del crecimiento se concentró en los años 1925-1929 conocidos como los "felices años veinte", si bien el boom fue relativamente débil, diverso y problemático. Las regiones agrícolas de asentamiento europeo vivieron un crecimiento más débil que Europa y ésta, a su vez, menor que el de Estados Unidos. En las demás regiones, el comportamiento fue bastante irregular. En conjunto se aprecia la misma tendencia común a todo el período de entreguerras, la sobrecapacidad, por el mayor crecimiento de la oferta que el de la demanda, hecho que se revela por la evolución de los precios.

En la producción primaria aparecieron nuevas áreas de producción, en parte como respuesta a la escasez durante la guerra, al tiempo que el cambio tecnológico proporcionaba importantes aumentos de productividad en la agricultura gracias a la difusión de fertilizantes inorgánicos, forrajes, plaguicidas y

la mecanización (sustitución de caballos por tractores). En la minería se aprovecharon yacimientos de baja ley y se desarrollaron las técnicas de extracción y refinado del petróleo. Además, el aumento de la renta per cápita estaba provocando ya un cambio de la estructura de la demanda de alimentos (de bienes inferiores como el trigo a bienes superiores como los productos hortofrutícolas y ganaderos). Los precios no reflejaban totalmente esas tendencias debido a las condiciones monopolísticas que predominaban en el mercado de productos primarios (proyectos de cartelización y control a escala mundial en el petróleo y otros minerales).

En la producción de manufacturas se vivió un desarrollo veloz de la industrialización. Los países nuevos, productores de alimentos y materias primas se produjo un desarrollo de viejas industrias (textiles): primero, mediante la sustitución de importaciones durante la guerra, después, debido al deterioro de la relación real de intercambio de los productos primarios, mediante el proteccionismo (la recuperación de los beligerantes había incrementado la oferta).

Los países pioneros de la industrialización, especialmente los Estados Unidos, conocieron un rápido crecimiento de la construcción y de las industrias nuevas de bienes de consumo duradero (teléfono, bicicleta, automóvil, electrodomésticos), cuyos efectos de arrastre estimulan un crecimiento extraordinario del consumo doméstico e industrial de electricidad, así como la inversión en capital y energía. El cambio tecnológico consistía en la difusión generalizada de técnicas y procedimientos industriales ya conocidos desde el comienzo de la Segunda Revolución Industrial: la eficiencia en el consumo de energía, materias primas y maquinaria, el uso de materiales nuevos (aleaciones ligeras, plásticos), la producción en serie de bienes de consumo duradero. El incremento de la productividad, mayor que en 1873-1914, trajo consigo un aumento de la renta per cápita, que en parte fue destinada a la adquisición de la producción creciente de bienes de consumo, y en parte, al ahorro.

Ahora bien, la extensión del proceso de industrialización y el cambio tecnológico forzaron un ajuste en las antiguas economías industriales, sobre todo la británica. La expansión de las industrias del hierro y el acero, la ingeniería, los bienes eléctricos y la química, fue acompañada por la fuerte caída de las industrias tradicionales del textil, el carbón y la construcción naval. La competencia en los países nuevos, el uso del petróleo y la sobrecapacidad de la flota, junto con el lento crecimiento del comercio internacional, frenaron el crecimiento de unos sectores en absoluto ajenos a la modernización, pero que todavía representaban una parte fundamental de la estructura industrial británica. "El estancamiento de la economía británica que de ello se derivó y la pérdida de sus ventajas financieras y comerciales son factores fundamentales para explicar el fallo de la economía internacional en sus intentos de funcionar tan suavemente como había hecho antes de 1914" (Kenwood y Loughheed).

7.5.2. La economía internacional

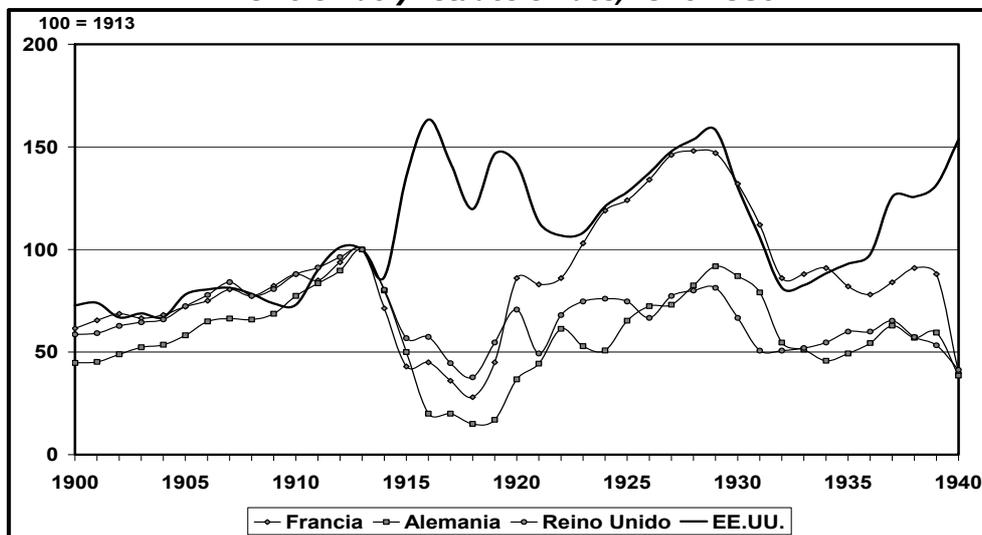
La tendencia a una creciente apertura de las economías nacionales que había caracterizado la época anterior a la guerra se vio frenada en esta época por el frenazo en la expansión del comercio internacional en relación con la producción, los controles a las migraciones internacionales y los problemas del sistema monetario internacional.

El comercio internacional creció a un ritmo más moderado por causas en parte estructurales (servicios y bienes de consumo duradero no participan tanto en el comercio exterior, economías de materiales de importación mediante productos sintéticos sustitutivos), pero sobre todo debido a la difusión de restricciones arancelarias, cuotas, cupos y control de cambios. En realidad, los gobiernos ampliaron y diversificaron los objetivos del proteccionismo, pasando de la protección de la industria infantil a la defensa del empleo en general y, ahora, el equilibrio de la balanza de pagos. Sin embargo, en el caso de Estados Unidos un arancel fuertemente proteccionista como el Fordney-McCumber de 1922 no estaba justificado, de hecho era incompatible con su papel como principal acreedor mundial. En efecto, las elevadas tarifas aduaneras dificultaban que los países deudores obtuvieran dólares para el servicio de la deuda, ya que el oro escaseaba, y sólo la tendencia de los americanos a seguir prestando en el extranjero aliviaba las dificultades de los deudores. Otro tanto cabe decir, pero a menor escala, de Gran Bretaña respecto a la ley de salvaguardia de la industria (1921) y del arancel McKenna.

Los movimientos migratorios retrocedieron debido a los efectos de las políticas restrictivas del principal país de emigración: el temor al empobrecimiento tras el cierre de la frontera, la escasez de tierras

fértiles y los crecientes problemas de sobreproducción primaria llevaron al gobierno de Estados Unidos a imponer cupos y cuotas a la inmigración en los años 1921-1925, aunque los salarios estaban su- biendo más lentamente que en los tradicionales países europeos de partida.

Gráfico 6: Evolución de las exportaciones de Francia, Alemania, Reino Unido y Estados Unidos, 1920-1936



Fuente: Maddison, A., *La economía mundial...*

La tendencia a la sobrecapacidad y las crecientes restricciones al comercio exterior provocaron algunos desequilibrios en la economía internacional. En efecto, los países exportadores de materias primas y alimentos encontraban dificultades para equilibrar sus balanzas de pagos debido a que el exceso de la oferta mundial —agravada por el proteccionismo norteamericano— tendía a depreciar el valor de las exportaciones y, por tanto, a reducir la capacidad de importar y de amortizar las inversiones exte- riores. Otro tanto cabe decir respecto a la capacidad de Alemania para continuar pagando las repara- ciones de guerra. Estos países debían elegir entre el ajuste característico del patrón oro, es decir, la deflación consiguiente a la contracción de las reservas monetarias, y la financiación del déficit median- te los préstamos exteriores.

Una vez restaurado el patrón oro, los movimientos de capital recuperaron la libertad del período ante- rior. Ahora bien, el sistema monetario internacional encontraba dificultades para acomodar los des- equilibrios de balanza de pagos de algunos países. Además, el patrón-oro restaurado durante el pe- ríodo de entreguerras era inestable fundamentalmente por tres razones: 1) la restauración del patrón- oro en Gran Bretaña al tipo prebélico (excesivo) pero con reservas decrecientes debido al deterioro continuo de la balanza de pagos e insuficientes para cubrir las emisiones exteriores que existían en el mercado financiero londinense, 2) la acumulación de reservas de oro por Francia y Alemania, debido al temor a la inflación, suponía una virtual esterilización monetaria, 3) Estados Unidos rehuyó desem- peñar el papel de liderazgo que le correspondía, ya que el proteccionismo era incompatible con su posición internacional como principal mercado mundial de mercancías y mayor prestamista.

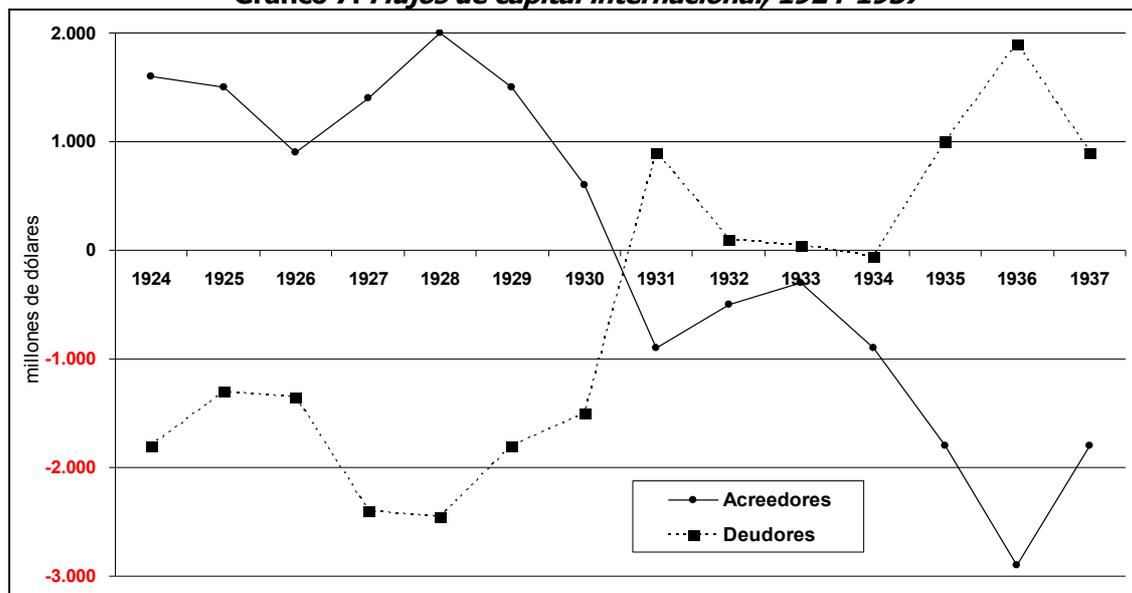
Tabla 5: Los principales inversores de la economía internacional

	Inversión Total	Inversión Acumulada	
	1925-1929	1913	1929
Estados Unidos	53%	8%	33%
Gran Bretaña	27%	47%	40%
Francia	11%	21%	8%
Alemania	-	16%	-
TOTAL	89%	92%	81%

En realidad, los desequilibrios mundiales (proteccionismo, sobrecapacidad) provocaron un aumento del endeudamiento internacional. En consecuencia, el equilibrio de la economía internacional descan- saba sobre el crédito norteamericano, es decir, sobre el ahorro interno y el superávit de la balanza de

pagos de los Estados Unidos. En 1929, el volumen de activos exteriores era mayor que en 1914, siendo Estados Unidos el principal inversionista. Ahora bien, el préstamo exterior, especialmente el norteamericano, se caracterizaba por la volatilidad (grandes fluctuaciones según tipo de interés y especulación bursátil), el destino no siempre productivo (lo que generaba más deuda), los tipos de interés fijos y altos, la denominación o en oro o en dólares cuando los precios estaban tendiendo a la baja (sobre todo los de los productos primarios) y el corto plazo, todo lo cual, en definitiva, aumentaba la vulnerabilidad de los países deudores como Alemania, Austria, América Latina y los países nuevos de ultramar ante una eventual retirada del préstamo norteamericano, sobre todo porque numerosos bancos centrales y comerciales constituían reservas con ese tipo de préstamos.

Gráfico 7: Flujos de capital internacional, 1924-1937



Fuente: James, Harold, *El final de la globalización*. Turner, Madrid, 2003, p. 69

7.6. La crisis de 1929 y la gran depresión de los 30

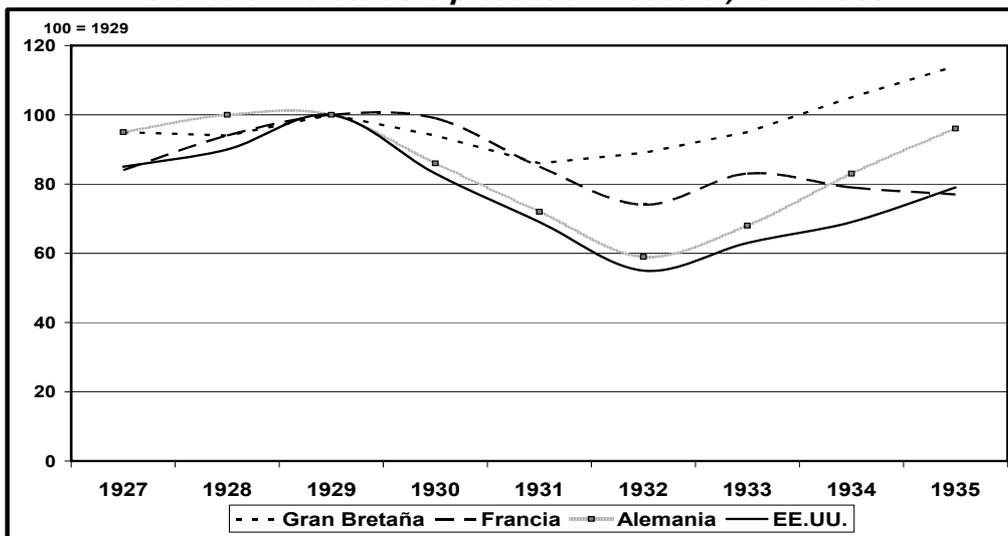
El crecimiento económico moderno ha conocido etapas o ciclos de auge y depresión, así como frecuentes crisis económicas de diversa intensidad. Lejos de ser meros accidentes, crisis y depresiones constituyen elementos sustanciales de la evolución del capitalismo, pero ninguna había sido tan intensa como la depresión que siguió a la crisis de 1929.

Un rasgo común a todas las depresiones es la caída de la actividad económica respecto a la capacidad de la oferta, es decir, el descenso de la demanda (consumo e inversión) respecto a la capacidad productiva y, en consecuencia, el desempleo de los factores de producción. Pues bien, la gran depresión de los 30 fue la peor de la historia por la intensa caída de la actividad económica y de la renta nacional, la prolongada duración y la dificultad de recuperación. Los primeros signos de recesión comenzaron entre finales de 1928 y mediados de 1929, pero la depresión experimentó un continuo agravamiento hasta llegar al fondo en 1932-1933, cuando en Estados Unidos y Alemania la renta nacional cayó hasta el 70% aproximadamente de 1929. En cambio, la recuperación se retrasó varios años más, unos tres años como mínimo y hasta seis o siete en otros, ya en plena Segunda Guerra Mundial.

La gran depresión provocó efectos devastadores a escala mundial, con la sola excepción de la URSS, que desde la Revolución de 1917 vivía prácticamente al margen de la economía internacional. La industria fue el sector más inestable, sobre todo la industria de bienes de consumo duradero (automóviles, electrodomésticos) y la de bienes de capital, pero los precios agrarios cayeron mucho más que los industriales. Además, el comercio internacional también sufrió una gran contracción.

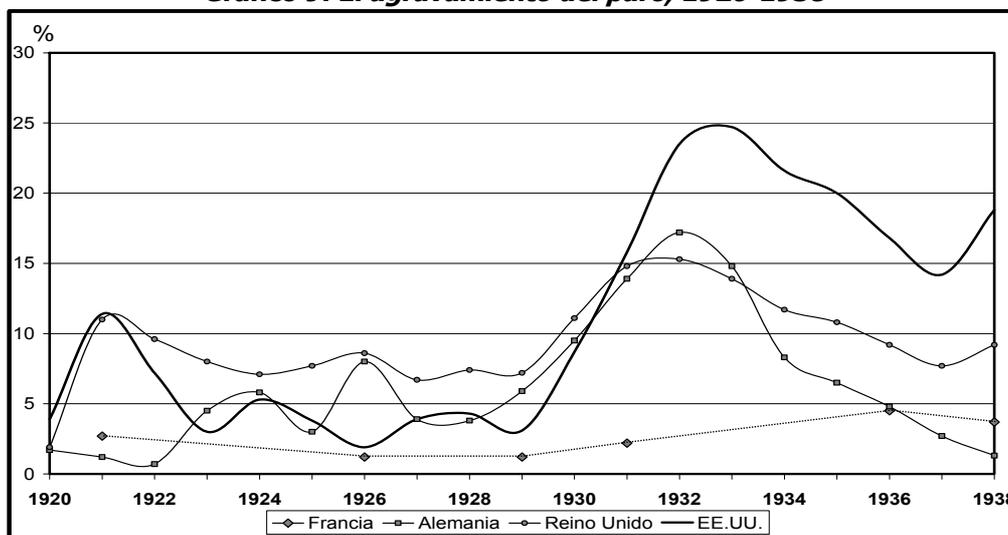
La consecuencia social más inmediata fue el desempleo masivo (más del 20% en Estados Unidos en 1933, hasta el 30% a mediados de 1932 en Alemania), cuando apenas existía cobertura o seguro de paro. La depresión mostró entonces que la inestabilidad del capitalismo puede erosionar la legitimidad de la economía de mercado y, por extensión, la de la democracia liberal.

Gráfico 8: Índices de la producción industrial, 1927-1935



Un rasgo común de todos los países fue el fortalecimiento del Estado como respuesta a la demanda de políticas de recuperación. Justamente, la experiencia de la gran depresión y el deseo de evitar otra experiencia similar, explica las innovaciones organizativas de la posguerra que constituyen el estado de bienestar, así como las políticas de intervención del Estado dirigidas a sostener la demanda, el pleno empleo y el crecimiento económico, y que impulsaron la edad de oro del capitalismo en los años 1950-1973.

Gráfico 9: El agravamiento del paro, 1920-1938



Fuente: Maddison, A., *La economía mundial...*

La economía internacional sufrió una virtual desintegración caracterizada por la ruptura del librecambio y la formación de bloques económicos enfrentados entre sí. Además, la experiencia totalmente contraria de la URSS, que entonces atravesaba un rápido crecimiento, se convirtió muy pronto en un desafío ideológico, político y militar para las democracias occidentales.

Gráfico 10: Producción, comercio y precios

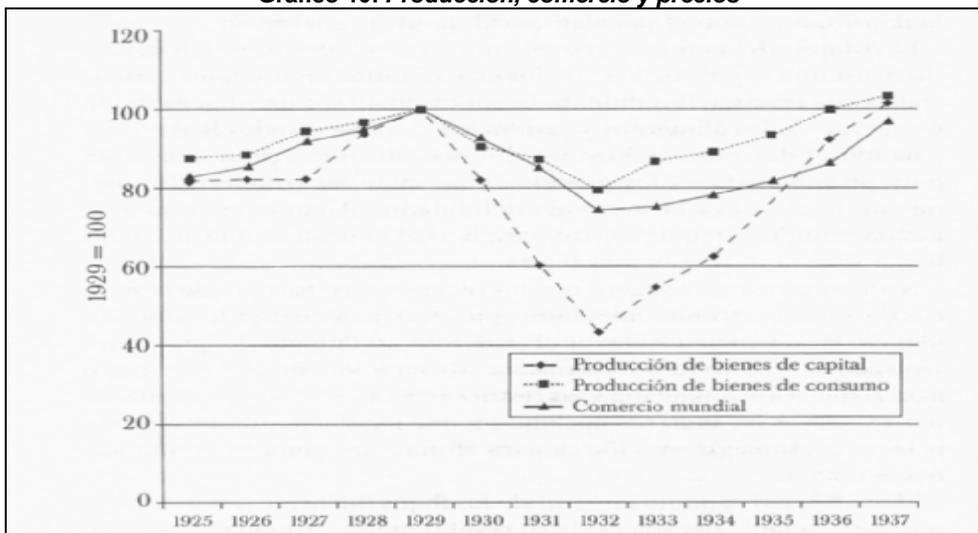
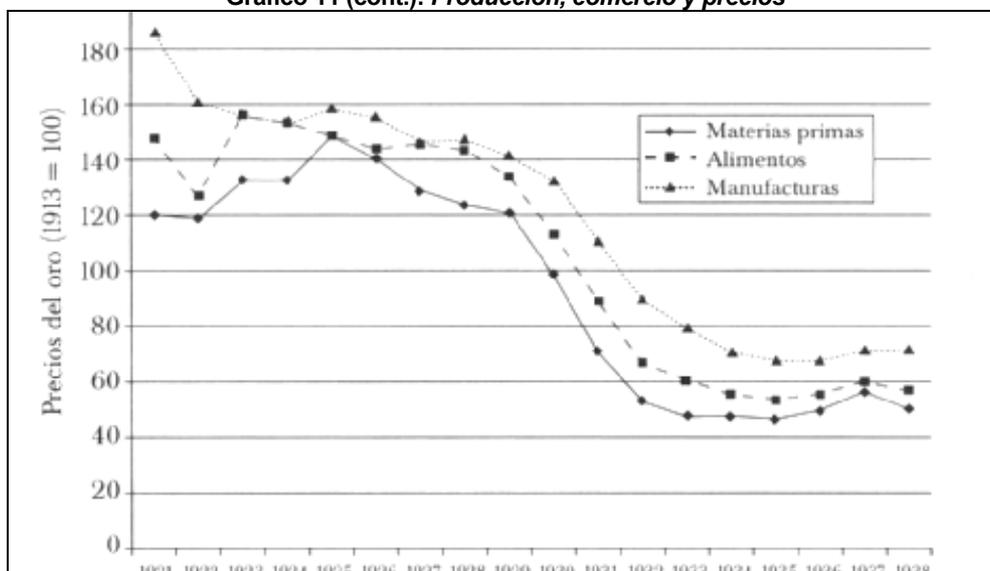


Gráfico 11 (cont.): Producción, comercio y precios



Fuente: James, Harold, *El fin de la globalización...*, pp. 136-137.

7.6.1. Los problemas de la economía americana

La gran depresión se produjo en el mar de fondo de las tendencias deflacionistas derivadas del patrón oro restaurado, aunque los orígenes concretos se encontraban en los Estados Unidos, que fue el país más afectado, seguido por Alemania. Desde allí, la gran depresión se difundió a los países productores de materias primas y alimentos, que venía arrastrando serios problemas de sobrecapacidad, y a los países desarrollados.

Los orígenes de la gran depresión en Estados Unidos son muy diversas, cada una por sí sola no parecía especialmente grave, pero una tras otra provocaron unos efectos acumulativos que profundizaron su intensidad y duración: primero una leve recesión, después el crac de la bolsa de valores, a continuación la crisis financiera y, por último, la suspensión del patrón oro.

Las causas de la incipiente recesión son de naturaleza estructural (demanda) y monetaria (oferta).

En principio, el mercado interior norteamericano mostraba algunos síntomas de recesión desde finales de 1928 y, en general, a lo largo del verano de 1929: varios indicadores señalan una tendencia al estancamiento y, poco después, un ligero declive, como la demanda de bienes de consumo duradero y, enseguida, la de bienes de capital (acumulación de stocks, fuerte caída de los precios y, por fin,

menor inversión en bienes de capital). A este respecto conviene destacar al menos tres hechos particularmente importantes:

- 1) La sobrecapacidad agrícola y la tendencia de los precios de los cereales a la baja frente al notable endeudamiento de los granjeros (consecuencia de la intensa mecanización que habían acometido en los años inmediatamente anteriores).
- 2) El descenso de la inmigración tras la imposición de cupos y cuotas en 1921-1925 y el consiguiente efecto sobre la demanda de vivienda, mientras la construcción proseguía un intenso crecimiento hasta finales de 1928.
- 3) El modelo de crecimiento y de distribución de la renta durante los años de expansión (los felices años 20) inducían una tendencia hacia la sobreinversión (la otra cara del subconsumo). El desfase de los salarios reales (+5%) respecto a la productividad (+60%) generaba un aumento de los beneficios, de manera que la demanda agregada dependía del comportamiento de grupos acomodados muy reducidos, es decir, del consumo de bienes duraderos o de lujo y, dado que estos son intensivos en capital, de la inversión; pero tales gastos están sometidos a mayores fluctuaciones que el gasto corriente vinculado a las masas de población asalariada. La volatilidad de la demanda podía ser acrecentada aún más por el sistema de ventas a plazos con fianza de entonces, que hacía depender el consumo de la renta esperada más que de la renta disponible. Además, los beneficios eran desviados hacia el mercado de valores y, según el diferencial de tipos de interés, hacia el exterior, lo que acrecentaba las fluctuaciones de la demanda.

Por lo que respecta a las causas de carácter monetario, éstas son más inmediatas. A este respecto, la política monetaria de Estados Unidos se enfrentaba a finales de los años 20 ante un dilema contradictorio:

- 1) El mantenimiento de la actividad interna y el préstamo exterior exigía bajar el tipo de interés en los Estados Unidos, como así efectuó la Reserva Federal en el verano de 1927 con el fin de ayudar a la libra (el diferencial de tipos de interés entre ambos lados del Atlántico estimulaba la demanda de títulos denominados en libras y, por tanto, la acumulación de reservas por el Banco de Inglaterra), pero a costa de estimular la especulación en el mercado de valores norteamericano.
- 2) Por el contrario, hacer frente a la especulación mediante la elevación de tipos de interés podía provocar unos efectos depresivos en el interior y en los países deudores, cuyos equilibrios de balanza de pagos dependían del préstamo norteamericano. Y, en efecto, la oferta monetaria M1 de USA creció cada vez menos desde 1926 en adelante hasta decrecer desde finales de 1928 a finales de 1929: 5,20% en 1926-27, 3,04% en 1927-28 y -0,91% en 1928-29, arrastrando a la mayoría de los países a la misma tendencia.

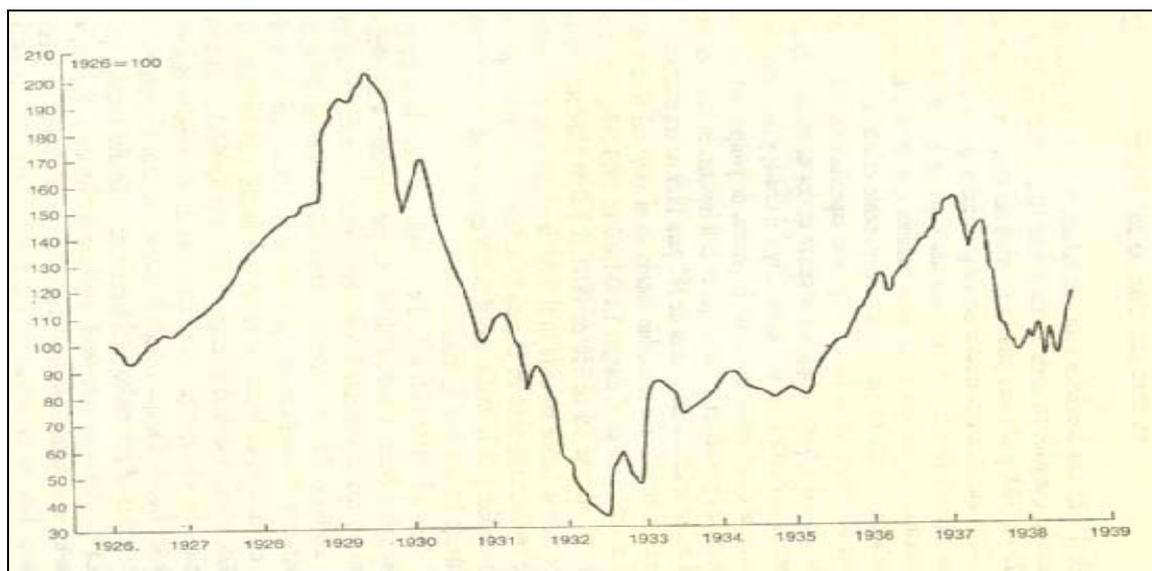
Entre tanto, el boom especulativo de la Bolsa de Valores (burbuja financiera) ocultó brevemente los síntomas de estancamiento, al igual que la persistencia de las ventas de bienes de consumo a plazos. La especulación era animada por: 1) el ahorro acumulado durante la etapa inmediatamente anterior de rapidísimo crecimiento de la productividad (la concentración de la renta inducía también una propensión marginal al riesgo), 2) las facilidades crediticias de la Reserva Federal durante 1926-28 destinadas realmente a sostener la libra y a financiar el déficit alemán, pero sobre todo las facilidades ofrecidas por la banca comercial (pocas reservas y/o exceso de confianza) y los agentes bursátiles (los *brokers* o intermediarios financieros fomentaban la compra a crédito con desembolso de una pequeña parte y depósitos de acciones en garantía), y, en fin, 3) las expectativas de los círculos bursátiles, desde donde se difundía una cultura de ganancia fácil y sin esfuerzo a través de plusvalías, independientemente de la situación real de las empresas. Que el riesgo, la imprudencia y la temeridad eran crecientes lo demuestra la continuidad del auge mientras el tipo de interés aumentaba a lo largo de 1928 (créditos con liquidez inmediata y alto interés): ¿por qué arriesgar el ahorro en la Bolsa cuando el crédito tendía a encarecerse y los depósitos bancarios ofrecían un comodísimo y creciente interés?

La incipiente recesión fue agravándose a lo largo del tiempo debido a la sucesión de varios acontecimientos encadenados entre sí que provocaron efectos acumulativos de signo negativo sobre la demanda, acelerando la espiral deflacionista. Entre estos problemas destacan tres: la demanda de liquidez como consecuencia del crac del mercado bursátil, las crisis financieras en ambos lados del Atlántico y las crisis de balanza de pagos de los países exportadores de alimentos y materias primas y de los países fuertemente endeudados como Alemania. En el marco de un sistema monetario internacional inestable en el que faltaba la cooperación entre los principales bancos centrales para regular las funciones de prestamista de última instancia, la confianza de las autoridades económicas en el libre mercado como mecanismo de ajuste vino a prolongar y profundizar la gran depresión.

7.6.2. El crac de la bolsa

En principio, todo boom especulativo acaba de forma abrupta en una crisis bursátil (como dice J.K. Galbraith, un globo casi siempre se desinfla rápidamente): el público pierde en algún momento la confianza o vuelve a la realidad cuando toma conciencia de que la especulación carece de base real (el valor bursátil de una empresa alcanza cotas exageradas cuando el dividendo que gana el accionista representa una proporción tan pequeña respecto a la inversión que ésta difícilmente podrá ser amortizada). El aumento del tipo de redescuento, en agosto en Estados Unidos y en septiembre en Europa, provocó grandes movimientos de capital en ambos sentidos, cierto nerviosismo y una leve caída de los índices bursátiles a finales del verano de 1929, pero tampoco es posible precisar las causas concretas que precipitan el crac justamente a finales de octubre.

Gráfico 12: Precios de las acciones en Nueva York, 1926-1938 (1926 = 100)



Fuente: Kindleberger, Ch.P., *La crisis económica, 1929-1930*. Crítica, Barcelona, 1985, p. 128.

Una vez iniciada, la crisis bursátil tiene un componente automático, en parte psicológico y en parte financiero. El crac desató el pánico entre el público, que o bien se deshacía de los títulos para evitar pérdidas mayores, o bien acudía a los bancos a retirar los depósitos. Por otra parte, la compra a crédito con fianza y depósito de acciones significa que la depreciación de los valores obliga a los especuladores a presentar mayores garantías crediticias, lo que supone una mayor demanda de liquidez que fuerza a solicitar nuevos créditos, a retirar depósitos bancarios o a vender precipitadamente los títulos (buenos y malos), cuyos valores, por tanto, continuaron depreciándose.

La conexión entre crisis bursátil y depresión económica se produjo a través de la demanda de liquidez de los corredores de bolsa, de otros agentes económicos y del público en general (pánico, efecto riqueza). No era posible una expansión del crédito, ya que los bancos atravesaban dificultades: por una parte, las reservas disminuían como consecuencia de la retirada de depósitos, mientras que, por otra, los activos se depreciaban debido a la caída generalizada del mercado de valores. Sencillamente, los bancos racionaron el crédito, pero mostrando una preferencia por los corredores de bolsa en apuros frente a otros clientes como agricultores, empresarios e industriales, agentes de importación-

exportación, constructores, propietarios de viviendas y consumidores en general. Al mismo tiempo, los bancos también exigieron el reembolso de los créditos o mayores garantías a todo tipo de deudores, quienes debieron vender activos, por lo tanto, para atender la demanda de liquidez y evitar la quiebra.

En consecuencia, la inseguridad ante el futuro provocada por el pánico y el desempleo, el empobrecimiento derivado de la pérdida de patrimonio bursátil y el racionamiento del crédito provocaron una contracción de la demanda, especialmente de bienes de consumo duradero y de bienes de capital, cuya compra se efectuaba mediante crédito. A medida que la demanda disminuía también lo hacían los precios, mientras que los costes fijos de las grandes empresas permanecían constantes, de manera que los beneficios disminuían y, con ellos, la inversión y el empleo. Entre tanto, plantas y trabajadores debían permanecer inactivos.

7.6.3. La crisis financiera de 1931

La caída de los precios aumentó la presión sobre los sistemas bancarios. En efecto, las quiebras bancarias se sucedieron desde finales de 1930 en adelante debido, por una parte, a la retirada masiva de depósitos (demanda de liquidez) y, por otra, a la insolvencia de los deudores y a la pérdida de valor de las carteras de los bancos. La presión era más acusada sobre los bancos que habían prestado en exceso y con riesgos dudosos, como los bancos norteamericanos vinculados con la agricultura (Medio Oeste) y el mercado bursátil (Nueva York), y los bancos mixtos europeos.

La banca norteamericana se caracterizaba por el riesgo y la descentralización, es decir, por el costumbre de operar con una débil reserva fracciona y por los vínculos puramente mercantiles entre las entidades bancarias de ámbito estatal y las de las principales plazas financieras del país (los bancos privados desconocían la situación exacta de los demás, a diferencia de los bancos con sucursales). Las autoridades monetarias agravaron indudablemente los problemas porque, lejos de ofrecer facilidades a los bancos en apuros, restringieron el crédito y elevaron los tipos de interés. A su entender, la política monetaria debía responder a la lógica del patrón oro porque justamente entonces la crisis financiera que vivía Europa acrecentaba las presiones sobre el dólar en demanda de liquidez, en demanda de oro, lo que hacía peligrar las reservas monetarias.

La banca de Austria y Alemania operaba con una elevada proporción de pasivos a corto plazo en manos extranjeras y unos activos a largo plazo de alto riesgo (mayoritariamente incobrables). La repatriación de capital norteamericano, primero con motivo del auge bursátil y después por el crac, agravó la inestabilidad del sistema bancario, pero la crisis financiera surgió con motivo del pánico local que se desató en el verano de 1931 tras la quiebra de un importante banco austriaco, el Creditanstalt. Los depositantes interiores y extranjeros retiraron su dinero de los bancos, de modo que a partir de entonces se sucedieron rápidamente las suspensiones de pagos en cadena por toda Austria, Hungría y Alemania, afectando a otros países como Gran Bretaña. La crisis financiera supuso la destrucción del sistema bancario y, por tanto, la drástica reducción de la oferta de crédito respecto a la demanda creciente de liquidez. La deflación consiguiente a las quiebras bancarias fue también agravada por la política monetaria restrictiva, que en estos casos vino impuesta por el recuerdo de la hiperinflación y por el peso de las reparaciones de guerra: el deterioro de la economía debía demostrar a los países aliados las dificultades internas con el fin de conseguir el fin de las reparaciones, pero el resultado de tantas restricciones fue la quiebra de varios grupos industriales.

Al mismo tiempo, el bloqueo de créditos en Alemania y Austria difundió la crisis monetaria a otros países aumentando la presión sobre la libra esterlina. Los bancos británicos estaban relativamente aislados de la crisis industrial, pero algunos bancos mercantiles sufrieron la moratoria acordada con la Europa central, mientras que la balanza de pagos empeoraba como consecuencia de la depresión que atravesaban los dominios imperiales. Esto hacía más difícil para el Banco de Inglaterra mantener la libra dentro del oro, justo cuando la pérdida de confianza aconsejaba a los depositantes la su conversión a la paridad de acuñación. La subida del tipo de descuento fue insuficiente para evitar la salida de capital, pero provocó efectos contraproducentes que agravaron la depresión y el paro. La especulación se desató provocando lo que de otro modo no habría sido necesario, la suspensión de la convertibilidad de la libra el 19 de septiembre de 1931, símbolo de la desintegración del patrón oro, pues también erosionó la confianza en otras divisas.

En efecto, los bancos centrales de otros países sustituyeron sus reservas de dólares por oro ante el temor de sufrir pérdidas de capital si la divisa americana se depreciaba. En respuesta, las autoridades de Estados Unidos adoptaron una política salvajemente deflacionista que fue acompañada por un creciente desempleo y una depresión todavía más profunda (Barry Eichengreen).

7.6.4. La difusión internacional de la depresión

Los problemas de Estados Unidos influyeron sobre la economía internacional en virtud de la posición dominante que ese país ejercía como principal acreedor, productor y cliente de la economía mundial.

Ante todo, la reducción del préstamo internacional, primero durante el boom especulativo y después a causa de la demanda de liquidez, provocó una fuerte escasez de capital en los mercados internacionales. Por eso los síntomas de recesión aparecieron en Alemania y los países exportadores de productos primarios ya en los últimos meses de 1928. Además, el proteccionismo norteamericano, redoblado por el arancel Smoot-Hawley de 1930 para proteger los precios internos frente a la competencia exterior, provocó la caída de las importaciones: en los países exportadores se acumularon los stocks y los precios bajaron, el consiguiente déficit de balanza de pagos provocó a su vez escasez y carestía de crédito y, en última instancia, contracción de la inversión y de la actividad económica.

Los países industriales sufrieron las consecuencias de la depresión por influjo directo de Estados Unidos e indirectamente a través de los países productores de materias primas y alimentos, es decir, o bien por la reducción del préstamo exterior norteamericano o bien por la contracción de las exportaciones a Estados Unidos y la periferia (el proteccionismo norteamericano reducía la capacidad de importar de estos países). Después, la depresión del sector exterior europeo agravó la situación de los países periféricos, porque éstos ya no encontraban mercado para sus alimentos y materias primas.

7.7. Las políticas económicas frente a la depresión

Un gran pesimismo se abatía sobre los países en depresión: el horizonte de los contemporáneos no era la recuperación, ni mucho menos el crecimiento económico, sino la estabilización en un nivel deprimido, un equilibrio caracterizado por el estancamiento con un elevado desempleo. Los observadores más lúcidos advirtieron el final de una época: en primer lugar, el final del liberalismo económico, es decir, de una teoría económica según la cual los mercados se ajustan por sí mismos automáticamente (ley de Say: toda oferta crea su propia demanda, luego no caben depresiones), pero la gran empresa no puede ajustar la oferta a la demanda a la baja sin poner en peligro su propia existencia (coste del capital fijo), mientras que las organizaciones sindicales mantienen rígidos los costes salariales debido a la negociación colectiva. Además, durante la gran depresión la democracia liberal fue cuestionada seriamente, ya que el paro masivo y la carencia de servicios sociales provocaron graves penurias y un gran descontento.

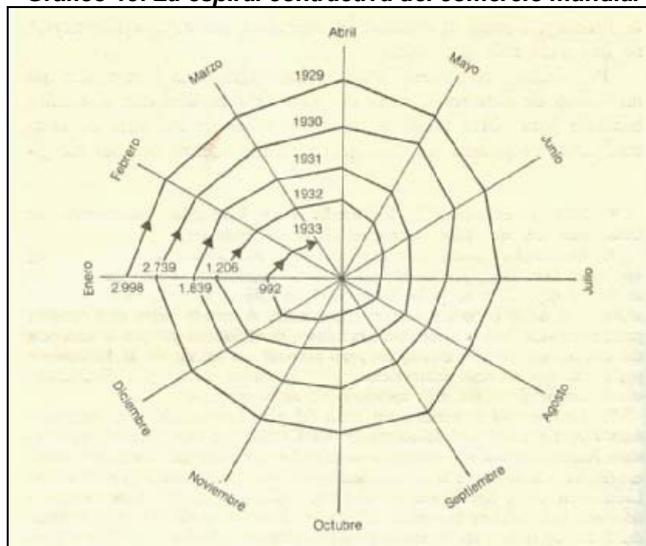
Las políticas de recuperación presentan dos rasgos comunes:

- 1) La ruptura de la economía internacional: en el curso de la depresión, el déficit de balanza de pagos provocó unos efectos deflacionistas tan graves que algunos países tuvieron que suspender la convertibilidad de su divisa a un tipo de cambio fijo y devaluar, y, después, elevar las medidas proteccionistas con el fin de conservar las reservas de oro y divisas que constituyen la base monetaria. En general, la reacción ante la depresión incluía aranceles más altos, cuotas y control de cambios, es decir, racionamiento de importaciones y divisas, así como devaluaciones competitivas. En la práctica, todos los países atendieron a su situación interna sin ocuparse de las consecuencias en el exterior. Estados Unidos en particular no asumió la posición hegemónica, es decir, el liderazgo que le correspondía en la economía internacional, a diferencia de Gran Bretaña antes de 1914. En consecuencia, la ruptura de la economía internacional debido a la falta de acuerdo y concertación entorpeció el curso de la recuperación.

La sucesión de las devaluaciones competitivas restó eficacia a los efectos proteccionistas iniciales: los efectos proteccionistas se deben a que la devaluación del tipo de cambio abarata los productos del país en términos de otras divisas y encarece las importaciones en términos de la divisa devaluada. La incertidumbre (tipos de cambio variables como consecuencia de la devaluación) agudizó la especulación monetaria creando mayor incertidumbre. En consecuen-

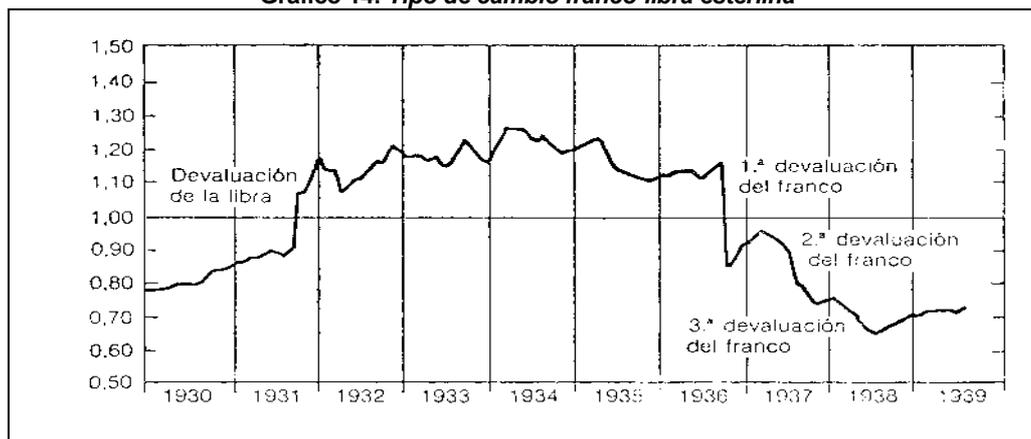
cia, el comercio internacional se contrajo, orientándose hacia los respectivos dominios imperiales y las áreas de influencia. Las relaciones internacionales tomaron un tono de creciente agresividad

Gráfico 13: La espiral contractiva del comercio mundial



Fuente: Kindleberger, Ch.P., *La crisis económica...*, p. 208.

Gráfico 14: Tipo de cambio franco-libra esterlina



Fuente: Kindleberger, Ch.P., *La crisis económica...*, p. 294.

- 2) Las economías nacionales vivieron un creciente intervencionismo del Estado en el sector exterior y en el interior vía gasto (política fiscal). Sin embargo, las experiencias nacionales fueron muy diferentes. El principal contraste fue el que distinguía a las democracias liberales, donde imperaba el acuerdo voluntario entre los agentes económicos bajo regulación estatal, y los estados fascistas, que protagonizaron una reacción violenta orientada hacia el control monopolista, la represión interna y la guerra. Los países especializados en la producción de alimentos y materias primas forman un grupo con características propias.

7.7.1. Las democracias liberales

En Gran Bretaña, la recuperación fue temprana, sobre todo en nuevas industrias, con importantes ganancias de productividad. Los efectos de la devaluación fueron anulados muy pronto por las devaluaciones competitivas de otros países, incluso dentro del área de la libra. Por tanto, la recuperación descansó en el mercado interior, gracias a la recuperación de los beneficios empresariales (salarios estables) y al gasto público. Sin el corsé del patrón oro, la política económica pudo dirigirse al abaratamiento del crédito, esencial para estimular la inversión en nuevas industrias y en la construcción. La recuperación de la construcción periurbana estimuló enseguida a la industria del automóvil y ésta a la de bienes de capital. El gasto público también se orientó a la recuperación de las regiones y los secto-

res deprimidos (sanidad, tierra, reorganización de empresas y mercados), al gasto en infraestructura, y, desde 1936, al rearme.

La política de recuperación en los Estados Unidos fue impulsada por el New Deal del presidente F.D. Roosevelt. El New Deal era en realidad un conjunto heterogéneo y, a veces, contradictorio de leyes dirigidas a combatir los principales síntomas de la depresión y que perseguían, además, la recuperación de la confianza y las expectativas económicas de la población.

La crisis bancaria fue atajada mediante una moratoria general en el pago de deudas, el incremento del crédito de la Reserva Federal y la devaluación del dólar en septiembre de 1933 para proteger las reservas de oro, aunque fue sin duda exagerada en relación con la balanza de pagos. Además, la imposición a los bancos de coeficientes de reserva obligatoria pretendía reducir el riesgo y proporcionar estabilidad al sistema bancario. La recuperación de los precios fue inducida mediante ayudas al abandono de cultivos (Agricultural Adjustment Act) y restricciones a la concurrencia y a la producción concertadas voluntariamente entre los agentes económicos (National Industrial Recovery Act). La recuperación de los beneficios podía descansar en la contención de los salarios, pero el estímulo de la demanda era imprescindible para recuperar la plena ocupación de los factores de producción, y para ello fueron introducidos el seguro de desempleo (Work Progress Administration), los derechos sindicales plenos y la negociación colectiva generalizada (Wagner Act), al mismo tiempo que el gasto público en infraestructuras de las distintas administraciones experimentaba un considerable incremento (electrificación rural en Tennessee Valley, carreteras, obras municipales). Si la contracción de la demanda privada reducía las expectativas de beneficio y estas a su vez la inversión, entonces el ahorro que respondía a la demanda de liquidez profundizaba la depresión creando un círculo vicioso. En tales circunstancias, el gasto público en construcción debía ser el multiplicador que ceba la inversión y, así, facilita la recuperación de la demanda. El mismo resultado cabía esperar de los subsidios de paro y los mayores salarios de los trabajadores activos, gracias a las reformas respectivas.

El New Deal inauguró una nueva cultura progresista de intervención estatal en asuntos sociales. Además, el efecto fue positivo en la medida que mejoró el consumo y las expectativas de los negocios. Sin embargo, la recuperación comenzó tarde (1935), y fue frágil (recesión de 1938) e incompleta (respecto a beneficios, inversión y reabsorción del paro) debido a la falta de concertación (anulaciones temporales de las principales leyes), a la política monetaria aún restrictiva (las reservas obligatorias, pensadas para prevenir la imprudencia y las quiebras bancarias, fueron aumentadas en 1936-37) y al comienzo tardío del rearme. A partir de 1938 ya se confunden las fuentes del crecimiento: gasto público en infraestructuras y rearme, y flexibilización de la política monetaria.

La política económica de Francia continuó descansando en el mantenimiento del tipo de cambio mediante la acumulación de reservas de oro por temor, aunque parezca sorprendente, a las consecuencias de la inflación, pero esto suponía en la práctica la revalorización del franco frente a las divisas devaluadas, de manera que los efectos fueron desastrosos: la caída de las exportaciones prolongó la depresión hasta 1936. El programa del Frente Popular que ganó las elecciones de ese año fue muy contradictorio: en el exterior, la devaluación del franco debía recuperar la competitividad de las exportaciones, pero en el interior, el eje de la política descansó en el aumento de los salarios nominales por hora y la reducción de la jornada laboral con la esperanza de estimular la demanda interior, mientras que el gasto público apenas fue incrementado. Ahora bien, los costes laborales crecientes fueron trasladados por los empresarios a los precios con el fin de mantener los beneficios, de manera que los salarios reales se estancaron entre 1935 y 1938. Sin embargo, el deterioro de las relaciones internacionales desde 1936 en adelante indujo también en Francia un incremento del gasto público en el rearme.

7.7.2. La Alemania nazi y el Japón

La depresión en Alemania había sido extremadamente grave (dependencia del préstamo y el mercado exterior, persistencia de política monetaria ortodoxa por razones políticas internas y externas), con tasas de paro durante algunos meses del 35%, fuerte descontento y polarización social (nazis y comunistas). La fuerte recuperación del PNB y el empleo (incluso casi completa desaparición del desempleo) tendría después un gran coste sociopolítico: en realidad, la economía estaba siendo organizada para la guerra.

El giro de la política deflacionista a la expansionista data de mediados de 1932, una vez liberada del peso de las reparaciones, gracias a la inspiración reformista del gobierno liberal, que inició un tímido plan de obras públicas.

Los nazis ampliaron esa política, incluyendo desde noviembre de 1934 el rearme: la prioridad de la inversión en infraestructuras, siderurgia y química (productos sustitutivos de síntesis, derivados del carbón) desplazó a partir de entonces a las industrias de bienes de consumo. El desarrollo de una economía dirigida se hacía en cooperación estrecha con las grandes empresas, que absorbían los pedidos, imponían precios a las pequeñas empresas y gozaban de privilegios de exportación. Además, la concentración de la riqueza avanza también por medio de expropiaciones a los judíos por precios insignificantes.

Las relaciones laborales se endurecieron drásticamente: el corporativismo, es decir, la integración forzosa de empresas y trabajadores en la organización del Estado, que es un aspecto esencial del fascismo, significa la imposición del arbitraje estatal, así como la aceptación forzosa de cualquier oferta de empleo, el libro del obrero y otras medidas entre las que destaca obviamente la suspensión de sindicatos y derechos laborales. El paro se redujo espectacularmente gracias sobre todo a la inversión pública, pero también secundariamente a la restricción del empleo femenino y la emigración campesinidad, y a la introducción del servicio militar obligatorio, pese a la prohibición impuesta por los aliados en los Acuerdos de Paz.

La financiación del crecimiento nazi descansó en tres pilares que debían permitir la contención de las tensiones inflacionistas inherentes a un fuerte crecimiento y, sobre todo, al pleno empleo:

- la emisión de letras especiales con poder liberatorio restringido al pago de impuestos y la posibilidad de descuento en el banco central,
- el control de precios y salarios mediante controles severísimos (inflación reprimida),
- el control del sector exterior mediante acuerdos bilaterales de compensación (clearing) entre Alemania y los países de Europa central y oriental, con los que tenía una posición dominante (principal comprador y vendedor): la imposición de precios y plazos, retrasando el pago, significa que estos países financiaban a Alemania.

Al mismo tiempo, la agresividad exterior iba *in crescendo* (presión militar hasta anexión de Austria, parte de Checoslovaquia y Polonia), pues ¿cómo liquidar las letras especiales acumuladas a medida que aumentan los pedidos gubernamentales? En último término, la producción de armas será pagada con el botín de guerra (tierras, mano de obra, reservas de oro).

El llamado milagro alemán debe ser matizado para situarlo en sus justos términos: los incrementos de producción fueron destinados a bienes de capital en mayor medida que a bienes de consumo, y las ganancias de productividad fueron inferiores a las de otros países, mientras que la recuperación con salarios constantes favorecía el aumento de los beneficios empresariales y de los ingresos fiscales, así como a los antiguos desempleados que ahora trabajaban. En realidad, el descontento acumulado desde la guerra, la derrota, la hiperinflación y el desempleo masivo de 1932, así como la salvaje represión de toda oposición política y sindical y más tarde el expolio de los países ocupados explican el aire de orden, bienestar y seguridad que reinaba aparentemente en Alemania, incluso durante la guerra

Japón es otro ejemplo tan ilustrativo como el alemán de éxito a corto plazo y consecuencias destructivas del militarismo. La depresión fue un problema relativamente pasajero (1930-31), porque en 1932 comenzó una intensa recuperación del comercio exterior (economía de bajos salarios, fuerte devaluación), que arrastró a la marina mercante induciendo un incremento de la demanda de bienes de capital (siderurgia, construcción naval). Asimismo, el gasto público (militar) aumentó financiado por préstamo bancario y emisión monetaria. En 1936 Japón alcanzó el pleno empleo: la escasez de ciertos factores implicaba un riesgo de inflación, pero el intento aperturista y de control del gasto militar fra-

casó tras el asesinato del primer ministro Takahashi, acelerándose la vía militarista (1937) y el enfrentamiento con Estados Unidos por el control del mercado en Asia y el Pacífico.

7.7.3. Los países exportadores de productos primarios

Las experiencias nacionales fueron muy diferentes, pero, en general, el proceso de sustitución de importaciones que había comenzado en 1914-1918 continuó más deprisa. Como las balanzas de pagos continuaron en tensión, las devaluaciones competitivas obligaron a reforzar el proteccionismo. A pesar de un crecimiento demográfico más rápido que en otras partes, la renta per cápita progresó más deprisa en América Latina que en el resto del mundo. En Asia, el carácter de enclave de la economía moderna era todavía más fuerte (dependencia política): la recuperación proporcionó mayores ganancias a los inversores extranjeros.

7.8. España, 1914-1936

7.8.1. El ciclo bélico, 1914-1923

El estallido de la Primera Guerra Mundial afectó profundamente a la economía española, a pesar de la posición neutral del país durante el conflicto. Tras la incertidumbre inicial comenzó una etapa de expansión (1915-1919), a la que siguió una crisis posbélica (1920-1921) que se vio agravada por la creciente conflictividad social y política.

El cambio experimentado por la economía de los países beligerantes provocó varios estímulos, pero también algunos obstáculos para el crecimiento económico. Si la coyuntura bélica estimuló el desarrollo de algunos sectores por medio de la sustitución de importaciones (carbón, siderurgia, construcción mecánica, química, electricidad) y el acceso al mercado francés y de ultramar (textil), también entorpeció el de aquellos sectores orientados hacia el mercado británico y que empleaban bienes intermedios de importación. En general, los desplazamientos de la demanda provocaron un incremento generalizado de los precios, debido a la escasez. Ahora bien, el encarecimiento del carbón explica sin duda la aceleración durante estos años de la electrificación, que llegó a ser completa en la industria textil.

El crecimiento de la producción fue importante, pero también el de la población y, sobre todo, el de los precios, de manera que la renta per cápita real permaneció estancada. Además, el impulso de la actividad económica consistió en la intensificación del capital y del trabajo (turnos), a costa de la depreciación de capital, antes que en la innovación tecnológica, que habría permitido una reducción de los costes de producción. Los elevados precios permitieron la reaparición de empresas pequeñas que operaban con unos costes marginales elevados. Sin duda, las dificultades de importar bienes de equipo y la perspectiva coyuntural (transitoriedad) desanimó la renovación de la estructura productiva.

A pesar de las dificultades de algunos sectores de exportación (minerales, frutas), la balanza comercial alcanzó superávit debido al fuerte descenso de las importaciones (carbón, bienes de equipo). Además, las ganancias del sector naval aumentaron enormemente debido al encarecimiento de los fletes, mientras que la repatriación del capital de los países beligerantes facilitó la naturalización de empresas y deuda pública.

El resultado neto fue seguramente un estancamiento de la producción en términos reales, ya que el crecimiento fue acompañado por un aumento de la inflación, que tuvo importantes consecuencias sobre la distribución de la renta y la estabilidad política del régimen de la Restauración:

La inflación fue más aguda en 1917-19. El origen se encontraba inicialmente en la demanda (escasez), después en los costes (materias primas, bienes de equipo, salarios nominales, beneficios empresariales), y, más tarde, en el crecimiento de la oferta monetaria (1917).

La economía española en su conjunto conoció durante esta época una importante acumulación de capital, aunque la distribución de la renta experimentó una tendencia creciente hacia la desigualdad. Los beneficios, la renta de la tierra y los alquileres urbanos experimentaron un aumento espectacular. El ahorro se canalizó hacia el mercado inmobiliario, la constitución de sociedades, la adquisición de valores hasta entonces en manos extranjeras y la banca.

Sin embargo, el retraso de los salarios nominales respecto al coste de la vida (inflación) provocó un retroceso de los salarios reales de los obreros y de los empleados públicos. Si los salarios de los mineros del carbón y de los obreros industriales de las grandes ciudades pudieron recuperarse (escasez de trabajo, sindicación), los de los jornaleros rurales, no. La creciente brecha entre los salarios urbanos y los rurales estimuló a su vez la emigración interior desde el campo hacia la ciudad, lo que tendía a empeorar la escasez de vivienda, el coste de los alquileres y la calidad de los servicios urbanos.

El Estado tuvo que hacer frente a grandes retos: combatir la inflación, transformar las infraestructuras y ofrecer nuevos servicios para atender las demandas sociales. Ahora bien, si el gasto público continuó aumentando (precios, guerra, más competencias), los ingresos siguieron siendo insuficientes debido al fracaso de los proyectos de reforma fiscal, como el de Santiago Alba (1916) para gravar los beneficios extraordinarios de guerra, y otros para introducir el impuesto sobre la renta. En consecuencia, la financiación del presupuesto descansó nuevamente en la emisión de deuda pública.

La crisis posbélica (1920-22) fue resultado de la vuelta a la "normalidad" de la economía internacional, que trajo consigo una brusca caída de los precios (deflación). Dadas las rigideces de costes, las empresas industriales atravesaron serias dificultades que repercutieron sobre algunos bancos, sobre todo aquellos que, por su parte, atravesaban serias dificultades como consecuencia de las operaciones especulativas que habían emprendido durante la guerra. La respuesta del Estado consistió en el proteccionismo por medio del "arancel Cambó" y en la ley bancaria de 1921. La de los empresarios, en la lucha antisindical.

Sin embargo, el sistema político de la Restauración (1876) ya no podía encauzar el conflicto socio-político por vías legales (descomposición de partidos dinásticos, marginación de partidos de masas que no tenían cabida en el sistema parlamentario, dinámica terrorismo-represión y problema militar). En cualquier caso, los proyectos democráticos fueron cortados de raíz por la Dictadura de Primo de Rivera (1923-30).

7.8.2. La economía política de la Dictadura, 1923-1930

La actividad económica experimentó una notable aceleración durante estos años bajo el impulso de varios estímulos internos (urbanización, salarios reales, empleo, proteccionismo y reserva de mercado interior) y externos (exportaciones de productos agrarios mediterráneos, emigración). El efecto multiplicador de la inversión fue ahora mucho mayor que en el pasado, sobre todo por medio de la recuperación de las expectativas empresariales (confianza), y, más tarde y en menor medida, gracias a la inversión pública en obras hidráulicas (energía, regadío), ferrocarriles y carreteras.

La política económica se caracterizó también por un mayor intervencionismo a través de organismos de control de carácter corporativo, como el Comité Regulador de la Producción Industrial (1926), que implicaba una fuerte limitación de la iniciativa empresarial respecto a la creación y fusión.

A pesar de que la Dictadura contaba con amplios apoyos sociales y del proyecto de crear un régimen corporativo, no pudo sobrevivir a la creciente oposición que fueron despertando la cuestión fiscal, la crisis monetaria y la creciente conflictividad social.

7.8.3. La depresión económica y la política económica de la Segunda República, 1931-1936

La depresión coincide con un cambio de régimen político que despierta grandes expectativas de mejora económica, social y política entre amplios sectores de la población, pero también gran desconfianza. Los primeros gobiernos republicano-socialistas (1931-33) siguieron una política de reforma al tiempo que debían enfrentarse a las consecuencias de la depresión económica-internacional.

La depresión económica internacional se transmitió a España por tres vías: la caída de las exportaciones (mayor que la de las importaciones), la contracción de las transferencias (remesas de emigrantes repatriados) y las repatriaciones de capital (necesidades de liquidez, desconfianza hasta 1932).

Los sectores más afectados fueron la agricultura mediterránea y la industria básica (pérdida de expectativas y estancamiento de la construcción urbana). En cambio, la agricultura cerealera y las industrias

de bienes de consumo (textil) apenas atravesaron dificultades gracias a las buenas cosechas y a la política laboral de los primeros gobiernos. En conjunto, la depresión económica fue relativamente moderada: los precios y la producción cayeron menos que en otros países. La recuperación posterior apenas se dejaba entrever cuando fue interrumpida por la Guerra Civil (1936-1939).

La política económica frente a la coyuntura estuvo siempre presidida por la obsesión de mantener el equilibrio presupuestario y la defensa del tipo de cambio de la peseta. Las autoridades monetarias pensaban que la estabilización debería proporcionar respeto en el exterior, así como crédito y apoyo político. En la práctica, los efectos deflacionistas del empeoramiento de la balanza de pagos no fueron compensados por la política monetaria. Es cierto que la reforma del Banco de España fue dirigida precisamente a fortalecer el intervencionismo gubernamental vía pignoración de deuda pública, préstamo interbancario, reducción del tipo de descuento, pero todas estas fueron medidas en parte no deseadas que, en cualquier caso, no constituyeron una política anticíclica propiamente dicha (P. Martín Aceña). Al contrario, la política monetaria resultó ser contradictoria con la marcha de los negocios, las reivindicaciones sociales y la demanda de financiación de la política de reformas estructurales.

En efecto, la política económica de reforma estructural de los gobiernos republicano-socialistas fue muy ambiciosa. Las principales fueron tres: los planes de obras públicas (regadíos), las reformas laborales (negociación colectiva en grandes empresas, reducción de jornada y aumento de salarios, condiciones de trabajo, seguros y jurados mixtos), y, sobre todo, la reforma agraria. Esta última constituyó el mayor reto de la política republicana y fue, sin duda, la que despertó mayor oposición. El objetivo era más social (empleo y redistribución del ingreso en regiones latifundistas) que económico (productividad agraria, demanda de bienes de consumo). Sin embargo, la ejecución resultó lenta, insuficiente por la falta de apoyos financieros y técnicos complementarios a los propietarios e indiscriminada por el deseo socialista de extenderla a todo el país, al margen de los intereses de los pequeños y medianos propietarios, de manera que provocó más descontento y frustración que entusiasmo.

La inestabilidad política iba en aumento debido a la escasa cultura democrática de los dirigentes políticos, grave problema al que se añadían otros de carácter estrictamente político (regionalismo), corporativo (reforma militar) y religioso. La radicalización fue extrema tras la derrota de la coalición republicano-socialista en las elecciones de 1933 y su participación en la revolución de octubre 1934. La victoria del Frente Popular en las elecciones de febrero de 1936 desató dos movimientos: la ruptura del orden republicano con las ocupaciones espontáneas de fincas rurales, las persecuciones religiosas y la violencia política, y el cambio de estrategia de la derecha, del legalismo al golpismo.

7.9. Prácticas de Tema 8: El periodo de entreguerras, 1914-1936

MATERIAL PARA PRÁCTICAS

P.1. Conceptos a recordar

P.2. Cuestiones a analizar

P.3. Lecturas complementarias

P.1. Conceptos a recordar

Todos estos conceptos económicos son **básicos y fundamentales**; serán además empleados con frecuencia a lo largo del curso, por lo que su comprensión y memorización es indispensable.

Corporativismo República de Weimar Reparaciones Hiperinflación Patrón cambios oro Esterilización	Broker Sistema de la Reserva Federal Depresión Deflación New Deal Letras especiales Clearing
---	--

P.2. Cuestiones a analizar

1. ¿Cómo fue financiada la Primera Guerra Mundial?
2. ¿Qué cambios estructurales provocó la Primera Guerra Mundial?
3. ¿Cuáles fueron las principales consecuencias de los tratados de paz?
4. ¿Podía Alemania pagar las reparaciones de guerra impuestas por los aliados?
5. ¿Qué relación había entre las reparaciones y la hiperinflación alemana?
6. ¿Por qué la hiperinflación distorsiona gravemente la distribución de la renta?
7. ¿Qué razones impulsaron a las autoridades británicas a restaurar el patrón oro en 1925 al tipo de cambio prebélico?
8. ¿Era compatible el proteccionismo norteamericano con el equilibrio de la economía internacional en los años 1925-1929?
9. ¿Por qué la economía mundial tendía a la sobrecapacidad en el período de entreguerras?
10. ¿Qué sectores manufactureros fueron los protagonistas del boom de los años veinte?
11. ¿Cuáles eran las principales debilidades del sistema monetario internacional tras la restauración del patrón oro?
12. ¿Por qué Francia y, en menor medida, Alemania esterilizaban el oro?
13. ¿Qué características presentaba el crédito internacional en los años 1925-1929?
14. ¿Qué relación había entre las restricciones migratorias y la construcción urbana?
15. ¿Por qué la economía norteamericana tendía en los años veinte a la sobreinversión?
16. ¿A qué dilemas se enfrentaba la Reserva Federal en los años 1926-1929?
17. ¿Qué circunstancias pueden explicar el auge del mercado bursátil de Nueva York en 1926-1929 si la política monetaria de la Reserva Federal tendía al mismo tiempo a ser más restrictiva?

18. ¿Qué hicieron los bancos después del crac de la bolsa para convertir la recesión de la economía norteamericana en una depresión?
19. ¿Por qué la Reserva Federal persistió en la política monetaria restrictiva?
20. ¿Por qué la crisis financiera de 1931 acabó provocando la devaluación de la libra?
21. ¿Cómo se difundió la depresión de los Estados Unidos al resto del mundo capitalista?
22. ¿Qué era el New Deal?
23. ¿Qué función desempeñó el gasto público en la recuperación de la demanda después de la gran depresión?
24. ¿Fueron suficientes las reformas laborales del Frente Popular para impulsar la recuperación de la economía francesa?
25. ¿Cómo se financió la recuperación económica en la Alemania nazi?
26. ¿Por qué los países exportadores de productos primarios aplicaron una política de sustitución de importaciones de manufacturas durante el período de entreguerras?
27. ¿Cuál fue el sentido del crecimiento de la economía española durante el ciclo bélico y por qué?
28. ¿Qué factores impulsaron el crecimiento de la economía española durante los felices años veinte?
29. ¿Cómo se difundió la gran depresión en la economía española?
30. ¿Qué objetivos perseguía la reforma agraria de la Segunda República española?

P.3. Lecturas complementarias

Lectura 1: El Mundo del mañana

[La "era de las catástrofes" es una expresión correcta y adecuada para expresar lo que padeció la economía y la sociedad del periodo de entreguerras, pero ella no da completa idea de lo que ocurrió en aquellos momentos. Éstos también tuvieron una cara más positiva y brillante, que Frieden la expresa bajo la expresión "El mundo del mañana" porque en ellos se desarrollaron los cambios que se habían iniciado en la época anterior y acabarían culminando en el mañana de después de la IIGM.]

Las nuevas industrias

Los nuevos productos y procesos industriales fueron las fuentes más importantes del rápido aumento de productividad entre 1914 y 1939. La Primera Guerra Mundial aceleró el desarrollo de la industria química, y poco después llegaron al mercado los plásticos y fibras sintéticas (especialmente rayón). La electricidad fue reemplazando en la producción a otras formas de energía a medida que se racionalizaban y mejoraban las redes eléctricas. Se descubrieron nuevas aleaciones de acero y nuevas formas de refinar el petróleo, hechos de especial importancia para la fabricación y funcionamiento de automóviles y aviones. Estas innovaciones impulsaron el aumento de productividad, y como la mayoría de ellas requerían operaciones a gran escala, también fomentaron la expansión de grandes fábricas y empresas.

Para la mayoría de la gente, la muestra más visible del cambio tecnológico era el auge de los nuevos electrodomésticos. Algunos existían antes de 1914, pero sólo como novedades; muchos de ellos eran ya habituales en 1939, por lo que algunos historiadores hablan de una revolución en los artículos de consumo duradero durante los años de entreguerras. La producción y uso en Estados Unidos superaba con mucho la del resto del mundo. Antes de la Primera Guerra Mundial alrededor de una décima parte de los productos acabados que compraban los consumidores estadounidenses eran bienes de consumo duraderos; en 1929 esa proporción era de una cuarta parte. Casi todo el incremento correspondía a los vehículos de motor y electrodomésticos como aparatos de radio y frigoríficos. Otros países desarrollados no estaban muy por detrás de Estados Unidos en cuanto a la disponibilidad de bienes de consumo duraderos, aunque las rentas más bajas, la inestabilidad política y las consecuencias de la guerra restringieran la oferta y la demanda.

La invención de la válvula de vacío un año o dos antes de la Primera Guerra Mundial hizo posible la radio doméstica; las emisiones regulares en Estados Unidos, los Países Bajos y Gran Bretaña demostraron su viabilidad comercial entre 1920 y 1922. En 1939 había veintiocho millones de radios domésticas en Estados Unidos, catorce millones en Alemania, nueve millones en Gran Bretaña y cinco millones en Francia. El frigorífico doméstico se introdujo en Estados Unidos en 1916 por novecientos dólares, más del doble del precio de un Ford modelo T y que le habrían supuesto al obrero industria medio casi dieciocho meses de salario. Pero a finales de 1920 el precio medio había caído por debajo de trescientos dólares, sustancialmente menos que el nuevo modelo A de Ford, y el obrero medio podía pagarse ahora un frigorífico con los salarios de tres meses. En ese momento se vendían cerca de un millón de unidades al año; en vísperas de la Segunda Guerra Mundial las ventas anuales alcanzaron casi los tres millones y en la mitad de los hogares estadounidenses había frigorífico. Durante los años veinte proliferaron los hornos, radiadores y calentadores de agua eléctricos, tanto en Estados Unidos como en Europa, y aparatos eléctricos más pequeños como aspiradoras y planchas se hicieron comunes en los hogares estadounidenses y de Europa occidental, por no hablar de artilugios más pequeños —pero cuya ausencia es difícil imaginar ahora— como la cremallera, la cinta más y menos adhesiva, y en 1924 el pan en rebanadas.

El avión estaba en el otro extremo del espectro de los nuevos productos en cuanto a asequibilidad. Antes de la Primera Guerra Mundial era una curiosidad con poco uso para el transporte serio; la primera cabina cerrada para pasajeros no se ensayó hasta un par de años antes de la guerra. La guerra indujo muchas mejoras en el diseño y en la década de 1930 los vuelos se hicieron mucho más frecuentes. Eran todavía prohibitivamente caros para la mayoría de la gente, y el DC-3 (capaz de veintidós pasajeros) no empezó a funcionar hasta 1926, pero en 1939 el transporte aéreo estaba ya bien asentado, incluidas las rutas transoceánicas de las líneas aéreas Pan American.

El impacto de la radio, el frigorífico, el avión y hasta la cremallera en la vida de los años veinte y treinta palidecía en comparación con el del automóvil. El vehículo de motor transformó la sociedad, proporcionando una movilidad individual sin precedentes, y liberó a la gente de las limitaciones de los

medios de transporte anteriores, como el ferrocarril los había liberado de la tiranía del transporte marítimo o fluvial.

La producción de automóviles se convirtió en el eje central de la economía moderna. La producción de vehículos de motor fue pronto la mayor industria en todos los países desarrollados importantes, y muchas otras estaban dedicadas a satisfacer la demanda de insumos para la producción de automóviles. En 1929, cuando Estados Unidos producía 5,4 millones de vehículos de motor al año, el sector automovilístico suponía alrededor de una quinta parte del consumo nacional total de estaño, níquel y acero, y más de la mitad del de acero laminado. También utilizaba alrededor de una tercera parte de la producción de aluminio del país y tres cuartas partes de la de placas de vidrio y caucho. Un sector industrial que apenas existía quince años antes —en 1913 Estados Unidos produjo menos de medio millón de vehículos— dominaba ahora la economía.

El ascenso meteórico de la industria del automóvil fue especialmente pronunciado en Estados Unidos. La elevada renta per cápita y las grandes distancias hacían el automóvil particularmente atractivo para los consumidores estadounidenses; en 1921 circulaban más de diez millones de automóviles por las carreteras de Estados Unidos, y había más de diez vehículos de motor por cada uno en Europa. Los mercados nacionales más pequeños y un comienzo más tardío de la producción en masa frenaron el desarrollo de la industria en Europa ya que hacía que los automóviles fueran mucho más caros que en Estados Unidos. En 1922 un obrero estadounidense bien pagado podía comprar un modelo T con el salario de alrededor de diez semanas, mientras que a un obrero francés en una situación parecida le habría costado más de un año de salario comprar un automóvil equivalente, el Citroën 5 CV.

Pero aun así, los europeos se incorporaron pronto a la era del automóvil. En 1930, después de diez años de ventas vertiginosas, la proporción de los vehículos de motor registrados en Estados Unidos y en Europa había caído de 10:1 a 5:1. A mediados de los años treinta la industria automovilística británica era la principal usuaria de insumos industriales como el acero y el estaño. Aunque no era tan decisiva en Europa occidental como en Estados Unidos, era el sector industrial más importante en las principales economías.

El automóvil caracterizó la industria moderna. En 1939 circulaban veintinueve millones de vehículos de motor por las carreteras estadounidenses, otros ocho millones en Europa, y varios millones más en el resto del mundo. Cada año se producían otros siete u ocho millones de automóviles, y las tendencias eran alcistas en todas partes.

Las nuevas corporaciones empresariales

La industria del automóvil ejemplificaba las innovaciones de gestión y organización que crearon la empresa moderna. Muchos de los avances en productividad entre 1914 y 1939 habrían sido imposibles sin el nuevo tipo de empresa que se desarrolló junto a las nuevas tecnologías y productos.

El gran tamaño de esas empresas no era nada nuevo; la creación de trusts en las décadas anteriores a 1914 había dado lugar a la oligopolización de varios sectores industriales, en manos de unas pocas grandes empresas. Algunas, como las de ferrocarriles, presagiaban las nuevas formas de organización, ya que gestionaban intereses económicos complejos e interrelacionados. Pero muchas reflejaban simple mente intentos de restringir la competencia, como en tiempos de los «príncipes del dinero» de la British East India Company.

Las nuevas empresas de los años de entreguerras, en cambio, agrupaban operaciones independientes en una corporación integrada por varias plantas a fin de solventar complicados problemas de coordinación. Unieron en una sola empresa actividades diversas —investigación, diseño, producción, distribución, publicidad— que hasta entonces se llevaban a cabo de forma separada. Podían ocuparse de la producción y comercialización de determinadas mercancías desde la obtención de la materia prima hasta la venta final, e incluso más allá, llegando a la financiación de la compra y los servicios al consumidor.

Los avances tecnológicos que aumentaron la escala de la producción indujeron algunos de los aspectos de la evolución empresarial. En quince años, entre 1914 y 1929, los altos hornos, las acerías y las fábricas de tintes triplicaron o cuadruplicaron su producción. En 1909 las fábricas de bicicletas estadounidenses tenían un promedio de 46 obreros y producían alrededor de siete bicicletas al día; en 1929 la fábrica media tenía 209 trabajadores y fabricaba cuarenta y cinco bicicletas al día.

Las nuevas economías de escala eran obvias en el sector del auto móvil. Las más importantes se introdujeron cuando Henry Ford estableció una línea de montaje móvil en 1913, diez años después de crear su Ford Motor Company y cinco años después del lanzamiento del modelo T. Tenía como modelo las cadenas de despiezado de los carniceros de Chicago, a lo largo de las cuales se descarna-

ban los animales a medida que salían con sus propias patas de los furgones para volver a ellos enlatados, empaquetados y embalados. La cadena de montaje reducía el trabajo a una simple repetición de gestos mecánicos, afinaba la velocidad de montaje y convertía el proceso de fabricación en una producción en masa.

La cadena de montaje instalada en la fábrica de Ford de Highland Park en 1913 redujo el tiempo necesario para fabricar el chasis de un modelo T de más de doce horas-hombre a una y media. En 1909, antes de la introducción de la cadena de montaje, una fábrica de automóviles tenía en promedio menos de doscientos trabajadores y fabricaba menos de diez automóviles a la semana; en 1929 tenía cerca de un millar de trabajadores y fabricaba más de cuatrocientos automóviles a la semana. Esto significaba que aunque en 1909 había más fábricas de automóviles en Estados Unidos que en 1929, la producción de automóviles era de 126.000 en el primer caso y de 5,4 millones en el último, y que el trabajador medio del automóvil en Estados Unidos producía diez veces más automóviles en 1929 que en 1909.

Fábricas tan grandes y productivas no requerían necesariamente grandes propietarios. Había enormes fábricas textiles por todo el mundo industrial, pero las empresas solían estar especializadas y a menudo contaban con una sola planta. En la mayoría de los sectores se daban una serie de pasos separados para llegar desde la materia prima hasta el mercado, y cada uno de ellos solía quedar a cargo de un tipo de empresa diferente. En las plantaciones se cultivaba el algodón, que una vez cosechado, desmotado y embalado se transportaba por ferrocarril hasta un puerto, desde donde se enviaba por barco a la metrópoli; luego venían las operaciones de cardado, peinado, hilado, blanqueado, hasta tejerlo, convertirlo en tela y teñirlo o estamparlo; de ahí pasaba a los mayoristas que lo distribuían a las fábricas de ropa o a los detallistas. Incluso allí donde las unidades empresariales eran grandes —y los ferrocarriles, navieras y empresas textiles podían ser muy grandes— sólo abarcaban unas pocas actividades relacionadas entre sí. Trataban con clientes y abastecedores cercanos, en masa. Las fábricas textiles y de ropa compraban el algodón o la tela a una amplia variedad de proveedores y vendían sus productos en el mercado abierto.

Los fabricantes de automóviles decidieron que ese tipo de organización no les convenía. En la fabricación de un solo automóvil se utilizaban cientos o incluso miles de distintos componentes y piezas, muchas de las cuales sólo servían para un modelo determinado, por lo que no disponían de un mercado muy amplio. Esto dejaba a los fabricantes de automóviles a merced de sus proveedores y a éstos a su vez a merced de los fabricantes de automóviles. La fiabilidad de cada parte era crucial para la otra y no había margen para fallos. La naturaleza única de muchas piezas y componentes también hacía difícil acordar un precio equitativo para un artículo para el que había un solo vendedor y un solo comprador, y esto precarizaba las relaciones entre las empresas fabricantes de automóviles y sus proveedores (y también con los distribuidores). Un retraso del fabricante de una pieza podría poner en peligro toda una línea de producción de automóviles, del mismo modo que un retraso en esta última podría poner en peligro el sustento de un fabricante de piezas.

Henry Ford comprobó pronto que necesitaba una fuente fiable de piezas para hacer que sus cadenas de montaje funcionaran eficazmente. Durante la Primera Guerra Mundial comenzó a construir un enorme complejo integrado junto a la desembocadura del río Rojo en las afueras de Detroit. En aquella planta llegaron a trabajar 120.000 personas y redefinió el proceso de fabricación moderno. Como dicen dos historiadores del automóvil, «la planta del río Rojo, que cubría 2.000 acres y presumía de la más larga cadena de montaje del mundo, era el centro del imperio industrial de Henry Ford y un monumento a su genio. Hasta allí llegaban en sus barcos privados hierro y carbón extraídos en sus propias minas. El caucho se importaba de una plantación de su propiedad en Brasil. La madera llegaba de árboles cortados en tierras de Ford. La Ford Motor Company se había convertido en la mayor empresa privada del mundo». La vasta e interconectada escala de producción que desarrolló Ford era tan extraordinaria que en muchos lugares del mundo moderno la producción en masa llegó a conocerse como «fordismo».

General Motors, una compañía que desde su inicio en 1908 era un trust, era el mayor innovador en la gestión en el sector del auto móvil. En el transcurso de la década de 1920, Alfred P. Sloan y su equipo crearon un sofisticado sistema de administración. Dividieron la empresa en unidades cuyos productos estaban claramente diferenciados —Chevrolet, Cadillac, Oldsmobile, y finalmente las divisiones encargadas de producir tractores, frigoríficos y aviones—, que funcionaban separadamente pero tenían una dirección común.

General Motors se esforzó por hacerse cargo de cada vez más eslabones de la cadena de producción y venta de sus automóviles. Como en el caso de Ford, aquella estrategia brotó de las dificultades para garantizar y mantener fluentes fiables de abastecimiento de piezas cruciales. En un primer

momento su proveedor más importante era Fisher Body, que fabricaba los chasis para todos sus automóviles; pero tras una década de difíciles problemas contractuales y de otro tipo, en 1919 General Motors se apoderó de Fisher Body. La dirección de GM decidió no volver a permitir nunca que sus enormes operaciones quedaran a merced de un proveedor o distribuidor poco fiable.

A mediados de la década de 1920 General Motors era propietaria o tenía relaciones casi exclusivas con muchos de sus proveedores más importantes, como AC Spark Plugs, Delco o Fisher Body. Contaba también con una vasta red de vendedores, sobre los que ejercía un estrecho control. La General Motors Acceptance Corporation era una enorme sucursal financiera que prestaba dinero a sus clientes para que pudieran comprar sus automóviles «a tiempo». La corporación también aprovechaba su preeminente posición en la investigación, producción y comercialización industrial para introducir nuevas líneas de productos para el consumo doméstico, en particular el frigorífico Frigidaire.

Los gestores aplicaban los nuevos métodos a la investigación y desarrollo y a la mercadotecnia. Los fabricantes de automóviles, que necesitaban dominar y proteger los nuevos avances técnicos, reunieron la investigación industrial bajo su propio techo en lugar de comprarla a laboratorios independientes que podían revelar información a los competidores. Lo mismo sucedía con la mercadotecnia de esos productos tan dependientes de la imagen. General Motors y otros fabricantes de automóviles incorporaron el diseño, ingeniería, publicidad y marketing a la red de la propia empresa.

La corporación de nuevo tipo mantuvo deliberadamente su experiencia tecnológica, de gestión y mercadotecnia dentro de la propia empresa. Aunque una parte importante de la historia del automóvil es que en 1929 se produjeron en Estados Unidos más de 5 millones de automóviles en sólo 244 cadenas de montaje, una parte aún más relevante de esa historia es que tres firmas enormes — General Motors, Ford y Chrysler— fabricaron más de 4 millones.

Las nuevas corporaciones tenían muchas fábricas. Las automovilísticas estaban muy diversificadas y fabricaban de todo, desde bujías hasta los vidrios de las ventanillas para sus automóviles, que iban luego a parar a las cadenas de montaje. Las nuevas empresas de vehículos de motor también incluían la dirección y gestión: coordinaban y administraban el complicado proceso de la producción y distribución de automóviles. La empresa moderna separaba la gestión de la propiedad, porque dirigir una empresa compleja era una tarea profesional que requería una experiencia especializada. En esos sectores industriales las empresas de tipo familiar cedieron el paso a sociedades anónimas dirigidas por gestores profesionales.

Las empresas del automóvil también estaban verticalmente integradas y abarcaban las fases sucesivas de la producción y distribución. Las empresas anteriores sólo controlaban un proceso industrial limitado y las automovilísticas habían comenzado también de esa forma, comprando las piezas y ensamblándolas para fabricar los automóviles. Pero con el tiempo integraron fases anteriores en el proceso de producción, para controlar el suministro de insumos menos acabados, y fases posteriores para controlar la distribución y venta de sus productos. Esa integración vertical significaba que un fabricante de automóviles podría tener divisiones que se ocuparan de la extracción de mineral de hierro y carbón, de la fabricación de acero, de construir chasis y piezas, del diseño y montaje de los automóviles, de distribuirlos luego por todo el país (en ferrocarriles propiedad de la compañía), de la publicidad y venta en redes de la propia empresa y de financiar su compra. Las corporaciones del automóvil eran líderes en la producción y distribución en masa y en la integración vertical. Incorporaron a la firma toda una variedad de actividades que anteriormente se llevaban a cabo en mercados abiertos: investigación, diseño, producción, distribución y ventas. También eran supervisadas por cuarteles general de la empresa que se especializaban en esa tarea —en la supervisión—, no en la producción de automóviles de por sí.

Los fabricantes de automóviles eran sólo la parte más visible de las nuevas corporaciones. Estados Unidos estaba cada vez más dominado por grandes empresas diversificadas y verticalmente integradas. Las nuevas firmas acumulaban negocios que iban de la producción en masa al consumo en masa, pasando por la innovación tecnológica y a menudo la fidelización de la clientela. Se crearon marcas para bienes de consumo perecederos como los alimentos procesados, los cigarrillos o los artículos de aseo: Armour, Borden, Pillsbury, Campbell, Swift, American Tobacco o Procter & Gamble. Otro tipo de marcas eran las de los bienes de consumo duraderos, entre los que destacaban evidentemente los automóviles pero que también incluían otros artículos y aparatos: Firestone, Remington, Eastman Kodak, Singer, General Electric o Westinghouse. Otras empresas parecidas producían maquinaria de uso agrícola e industrial (a diferencia de la destinada al consumo familiar): Allis-Chalmers, American Can, Deere, International Harvester, etc. Finalmente estaban las empresas químicas y petroleras: Du Pont, Allied Chemical, Union Carbide y las conocidas como «las Siete Hermanas».

Esos mastodontes de la industria configuraron la producción y el consumo hasta un punto nunca antes imaginado. El diseño, publicidad y marketing empresarial parecían moldear la demanda de los clientes para satisfacer la oferta, y no al contrario. Y por supuesto el dominio empresarial de los mercados amenazaba con comportamientos anticompetitivos, tanto porque las nuevas corporaciones internalizaban transacciones que antes tenían lugar en el mercado, como por las posibilidades obvias de colusión entre las pocas empresas enormes que dominaban una cantidad creciente de sectores industriales. De hecho, aunque General Motors era un líder de la industria automovilística, podía considerarse integrada en un complejo más amplio: Du Pont era su principal accionista, y Pierre du Pont era el presidente de su consejo de administración. Por otra parte, General Motors era el mayor cliente de Du Pont, debido al uso masivo de sus pinturas de secado rápido en el acabado de los automóviles. Transacciones antes externas se iban convirtiendo así en relaciones internas de una gigantesca corporación o entre dos de ellas.

Las nuevas empresas también incorporaban en su seno la investigación y desarrollo. Antes del cambio de siglo la mayoría de los inventos corrían a cargo de científicos e ingenieros individuales o de grupos que trabajaban en laboratorios independientes. Al aumentar la necesidad de I + D, también lo hizo el deseo de mantener el secreto y la propiedad de los descubrimientos, y una proporción cada vez mayor de la investigación industrial se iba integrando en las nuevas corporaciones y se realizaba en laboratorios estrechamente controlados. La era del inventor individual, ejemplificada por Thomas A. Edison, concluyó y fue sustituida por la de I + D a cargo de las propias empresas. Las más preocupadas por controlar sus propios horizontes tecnológicos ampliaron espectacularmente sus laboratorios científicos. En 1921 alrededor de dos mil ochocientos científicos trabajaban en esos laboratorios, y en 1946 eran cuarenta y seis mil los dedicados a la investigación industrial, de los que el 93 por 100 trabajaban en laboratorios integrados en las grandes corporaciones. En los veinticinco años transcurridos entre esas dos fechas la proporción del personal científico en el empleo total en la industria se multiplicó por siete. La imagen del inventor en un pequeño laboratorio aislado fue sustituida por la de los Laboratorios Bell de la American Telephone & Telegraph o instalaciones similares creadas por Du Pont, General Electric y otras parecidas.

La I + D se integró principalmente en aquellos sectores industriales en los que prevalecían las corporaciones modernas, porque las razones para incorporar la ciencia a la firma eran parecidas a las que había para integrar otras partes del proceso industrial. En 1940 más de cuatro quintas partes del personal de investigación en la industria estaban en sectores que eran también bastiones de las nuevas formas empresariales: procesamiento de alimentos, química, petróleo, caucho, maquinaria, equipo de transporte e instrumentos. Las nuevas corporaciones cambiaron fundamentalmente, no sólo la forma en que se fabricaban, publicitaban y distribuían las mercancías, sino también cómo se inventaban, desarrollaban y diseñaban los productos y los procesos de producción.

Estados Unidos estaba a la cabeza de las nuevas formas empresariales, pero otros países industriales le seguían de cerca. Las vías de implantación de las nuevas formas empresariales diferían. La larga tradición europea de cárteles organizados propiciaba que algunos de ellos se constituyeran en firmas horizontalmente integradas. Las seis mayores empresas químicas alemanas, por ejemplo, funcionaron como una federación laxa entre 1916 y 1925, momento en el que decidieron fusionarse para convertirse en la IG Farben. Las compañías británicas tendían a ser más lentas en adoptar las nuevas formas, quizá porque en el país de más antigua tradición industrial bastaban las largas relaciones entre clientes y proveedores. Francia era todavía más lenta, probablemente por el retraso de los mercados de consumo y del sistema financiero del país. Pero aunque había rezagados, en vísperas de la Primera Guerra Mundial todas las economías industriales importantes estaban dominadas por corporaciones integradas y diversificadas muy grandes.

Las nuevas empresas internacionales

Las nuevas empresas también se extendieron más allá de las fronteras. Durante la década de 1920 hicieron su primera aparición significativa las actuales corporaciones multinacionales. También en esto Estados Unidos iba a la cabeza y el automóvil era la quintaesencia de ese tipo de corporación. Las empresas estadounidenses crearon, compraron o establecieron miles de sucursales en Europa, Canadá y Latinoamérica.

Hacía mucho tiempo que los inversores habían salido al extranjero en busca de beneficios, pero las formas adoptadas por esa búsqueda iban cambiando. Durante la época clásica el capital salía de Europa occidental en cantidades enormes, en su mayor parte en forma de préstamos en que la empresa o el gobierno extranjero simplemente obtenía dinero para utilizarlo de la manera que le apete-

ciera. El control de la inversión, en otras palabras, permanecía en manos del prestatario. Algunas inversiones europeas en ultramar eran de hecho directas, y el control de su gestión permanecía en manos del inversor europeo. Pero antes de la Primera Guerra Mundial prácticamente no había inversiones directas en la industria; típicamente se trataba de la producción de materias primas o productos agrícolas —minas de cobre, plantaciones de caña de azúcar o de bananas, campos petroleros— o en servicios públicos y ferrocarriles. También era así en el caso de los estadounidenses, cuyas inversiones directas en el extranjero antes de 1914 correspondían casi en su totalidad a Latinoamérica, y sobre todo en la producción del sector primario.

Las corporaciones estadounidenses verticalmente integradas ampliaron sus horizontes en el extranjero dando lugar a la corporación multinacional industrial (CMI) que difundía por todo el mundo nuevos productos y técnicas de producción, gestión y mercado, y pronto los automóviles, electrodomésticos y otros productos estadounidenses eran habituales en Europa y Canadá. Ford, Westinghouse y las demás corporaciones gigantes aprovechaban su experiencia en construir redes de fábricas, proveedores y distribuidores en la totalidad de Estados Unidos para crear redes semejantes en Europa. El proceso se aceleró en cierta medida debido a las barreras comerciales europeas, que dificultaban a las empresas estadounidenses la exportación a los mercados europeos y les daban razones para saltarse las barreras arancelarias creando fábricas locales. Sin embargo, el impulso real para la expansión empresarial fue el mismo que había prevalecido dentro de Estados Unidos: las grandes ventajas con que contaba una corporación integrada para fabricar y vender bienes de consumo producidos en masa.

En 1929 la inversión directa estadounidense en el extranjero era de 7,9 millardos de dólares, esto es, más del 5 por 100 de la riqueza total de las empresas y granjas del país (frente a sólo el 2 por 100 en 1900). De esa cantidad, la mitad permanecía en Latinoamérica, orientada principalmente hacia los servicios públicos y la producción primaria. La mayor parte del resto correspondía a Europa y Canadá y en ambos casos el grueso de la inversión estadounidense iba a la industria. Las corporaciones de Estados Unidos tenían alrededor de cuatrocientas sucursales en Gran Bretaña y alrededor de doscientas en Francia y Alemania respectivamente.

Las corporaciones estadounidenses se volcaban casi enteramente en los nuevos terrenos dominados por los propios productos, procesos de producción y formas empresariales. Esos sectores industriales —vehículos de motor, maquinaria, productos químicos y de caucho— incluían bastante más de la mitad de las multinacionales industriales, aunque sólo recibieran una quinta parte de la inversión doméstica en la industria. Durante la década de 1930 las sucursales, locales de Ford y General Motors eran líderes de la industria automovilística en el Reino Unido y Alemania. En el Reino Unido, Ford y la Vauxhall de General Motors producían una parte sustancial de los vehículos de motor del país; en Alemania, Ford y la filial Adam Opel de General Motors tenían en sus manos la mitad del mercado automovilístico. International Harvester, Eastman Kodak, Singer, Otis Elevator, General Electric, Gillette y otras introdujeron sus métodos de producción y sus productos en Europa con enorme éxito.

J. A. FRIEDEN, **Capitalismo Global. El trasfondo económico de la historia del siglo XX**. Ed. Crítica. Barcelona, 2006, pp. 212-224.

Lectura 2: Keynes, un heterodoxo perspicaz

[Keynes fue un atento observador de la realidad económica, política y social de su tiempo. Aunque educado en y defensor de la ortodoxia económica más tradicional fue capaz de percibir que muy algo sustancial estaba cambiando en el comportamiento de la economía. Los mercados no se autorregulaban como antes, los precios y los salarios eran más rígidos que antaño y no alcanzaban tan fácilmente el equilibrio. En este texto, el autor, Frieden refleja y resume estas constataciones de Keynes, en relación sobre todo al Patrón Oro respecto del cual fue enormemente crítico.]

Durante la década de 1920 Keynes desarrolló su análisis de la economía política de posguerra. Sus opiniones económicas anteriores habían sido tan tradicionales como heterodoxo era su estilo de vida; a medida que éste se hacía más tradicional, su economía se hacía más heterodoxa. Keynes desempeñó un papel decisivo en el principal debate sobre política económica de los años veinte, sobre si el país debía retornar al patrón oro y cómo. El gobierno había desvinculado la libra esterlina del oro cuando comenzó la guerra y los precios habían subido un 150 por 100. Después de la guerra los pre-

cios habían caído sustancialmente, y muchos miembros de las comunidades financiera e inversora querían un regreso al oro tan pronto como fuera posible, con el tipo de cambio («paridad») anterior a la guerra mundial de 4,86 dólares por libra esterlina. Esto exigía una nueva deflación, pero los partidarios argumentaban que sería relativamente simple reducir los precios y salarios, como se había hecho con tanta frecuencia durante la vigencia del patrón oro clásico.

Pero Keynes, como algunos otros economistas, percibía que los precios y los salarios eran ahora menos flexibles. La economía no se ajustaba tan fácilmente como lo había hecho antes de 1914. Se había vuelto enormemente peligroso «aplicar los principios de una economía que se estableció sobre las hipótesis del *laissez-faire* y de la competencia libre, a una sociedad que está abandonando rápidamente esas hipótesis». El problema principal era la rigidez de los precios y especialmente de los salarios, que ahora no bajaban como era necesario para mantener la competitividad de las empresas y el empleo estable. Keynes le dijo a un grupo de banqueros londinenses: «La pretensión de reducir ciertos niveles de salarios ... hasta el equilibrio es casi desesperada, o llevará mucho tiempo».

El mundo moderno había evolucionado hacia un capitalismo más estructurado, con una rigidez sustancial en los precios y salarios. Las economías políticas de los países industrializados ya no eran como en la época dorada. En las economías industriales más simples que prevalecían antes de la Primera Guerra Mundial había gran número de granjeros independientes, pequeños empresarios y trabajadores individuales. Las pequeñas empresas y los trabajadores no organizados se habían aproximado a los ejemplos de texto de las economías de mercado: reaccionaban ante la situación de forma muy elástica, aceptando los precios o salarios que dictaba el mercado. Pero las economías industriales habían cambiado. Las grandes empresas habían acumulado suficiente poder de mercado para ejercer cierto control sobre sus precios. Los sindicatos se habían hecho más habituales, de forma que las movilizaciones de los trabajadores también podían afectar a los salarios. Incluso allí donde los sindicatos eran débiles o no estaban presentes, la creciente complejidad de la producción industrial privilegiaba la fuerza de trabajo fiable y especializada que no se podía despedir y volver a contratar a voluntad. Había importantes sectores industriales en los que empresas y sindicatos tenían un comportamiento rígido, con la capacidad de fijar —dentro de ciertos límites, por supuesto— precios y salarios.

La mayor organización de muchos mercados laborales y de productos significaba que los precios y salarios no podían bajar tanto como se precisaba para mantener o restaurar el equilibrio económico, o para permitir a la libra esterlina vincularse al oro con el tipo de cambio de 1914. Las grandes empresas monopolistas podían decidir maximizar los beneficios vendiendo menos automóviles a un precio más alto, en lugar de dejar caer los precios. Los trabajadores organizados en sindicatos podían resistirse a las reducciones salariales. Las empresas de muchos sectores industriales se mostraban reacias a despedir trabajadores bien entrenados y de alta calidad que quizá no podrían volver a contratar más tarde. Los precios y salarios reaccionaban a la oferta y la demanda, pero en muchos sectores de las economías industriales esa reacción podía ser lenta y parcial.

En diciembre de 1922, cuando hacía furor el debate sobre el oro, un alto desempleo en el Reino Unido hasta que la Gran Depresión Keynes publicó un *Breve tratado sobre la reforma monetaria* en el que argumentaba que los gobiernos debían actuar para estabilizar los precios y salarios, en lugar de esperar pasivamente a que se ajustaran automáticamente por su cuenta. En uno de sus pasajes más famosos ridiculizaba el argumento ortodoxo de que debían ignorarse los problemas de ajuste a corto plazo para permitir que los mecanismos de mercado y el patrón oro restauraran las condiciones normales a largo plazo: «Ese largo plazo es una orientación equivocada para los asuntos actuales. A largo plazo todos estaremos muertos. Los economistas se plantean una tarea demasiado fácil y demasiado inútil si cuando azota la tormenta sólo nos pueden decir que al cabo de cierto tiempo ésta pasará y el océano volverá a estar en calma».

Keynes se opuso vigorosamente al intento de volver a fijar la paridad de la libra esterlina con el oro en su nivel de 1914. Cuando los conservadores se aseguraron la mayoría parlamentaria a finales de 1924, le tocó decidir a su ministro de Economía y Hacienda, Winston Churchill. En la prensa, ante comités parlamentarios y en cartas privadas, Keynes argumentó que la política necesaria para hacer que la libra regresara a la paridad de preguerra «probablemente será social y políticamente imposible». Se indignaba contra los que pretendían reducir los salarios de los mineros del carbón para acelerar el ajuste: «Como a otras víctimas de la transición económica en tiempos pasa dos, se va a ofrecer a los mineros la opción entre el hambre y la sumisión, cuyos frutos beneficiarán a otras clases. Pero a la vista de la desaparición de una movilidad efectiva de la fuerza de trabajo y de un nivel salarial competitivo entre diferentes sectores industriales, no estoy seguro de que no estén peor situados, en cierto modo, que sus abuelos ... Ellos (y otros a continuación) constituyen el "moderado sacrificio" todavía necesario para asegurar la estabilidad del patrón oro».

Keynes perdió aquella batalla pero ganó la guerra. Churchill se decidió por el oro y en abril de 1925 se restableció la paridad de la libra esterlina anterior a la guerra.¹ El resultado fue el estancamiento y un alto desempleo en el Reino Unido hasta que la Gran Depresión empeoró aún más las cosas. Entretanto Keynes reprodujo su anterior denuncia pública de la equivocada política del gobierno con un folleto titulado *Las consecuencias económicas de Mr. Churchill*, en el que pronosticaba las eventuales consecuencias de las medidas adoptadas.

Keynes acabó criticando el propio patrón oro, que constituía el núcleo de la visión clásica del mundo, calificándolo como una «reliquia bárbara» y pidiendo una política monetaria activa para mantener estables el empleo y la economía. Refinó su argumentación durante el resto de la década de 1920, culminando con la publicación en 1930 de *Tratado del dinero*. Estaba alarmado, según le dijo a un director del Banco de Inglaterra, «al ver que usted y otras autoridades afrontan el problema de los cambios que ha sufrido el mundo durante y tras la guerra con ... opiniones e ideas de antes de la guerra. Cerrarse a la idea de mejoras revolucionarias en el control del dinero y el crédito es sembrar la semilla de la pérdida del capitalismo individualista. No sea usted el Luis XVI de la revolución monetaria».

Pero el oro ejercía una atracción magnética sobre las economías nacionales. Representaba la estabilidad y prosperidad de la economía mundial antes de 1914. Apartarse del oro, argumentaban las autoridades en la materia, significaría permitir a los gobiernos degradar sus monedas sin un impacto real sobre la economía. Los defensores del oro también tenían preocupaciones pragmáticas: las instituciones financieras y las «clases acreedoras» en general poseían títulos denominados en monedas respaldadas por el oro. Una devaluación significaba la correspondiente reducción del valor de las acciones o bonos emitidos en esa moneda. Reducir el valor en oro de, digamos, la libra esterlina equivalía a reducir el valor de las inversiones en acciones, obligaciones y otros instrumentos financieros denominados en esa moneda. Los defensores del patrón oro estricto consideraban un compromiso del gobierno con el oro como una promesa gubernamental de mantener el valor de sus propiedades. El oro protegía a los inversores frente a la inflación; la devaluación era una expropiación. Los argumentos de Keynes tenían poco peso en una batalla con intereses tan poderosos. Costó una década y una depresión conceder credibilidad a las objeciones de Keynes a la ortodoxia.

J. A. FRIEDEN, *Capitalismo Global. El trasfondo económico de la historia del siglo XX*. Ed. Crítica. Barcelona, 2006, pp. 204-207.

Lectura 3: "Consecuencias del hundimiento de los valores monetarios en el sistema bancario (agosto de 1931)"

[Este texto de Keynes expresa sus reflexiones sobre las crisis bancarias de 1931 que siguieron a la crisis bursátil bursátil de 1928 y sus consecuencias]

Hace un año que la agricultura, las minas, las manufacturas y el transporte dejaron de obtener beneficios normales y se produjo el paro y el subsiguiente despilfarro de recursos productivos, que se constituyó en la principal característica de la situación económica. Hoy, en muchas partes del mundo, las serias dificultades de los bancos son la causa de nuestros problemas más graves. La profunda crisis alemana de julio de 1931, que pillé al mundo por sorpresa más de lo que debía, fue en esencia una crisis bancaria, aunque sin duda precipitada por acontecimientos y temores políticos. Levantar la estructura tan pesada en su vértice superior que ahora se ha venido por los suelos fue, a mi juicio, un pecado contra los principios de la sana práctica bancaria. Uno observó la erección de la misma con estupefacción y terror. Pero el hecho primariamente responsable del derrumbamiento fue un factor del que no tuvieron la culpa los banqueros singulares y que previó muy poca gente; es decir, el enorme cambio sufrido por el valor del oro monetario y, consecuentemente, por el servicio de la deuda, cuyos deudores, adheridos en todos los países al patrón oro, han contratado los pagos en términos de dicho metal.

La crisis alemana fue anunciada por las dificultades del Credit Anstalt en Austria y las dificultades del Darmstadter Bank en Berlín la llevaron a su punto decisivo. Esto condujo a desconfiar de la posición de Londres, a la vista de los fuertes anticipos, sin relación con los recursos líquidos sostenidos contra ellos, que Londres había hecho a Berlín. Todo ello culminó en la suspensión del patrón oro por parte

¹ 1 libra esterlina = 4,86 dólares = 0,243 onzas de oro = 6,889 g de oro (*Nota del t.*)

de Gran Bretaña. Su última secuela, cuando escribo estas líneas, es un febril desplazamiento de los equilibrios exteriores de Nueva York. Pero todo este nerviosismo, histeria y pánico, que están convirtiendo nuestros acuerdos monetarios en una farsa y poniendo los mecanismos financieros mundiales al borde de una paralización, sólo pueden rastrearse superficialmente en los recientes acontecimientos, que se han producido de un modo repentino. Tienen sus raíces en la lenta y regular erosión de los recursos reales de los bancos, como resultado del progresivo hundimiento de los valores monetarios durante los dos últimos años. Es a esta causa, profunda y subyacente, a la que quiero dedicar atención en este artículo.

Comencemos el argumento por su principio. Hay una multitud de activos reales en el mundo que constituyen nuestra riqueza en capital: edificios, existencias de mercancías, bienes en proceso de producción y de transporte, y así sucesivamente. Sin embargo, los propietarios nominales de estos activos han tomado con frecuencia dinero en préstamo para convertirse en tales. En la correspondiente medida, los poseedores reales de riqueza tienen derechos, no sobre activos reales, sino sobre dinero. Una parte considerable de esta «financiación» tiene lugar a través del sistema bancario, que interpone su garantía entre sus depositantes, que le prestan dinero, y sus prestatarios, a los que presta dinero con el que financiar la compra de activos reales. La interposición de este velo monetario entre el activo real y el poseedor de riqueza es una característica especialmente relevante del mundo moderno. En parte como resultado de la creciente confianza experimentada en años recientes en los principales sistemas bancarios, la práctica ha crecido hasta dimensiones formidables. Los depósitos bancarios de todas clases en los Estados Unidos, por ejemplo, son de 50.000 millones de dólares, en números redondos; los de Gran Bretaña, de 2.000 millones de libras. Además de esto, está la gran masa de deuda en bonos e hipotecas poseída por personas individuales.

Todo esto es bastante familiar en términos generales. También estamos familiarizados con la idea de que un cambio en el valor del dinero puede perturbar gravemente las posiciones relativas de los que poseen derechos monetarios y de los que deben dinero. Porque, por supuesto, una caída de los precios, que es lo mismo que un aumento del valor de los derechos monetarios, significa que la riqueza real se transfiere del deudor al acreedor, de modo que los derechos del depositante representan una mayor proporción del activo real y al propietario nominal del activo, que ha tomado en préstamo para pagarlo, le pertenece una menor proporción. Todos sabemos que esta es una de las razones por las que las variaciones de los precios son perturbadoras.

Pero no es sobre esta característica familiar de la baja de precios sobre lo que quiero llamar la atención. Respecto a una consecuencia adicional ordinariamente podemos permitirnos pasarla por alto, pero adquiere súbita importancia cuando la variación del valor del dinero es muy notable, cuando sobrepasa una medida más o menos determinada.

Las fluctuaciones modestas del valor del dinero, tales como las que hemos experimentado frecuentemente en el pasado, no implican sustancialmente a los bancos que han interpuesto su garantía entre el depositante y el deudor. Porque los bancos toman de antemano en consideración alguna medida de la fluctuación del valor de los activos singulares y de los activos reales en general, exigiendo al prestatario lo que se denomina propiamente un «margen». Es decir, sólo le prestarán dinero hasta cierta proporción del valor del activo que desempeña el papel de «garantía» ofrecida por el prestatario al prestamista. La experiencia ha llevado a la fijación de porcentajes convencionales para el «margen», que sean razonablemente seguros en todas las circunstancias ordinarias. Por supuesto, la cifra variará en los diferentes casos, dentro de límites amplios. Pero para los activos negociables, un «margen» del 20 al 30 por 100 se considera convencionalmente como adecuado, y un «margen» del 50 por 100 como muy conservador. Así, suponiendo que la magnitud del cambio decreciente del valor monetario de los activos esté dentro de estas cifras convencionales, los bancos no se preocupan en demasía; en un lado de su balance, deben dinero a sus depositantes; en el otro, son acreedores. Y no les atañe de modo vital lo que valga el dinero. Pero consideremos lo que pasa cuando el cambio a la baja del valor monetario de los activos, dentro de un período de tiempo breve, excede de la magnitud del «margen» convencional en una amplia proporción de los activos contra los cuales se ha prestado dinero. Las catastróficas consecuencias para los bancos son obvias de modo inmediato. Afortunadamente, esto es muy raro; es ciertamente un acontecimiento único. Porque no ha ocurrido nunca en la moderna historia del mundo, antes de 1931. Ha habido amplios movimientos al alza del valor monetario de los activos, en aquellos países donde la inflación ha tenido lugar durante largos períodos de tiempo. Pero esto, aunque desastroso en otros aspectos, no comprometió en absoluto la posición de los bancos, porque aumentó la cifra de sus «márgenes». En la depresión de 1921 hubo un amplio movimiento a la baja, pero fue por un nivel excepcionalmente alto de los valores, que sólo se mantuvo durante unos pocos meses o semanas, de modo que sólo una pequeña proporción de los préstamos de los bancos

se basó en tales valores y éstos no se han mantenido durante el tiempo suficiente para confiar en ellos. Nunca se había producido un hundimiento semejante en todo lo ancho del mundo y sobre la casi totalidad del campo de los valores monetarios de los activos reales, como el que hemos experimentado los dos últimos años. Y, finalmente, durante los últimos meses —tan recientemente que los propios banqueros apenas lo han notado, si es que lo han notado— ha llegado a exceder en muchísimos casos de la cifra de los «márgenes» convencionales. En el lenguaje del mercado, los «márgenes» han huido. No es probable que los detalles exactos de todo esto lleguen a conocimiento de las personas ajenas al tema hasta que se produzca algún acontecimiento especial —tal vez un acontecimiento casi accidental— que lleve la situación a un punto peligroso. Porque mientras un banco esté en situación de esperar tranquilamente tiempos mejores, e ignorar entretanto el hecho de que la garantía de muchos de sus préstamos ya no es tan buena como lo era cuando se formalizaron, no pasa nada en la superficie y no hay razón para el pánico. Sin embargo, incluso en esta fase, es probable que la situación subyacente tenga un efecto muy adverso sobre los nuevos negocios. Porque los bancos, siendo conscientes de que muchos de sus anticipos están de hecho «congelados» e implican un riesgo latente mayor que el que voluntariamente asumirían, se vuelven particularmente deseosos de que el resto de sus activos sea tan líquido y esté tan libre de riesgos como sea posible. Esto se refleja de muchas maneras, discretas e inapreciadas, sobre la nueva empresa, porque significa que los bancos se sienten menos inclinados de lo que se sentirían normalmente a financiar cualquier proyecto que pueda implicar una inmovilización de sus recursos.

Ahora bien, al estimar la importancia cuantitativa del factor sobre el que estoy llamando la atención, hemos de considerar lo que les ha estado sucediendo a los precios de diversas clases de mercancías. Están, en primer lugar, las principales materias primas y productos alimenticios del comercio internacional. Éstos son de la mayor importancia para los bancos, porque las existencias de estas mercancías, tanto si están almacenadas o en tránsito, como si están incorporadas en artículos manufacturados semielaborados o por vender, están financiadas en gran medida por medio de los bancos. En los dieciocho meses últimos, los precios de estas mercancías han caído, en promedio, aproximadamente un 25 por 100. Pero esto es un promedio y los bancos no pueden promediar la garantía de un cliente con la de otro. Muchas mercancías singulares de la mayor importancia comercial han disminuido su precio en un 40 o 50 por 100, o incluso más.

A continuación vienen las participaciones ordinarias o comunes de las grandes compañías y corporaciones que son las líderes del mercado en las bolsas mundiales. En la mayoría de países, la caída asciende, en promedio, al 40 - 50 por 100; y esto es nuevamente un promedio, que significa que las participaciones individuales, incluso aquellas que habrían sido consideradas de buena calidad hace dos años, han caído mucho más. Están los bonos y los valores de renta fija. Los de mayor calidad, efectivamente, han subido un poco o, cuando menos, no han disminuido más de un 5 por 100, lo cual ha representado una cierta ayuda en algunos ambientes. Pero muchos otros valores de renta fija, que aunque no fueran de la mayor calidad eran y son buenos valores, han caído de un 10 a un 15 por 100; mientras que bonos de gobiernos extranjeros han sufrido, como bien se sabe, caídas prodigiosas. Estos declives, incluso donde son más moderados, pueden ser los más serios, porque los propietarios de aquellos bonos, en su totalidad (aunque no en Gran Bretaña), son a menudo los propios bancos, de manera que no existe «margen» para protegerlos de las pérdidas.

Los descensos en los precios de las mercancías y de los valores, hablando en sentido amplio, han afectado de manera parecida a la mayoría de países. Cuando pasamos al siguiente tipo de propiedad —que es de gran importancia cuantitativa—, es decir, los bienes raíces, los hechos presentan una mayor variación de un país a otro. En Gran Bretaña y, creo, también en Francia, la firmeza comparativamente continuada de los valores de los bienes raíces ha sido un gran elemento de estabilidad; no se ha experimentado ninguna depresión en este sector, con el resultado de que el negocio hipotecario es sano y la multitud de préstamos garantizados por la seguridad de los bienes raíces se mantiene intacta. Pero en muchos otros países la depresión ha afectado también a esta clase de bienes; y particularmente, quizás, en los Estados Unidos, donde los valores de los fondos agrícolas han sufrido un gran deterioro y también la propiedad urbana de construcción moderna, gran parte de lo cual no se vende hoy por más del 60 o 70 por 100 de su coste original de construcción, y no es raro que se venda por mucho menos. Donde se ha producido, esto supone un enorme agravamiento del problema, por las enormes sumas implicadas y porque tal tipo de propiedad se considera de ordinario como relativamente exenta de riesgo. § Así, en los Estados Unidos se ha creado una situación en la que los bancos hipotecarios, las asociaciones de hipotecas y préstamos y otras instituciones que financian bienes raíces, están manteniendo una gran masa de hipotecas «congeladas», cuyos márgenes han sido consumidos por la caída de los valores de los bienes raíces.

Finalmente, están los préstamos y anticipos que los bancos han otorgado a sus clientes para las finalidades respectivas de sus negocios. Éstos se encuentran, muchas veces, en la peor condición de todos. En estos casos, la garantía es ante todo el beneficio, real o esperado, del negocio que se está financiando; y en las circunstancias presentes, para muchas clases de productores de primeras materias, de agricultores y de fabricantes, no hay beneficios, sino un panorama de insolvencia, si las cosas no cambian pronto a mejor.

En resumen, apenas hay algún tipo de propiedad, excepto los bienes raíces, aunque sea útil e importante para el bienestar de la comunidad, cuyo valor monetario corriente no haya sufrido un deterioro enorme y apenas sin precedentes. Esto ha sucedido en una sociedad organizada de tal modo que, como se ha dicho, un velo monetario se interpone, en un campo muy amplio, entre el activo real y el poseedor de la riqueza. El propietario aparente del activo real lo ha financiado tomando dinero en préstamo del poseedor real de la riqueza. Además, todo esto se ha instrumentado en gran medida a través del sistema bancario. Es decir, los bancos han interpuesto su garantía y no lo han hecho de modo gratuito. Ellos se encuentran entre el prestatario real y el prestamista real. Han dado su garantía al prestamista real; y esta garantía sólo es buena si el valor monetario del activo perteneciente al prestatario real equivale al dinero que le ha sido adelantado.

Por esta razón una disminución de los valores monetarios tan grave como la que ahora estamos experimentando amenaza la solidez de toda la estructura financiera. Bancos y banqueros son ciegos por naturaleza. No han visto lo que se acercaba. Algunos incluso han dado la bienvenida a la baja de precios que, en su inocencia, han considerado que era una vuelta al justo, «natural» e inevitable nivel de ante-guerra, es decir, el nivel de precios al que se acostumbraron sus mentes en sus años de formación. En los Estados Unidos, algunos de ellos emplean a unos llamados «economistas» que nos dicen, todavía hoy, que nuestras dificultades se deben al hecho de que los precios de algunas mercancías y de algunos servicios no han bajado todavía lo suficiente, sin pensar para nada en lo que debiera ser el hecho evidente de que su remedio, si pudiera aplicarse, sería una amenaza para la solvencia de su institución. Un banquero "sano", ¡ay!, no es el que prevé el peligro y lo evita, sino el que cuando se arruina lo hace de una manera tradicional y ortodoxa, junto con sus colegas, de manera que en realidad nadie pueda echarle la culpa.

Pero por fin hoy se están dando cuenta. En muchos países, los banqueros se estén enterando con desagrado del hecho de que cuando los márgenes de sus clientes han desaparecido, están ellos mismos «en el margen». Creo que si hoy se efectuase una valoración conservadora de todos los activos dudosos, se vería que una proporción muy significativa de los bancos del mundo es insolvente; y con e subsiguiente proceso de la deflación, esta proporción aumentará rápidamente. Por fortuna, es probable que los propios bancos británicos estén, en la actualidad, y por varias razones, entre los más fuertes. Pero hay un grado de deflación que ningún banco puede soportar. Y en una gran parte del mundo, la posición de los bancos, aunque oculta a la vista del público, puede ser de hecho el elemento más débil del conjunto de la situación; esto vale también, y no en la menor medida, para los Estados Unidos. Es obvio que la tendencia actual de los acontecimientos no puede continuar por mucho tiempo sin que se produzca alguna ruptura. Si no se hace nada, las rupturas realmente críticas se producirán entre los bancos de todo el mundo.

A mí me parece que el capitalismo moderno se enfrenta con la elección entre hallar algún camino para aumentar los valores monetarios en la dirección de su magnitud anterior o ver cómo se pro pagan ampliamente las insolvencias, los impagos y el hundimiento de una gran parte de la estructura financiera; después de lo cual tendría que comenzarse todo de nuevo. Tal vez no desde las condiciones de pobreza que podríamos esperar, ni quizá tampoco de las más halagüeñas, pero habiendo sufrido un período de despilfarro, perturbación e injusticia social, y con un reajuste general de las fortunas privadas y de la propiedad de la riqueza. Individualmente, muchos de nosotros nos «arruinaríamos», aunque colectivamente estaríamos más o menos en el punto de partida. Pero bajo la presión del infortunio y de la angustia, podríamos descubrir mejores caminos para gestionar nuestros asuntos.

Los signos actuales sugieren que los banqueros del mundo se han empeñado en suicidarse. En ninguna fase del proceso han tenido ganas de adoptar un remedio suficientemente drástico. Y de momento se ha dejado que las cosas fuesen tan lejos que se ha hecho extraordinariamente difícil encontrar una manera de salir. § En Gran Bretaña hemos tratado de resolver de algún modo nuestro propio problema abandonando el patrón oro, pero por desgracia lo único que hemos hecho es poner peor las cosas para los países que todavía se mantienen vinculados a él.

Es parte necesaria del quehacer de un banquero mantener las apariencias y profesar una respetabilidad convencional que es más que humana. A lo largo de la vida, las prácticas de esta clase los hacen los más románticos y menos realistas de los hombres. Es tanta su reputación que su posición no debe

ser cuestionada y ellos mismos no deben cuestionarla hasta que sea demasiado tarde. Como los ciudadanos honestos, ellos sienten una verdadera indignación ante los peligros del mundo malvado en el que viven, cuando el peligro está madurando; pero no lo prevén. ¡Una conspiración de los banqueros! La idea es absurda. ¡Sólo quisiera que hubiese una! Porque si han de salvarse, me parece que será a pesar de ellos mismos.

En el mundo de los negocios y entre los economistas, ha sido reconocido ampliamente que un período de precios en alza actúa como un estímulo para la empresa y es beneficioso para los hombres de negocios.

Keynes, J.M., *Ensayos de persuasión*. Crítica, Barcelona, pp. pp.157-165.

TEMA 8. EL NACIMIENTO DE LA ECONOMIA SOCIALISTA EN LA URSS

Índice

8.1. Introducción	279
8.2. Para una definición de economía socialista: caracteres de su identidad.....	280
8.3. Guerras, Revolución y "Comunismo de Guerra", 1914-1921.....	281
8.3.1. Guerra y Revolución, 1914-1917	281
8.3.2. Las primeras medidas económicas, 1917-1918.....	283
8.3.3. El "comunismo de guerra", 1918-1921	284
8.3.4. Los resultados económicos, 1914-1921	285
8.4. La Nueva Política Económica (la NEP) y el Gran Debate, 1921-1927	286
8.4.1. La NEP	286
8.4.2. El Gran Debate.....	289
8.5. La primera era estalinista, 1927-1940.....	290
8.5.1. La colectivización de la agricultura	290
8.5.2. En la industria, colectivización, industrialización acelerada y planificación centralizada. ..	291
8.5.3. Resultados económicos. Crecimiento e industrialización	292
8.6. Prácticas de Tema 8: El nacimiento de la economía socialista	295

8.1. Introducción

La Rusia soviética, nacida de la revolución de 1917, constituye la primera experiencia histórica de consolidación del socialismo en tanto régimen político y sistema económico. A esta experiencia de "innovación" política y económica seguirán, tras la IIGM, otras, que la tomarán inicialmente como modelo, conformándose de este modo un mundo rival y alternativo al de las democracias liberales y las economías capitalistas.

La posibilidad de que esto sucediera había sido prevista, "profetizada", por K. Marx, pero en un sentido distinto al realmente ocurrido. La predicción de Marx ubicaba la transición hacia socialismo en un país capitalista desarrollado y dotado además de un vasto y revolucionariamente activo proletariado industrial, que sería el encargado de pilotar el proceso. El escenario del cambio fue sin embargo un país, según este pronóstico, inmaduro para el socialismo. El socialismo real surgió en la Rusia zarista, país económicamente atrasado y sociopolíticamente reaccionario, donde una inmensa población campesina predominaba sobre un proletariado industrial numéricamente escaso, aunque dinámico, bien organizado y con una definida orientación revolucionaria. Por otro lado, K. Marx se prodigó en críticas al capitalismo pero se explayó muy poco sobre la concreta organización de la economía socialista, y sus seguidores, entre ellos fundamentalmente Lenin, tampoco esbozaron un proyecto sobre como aquella debería implementarse. Fue por ello necesario improvisar, inventar e innovar sobre la marcha. Además, fue preciso hacerlo de urgencia. Frente al sistema económico capitalista, cuya historia fue un proceso largo y acumulativo que arrancó de la Edad Media, el socialismo, nacido de la revolución, tuvo que implantarse de forma inmediata; en un tiempo breve hubo de tomarse el control de la economía nacional y reorganizarla de una forma hasta entonces desconocida.

Esta implantación se efectuó a golpe de tanteos, en los que alternaron avances y retrocesos, errores y rectificaciones. En su proceso se planteó sobre todo una gran disyuntiva entre construir la sociedad socialista o impulsar el desarrollo económico, en términos marxistas, entre desarrollar las relaciones de producción o las fuerzas productivas. En principio, ambas tareas debían ir de consuno, puesto que se trataba de ensamblar una nueva sociedad con un nuevo sistema económico, pero en la práctica no siempre fue posible compatibilizarlas o los intentos de hacerlo acabaron privilegiando y priorizando a una en menoscabo de la otra. Esta perspectiva es de singular relevancia en el momento de analizar la evolución de las economías socialistas. Igualmente importante resulta en este orden no perder la perspectiva política en el análisis económico. Si estas economías constituyen un caso particular del sistema económico de mandato, y éste se identifica aquí con el Estado y éste a su vez con el Partido

—único— el factor político se constituye en elemento clave para entender no sólo la identidad del sistema económico socialista sino también sus diferentes manifestaciones y transformaciones.

Antes de proceder a describir y analizar, con las pautas metodológicas señaladas, la experiencia pionera de la URSS, no es ocioso, como preámbulo general, establecer cuáles son los criterios y caracteres que definen e identifican a una economía como socialista.

8.2. Para una definición de economía socialista: caracteres de su identidad

Existen discrepancias a la hora de especificar los caracteres generales comunes y básicos que definen la naturaleza y funcionamiento del sistema económico socialista —*The Basic System-Specific Attributes*, en expresión de Kornai—, habida cuenta que el socialismo real ha conocido manifestaciones diversas en los distintos países y transformaciones a lo largo del tiempo en el interior de cada país, aparte de que ni siquiera existe conformidad en el uso de la denominación **economía socialista**, que aquí se adopta. Este término no es universalmente utilizado, compite con otros como **economías de planificación centralizada, de mando, colectivistas, administradas**, etc., siendo así que la designación economía socialista o sistema económico socialista es la originaria.

Desde el punto de vista de la **naturaleza y funcionamiento del sistema**, se suelen utilizar tres criterios económicos básicos para definir a una economía como socialista: el **mandato, mecanismo general** de coordinación de la actividad económica, que se identifica con el **Estado** y el **Partido**, elemento político que indefectiblemente en las economías socialistas se convierte en económico; la **planificación centralizada**, método o técnica que instrumentaliza la coordinación, o **mecanismo concreto** de coordinación sustitutivo del mercado; y la **propiedad colectiva de los medios de producción y distribución**, institución básica del sistema económico socialista. Es este criterio el que mejor demarca las diferencias con el capitalismo a la vez que se constituye en fundamento de los dos primeros

Mandato y planificación forman parte esencial del sistema de economía socialista, pero no son exclusivos de ella. Las economías capitalistas han experimentado una creciente intervención estatal, de forma que el principio de mercado y de mandato se conciertan de cara a coordinar la actividad económica; numerosos países capitalistas se ha servido de la planificación, indicativa, no ciertamente centralizada, para gestionar su desarrollo económico. Estos criterios no dan con lo que es esencial y exclusivo del sistema socialista. El criterio en última instancia determinante y definitorio no es otro que el de la propiedad socialista, pues además de ser prácticamente exclusivo se constituye en clave de bóveda de los otros, a los que conforma y da sentido como sistema. En fórmula sintética se ha propuesto que *"el sistema socialista es un sistema económico fundado sobre la propiedad socialista de los medios de producción básicos"*(M. Lavigne). Esta definición puede ser contrastada históricamente, pues figura en todas las constituciones de los países socialistas y *de facto* en todos ellos se han llevado a la práctica programas de nacionalización. Además, el criterio de propiedad socialista constituye la condición de posibilidad de los otros, pues al no existir propiedad privada se elimina la libertad de acción y decisión por parte de los agentes económicos particulares en la asignación de recursos, entregándose la dirección de la economía a la autoridad estatal, la cual se sirve de la planificación centralizada como mecanismo técnico que sustituye al sistema de precios para coordinar las decisiones económicas. La naturaleza y funcionamiento de este sistema económico tiene como base la propiedad socialista de los medios de producción y distribución.

El concepto de **propiedad socialista** reclama algunas precisiones. La propiedad socialista, en primer lugar, no equivale a propiedad del estado, sino de la colectividad, "del pueblo", en su conjunto. Esta propiedad, por lo demás, suele tomar comúnmente dos formas: la propiedad estatal en sentido estricto y la cooperativa. Finalmente, la propiedad socialista sólo se refiere a los medios de producción fundamentales y no es el a otro tipo de bienes.

La propiedad **estatal** se ha aplicado históricamente a las riquezas mineras, a la industria, transportes, establecimientos bancarios y financieros y a una parte de las explotaciones agrícolas. La propiedad **cooperativa** se ha referido esencialmente a las explotaciones agrarias y accidentalmente a las empresas artesanales. Pero cuando se habla de propiedad cooperativa en la agricultura, cosa que existió en todos los países socialistas, no ha de entenderse en ningún caso en el sentido de copropiedad de un grupo particular de ciudadanos, como ocurre en las cooperativas del mundo capitalistas, donde los miembros

que la componen disponen de una cuota parte de la propiedad. La cooperativa socialista no significa que los campesinos sean propietarios individuales de una parte de las tierras que explotan en común; el derecho de propiedad, a disponer del patrimonio territorial, es de la institución como tal, no de los individuos en sí.

La propiedad socialista se aplica a los **medios de producción fundamentales**, en modo alguno incluye la de los bienes de consumo, los ahorros, vivienda, etc., que son de **propiedad personal** (no se utiliza el término privado, aunque es equivalente) y heredables. En las constituciones socialistas se admite incluso la propiedad personal de medios de producción no fundamentales, en el caso de que puedan ser explotados individualmente, sin recurrir a trabajo ajeno, como es el caso del pequeño terruño (huerto más animales domésticos) del campesino*.

Desde un punto de vista **dinámico**, el modelo de desarrollo de las economías socialistas sigue unas pautas específicas. Aunque en punto a la **estrategia de desarrollo** ha habido evolución y cambios, ha existido sin embargo una especie de ortodoxia, establecida en la etapa estalinista, que ha sido referente para las demás economías socialistas, que inicialmente arrancaron imitando el modelo canónico soviético, si bien luego se fueron distanciando de él para acabar estableciendo modelos propios. Esta estrategia está prescrita en las **leyes de prioridades**, que afectan a la composición de la economía desde el lado de la oferta y la demanda, y en otra ley, que atañe al sector exterior y determina la autosuficiencia económica socialista.

Las leyes socialistas de prioridades se resumen en la precedencia y prelación:

- . de la inversión sobre el consumo.
- . de la industria sobre el resto de sectores económicos.
- . de la industria pesada de producción sobre la ligera de consumo.
- . del sector productivo sobre el no productivo,

lo que inevitablemente va a conducir a desequilibrios económicos, sobre todo a una "sobreindustrialización", centrada en la industria pesada, y a un débil desarrollo de la agricultura e industrias de consumo.

Las economías socialistas han cumplido durante un largo tiempo, y tanto por razones doctrinales como por circunstancias internacionales, con la **ley de crecimiento autosuficiente y autocentrado**, por el que el sector exterior no contribuye al crecimiento como factor potenciador del mismo, reduciéndose a ser un mero factor auxiliar para el cumplimiento del plan, a aportar del exterior recursos inexistentes o insuficientes en el país y necesarios para el cumplimiento de dicho plan. Este "exterior" se identifica sólo con las economías capitalistas, pues las economías socialistas tuvieron establecida y organizada su propia "división socialista del trabajo" y su cooperación económica.

8.3. Guerras, Revolución y "Comunismo de Guerra", 1914-1921

La revolución proletaria bolchevique tuvo lugar en octubre 1917, en medio de la IGM, pero el signo de la guerra acompañó sin práctica solución de continuidad —guerra civil desde 1918 a 1920 y renovados conflictos exteriores, secuelas de la IGM, entre 1919 y 1920— los años iniciales de implantación del nuevo régimen. En este contexto de guerra omnipresente y de inexperiencia socialista, se suceden una serie de etapas, de caracteres distintos, pero que acumulan resultados económicos desastrosos, que, al poner en peligro la continuidad del propio régimen, forzarán un giro y cambios radicales.

8.3.1. Guerra y Revolución, 1914-1917

Las palabras de Stolypin, primer ministro del zar Nicolás II, fueron proféticas: "Sólo la guerra puede asegurar el triunfo de la revolución; sin guerra, la revolución no tiene fuerza". Cierto, la revolución surgió en y de la guerra. Pero ésta fue sólo la espoleta de una bomba recargada con tensiones históricas que el partido bolchevique supo explotar acertadamente hasta tomar el poder.

* Solo en dos países (Polonia y Yugoslavia) habrá propiedad no socialista en la agricultura; las granjas cooperativas fueron abolidas y la agricultura privada tuvo su relieve (80% de la tierra cultivable) bajo forma de explotación familiar, no capitalista, y con severos controles y discriminación negativa en cuanto a suministro de recursos

La "Gran Rusia" seguía siendo a la altura de 1917 un país eminentemente rural —el 83% de la población era campesina— donde predominaba una estructura económica tradicional, a pesar de los esfuerzos desplegados para modernizarla. El desarrollo ruso se había caracterizado por reformas agrarias incompletas y por una industrialización insuficiente que descansaba sobre la dependencia del capital exterior y la falta de capital humano cualificado y de tejido industrial propios. Ello se evidenciaba en el "hambre de tierras" de los campesinos —constante histórica del mundo rural ruso antes y después de la revolución— y por la existencia de un sector industrial muy moderno pero diminuto, aislado en medio de un océano agrario y artesanal atrasados. Estas condiciones económicas reforzaban la pervivencia de una situación sociopolítica reaccionaria. Con todo, el esfuerzo modernizador y reformista impulsado por Stolypin (1906-1911) logró dinamizar la economía y ello introdujo tensiones y cambios sociales que tuvieron sus consecuencias políticas. En el mundo rural, frente a la aristocracia terrateniente y los pequeños campesinos sumidos en una agricultura tradicional, emergía una clase de campesinos modernos; en las ciudades, surgían fábricas de gran tamaño y tecnología punta, donde se concentraba casi la mitad de la mano de obra industrial rusa. Con el ligero cambio de las coordenadas económicas y su efecto social, prosperaron, por un lado, las aspiraciones liberales de una burguesía industrial y rural emergente, e incluso de fracciones de la propia aristocracia, y, por otro, los ideales igualitarios de las masas campesinas y obreras. Esto se plasmó en la formación de partidos políticos liberales y revolucionarios: KD, partido liberal burgués, SR, partido socialista revolucionario, de ideario populista y fuertemente implantado en el campo, y el Partido Obrero Socialdemócrata, de ideología marxista, activo en el mundo urbano e industria y dividido desde 1903 entre *mencheviques* (fracción minoritaria, de tendencia moderada y defensores de la necesidad de una fase burguesa previa en la transición al socialismo) y los *bolcheviques* (fracción mayoritaria, radical y partidaria del paso directo a la revolución mediante la toma directa del poder). Aunque enfrentados ideológica y programáticamente entre sí, estos partidos estuvieron cada vez más unidos en la lucha contra el régimen autocrático zarista, que ante las nuevas circunstancias económicas, sociales y políticas oscilaba entre las reformas y la represión. La fractura social era evidente, sobre todo en el campo y en los grandes distritos industriales de San Petersburgo o Moscú, constituyendo el principal desafío del régimen zarista. La revuelta de 1905, tras la derrota militar de Rusia frente a Japón, y las insurrecciones campesinas que se repitieron en 1906 y durarían hasta 1908, eran un aviso y un antecedente. Fue la primera grave crisis, con visos revolucionarios, pues en ella se concitaron los intereses de todos los partidos de la oposición, formando un bloque revolucionario.

En este contexto general y con el antecedente de 1905, la IGM supuso una auténtica "prueba de fuego" que la sociedad rusa fue incapaz de superar; era un reto excesivo para un país en proceso de industrialización y con una fractura social evidente ya antes de 1914. La IGM, que contra todo pronóstico se iba eternizando y requería de una importante movilización humana y de recursos industriales, fue agravando la fractura social al agotar económicamente al país.

El entusiasmo nacionalista en los momentos iniciales de la IGM en Rusia y el crecimiento forzado de la producción cesaron en 1917 a causa de las sucesivas derrotas militares, de forma que los problemas económicos y sociales se agudizaron de manera alarmante. La economía resultó gravemente dañada por la movilización militar —detracción de factor trabajo—, la pérdida de territorios a medida que avanzaban las tropas alemanas —pérdida de factores productivos— y el colapso del sistema de transportes. A lo largo de 1917, la producción cayó y la inflación anteriormente existente se disparó, por lo que las condiciones de vida empeoraron, tanto en la ciudad como en el campo, cuyos habitantes sostenían el mayor peso fiscal y humano de la guerra, mientras la burguesía tomaba posiciones críticas eludiendo la responsabilidad de las derrotas. La situación de los soldados irritó especialmente la opinión pública. Sin preparación militar y sin base logística de abastecimiento y alojamiento, las derrotas militares se sucedían.

El agravamiento de la situación económica y social durante la guerra repercutió en el orden político. El régimen zarista fue sacudido por un doble movimiento revolucionario el año de 1917, en plena contienda. Primero, la **revolución de Febrero**, tras la cual el zar abdicaría. Se trató de una revolución burguesa, de carácter liberal, dirigida por el partido liberal (KD) y apoyada y compartida, según momentos, por los *mencheviques*, pero no por los *bolcheviques*. Esta revolución desembocó en una doble instancia de poder político real: de un lado, la del gobierno provisional, representado en la *Duma* (cámara baja del parlamento) y dirigido por la burguesía liberal con el apoyo ocasional de los *mencheviques*, y por otro la de los *soviets* (consejos de obreros, campesinos y soldados) espontáneamente surgidos de la insurrección y de inmediato controlados por revolucionarios de las SR y por los *bolcheviques*. "El foso de la incomprensión entre el poder legal y una multitud de contrapoderes populares no cesó de ensancharse" (S. Dullin). La revolución fracasaría, cayendo el gobierno legítimo, al no haber sabido responder a las demandas más urgentes del país en aquel momento: el fin de la guerra y las reformas económicas, en especial la agraria, recapituladas en el eslogan "*paz y tierra*". Los *bolcheviques* fueron capaces de explotar hábilmente este fracaso y hacer triunfar definitivamente la revo-

lución. Esta **Revolución de Octubre**, de carácter socialista, fue dirigida por un grupo reducido de revolucionarios profesionales de origen obrero y sobre todo intelectual, todos ellos altamente disciplinados y con determinación decidida en pro de la construcción del socialismo. Su programa era opuesto al de los liberales y respondía a las reivindicaciones populares de dar fin a la guerra y nacionalizar la tierra, a lo que se añadió la creación de una república de *soviets*, instrumento político para la consecución de los fines propuestos. Aunque la revolución se hizo bajo el lema "todo el poder para los *soviets*", realmente caerá en un sector de ellos, el de los *bolcheviques*, que lo acabarán monopolizando en marzo de 1918, al constituirse en partido único —adopta ese año la denominación de "partido comunista"— que ejercería el poder político y controlaría los órganos del gobierno y del Estado, rebajados a ejercer meras funciones administrativas. Este poder lo detentaría Lenin.

8.3.2. Las primeras medidas económicas, 1917-1918

La revolución de febrero fue instintivamente interiorizada por la sociedad rusa como la liberación esperada de una opresión de siglos, dándose rienda suelta a movimientos de carácter popular y espontáneo. El campesinado comenzó a poner en práctica su viejo sueño de disponer de tierra y los *soviets* se encargaron de hacerse con la propiedad de tierras que fueron repartidas. Los obreros industriales crearon comités de empresa con pretensiones de control obrero, aunque raramente se llegó a la autogestión. La espontaneidad estimulaba la emergencia de estructuras organizativas populares, en unos momentos en los que las estructuras del estado no funcionaban, con claros resultados de desorden y caos económico.

Tras la insurrección de octubre, el gobierno *bolchevique* tuvo que proceder, en primer lugar, a consolidar la toma del poder y afianzarse en él para desde él, en segundo lugar, organizar el cambio institucional requerido para la implantación del socialismo. Pero de inmediato tenía que poner fin a la guerra y al desgobierno económico heredados. A la primera intención responde el *Decreto sobre la Paz*, por el que se autoriza el inicio inmediato de negociaciones con Alemania, llegándose a un armisticio en Diciembre, y en marzo de 1918 a la firma del tratado Brest-Litovsk, por el cual se pierden 800.000 kilómetros cuadrados, la cuarta parte de los territorios de la Rusia imperial. Con esto se daba satisfacción a una de las demandas más urgentes de la ciudadanía, acabar la guerra, al propio tiempo que se favorecía su adhesión a la causa revolucionaria. En la segunda dirección se suceden una serie de decretos relativos a la economía, en los que se trazan las primeras transformaciones institucionales, no plenamente acordes con los principios programáticos del socialismo ni con las promesas de los *bolcheviques*, de resultados por ello un tanto ambiguos, si los contrastamos con la ortodoxia revolucionaria.

La socialización de la agricultura no se produjo en la práctica, pues la tierra permaneció en manos de los pequeños campesinos, tanto en propiedad como en usufructo o explotación; los cambios se limitaron a abolir la gran propiedad, la cual, aunque en teoría fuera nacionalizada, de hecho fue repartida entre el campesinado, al que se otorgó el derecho de uso de la misma, sin que en modo alguno se diera paso a explotaciones estatales o colectivas. Al contrario, "la pequeña propiedad campesina y las estructuras igualitarias salieron reforzadas de la revolución rusa" (Dullin). En la industria, la nacionalización fue muy gradual, apenas desarrollada hasta la guerra civil; tan sólo fue adoptado el principio de control obrero. En otros sectores (banca, transportes y comercio) se procedió sin embargo a una rápida y efectiva nacionalización. En la reorganización de la economía los bolcheviques se apoyaron en el control ejercido "desde abajo" por las instituciones creadas espontáneamente, pero clarificando y corrigiendo mediante decretos sus derivas radicales, al mismo tiempo que se creaba un organismo de control centralizado, "desde arriba", de dirección de la economía nacional, el VSNJ, *Consejo Supremo de Economía Nacional*.

Decretos sobre la tierra (08/11/17, 17/12/17 y 19/02/18). Los primeros decretos recayeron sintomáticamente sobre la tierra; las propiedades de los grandes terratenientes y la iglesia fueron nacionalizadas sin indemnización y repartidas entre los campesinos, que espontáneamente ya lo habían de hecho comenzado a hacerlo, otorgándoseles ahora el derecho a utilizarlas. Sin embargo, "el decreto no instituye expresamente la estatalización del suelo, y mantiene en sus derechos a los pequeños campesino propietarios que no empleen mano de obra asalariada" (Lavigne). Solo la propiedad de la tierra incautada fue nacionalizada, pero esto sólo en teoría; en la práctica, las tierras se redistribuyeron en usufructo entre los campesinos, reafirmandose así las pequeñas explotaciones. Teóricamente también se reconocía la su-

perioridad de la explotación socialista, por lo que se previó la creación de granjas estatales, que por el momento no se desarrollaron.

Decretos sobre la industria. Tras la agricultura vino de inmediato la industria, cuya nacionalización fue gradual. En un principio (27/11/17) tan sólo se establece el "control obrero" y la "administración obrera", mediante los cuales los trabajadores participaron junto con los propietarios y empresarios en la gestión de las fábricas o ejercieron un control exclusivo sobre las mismas. Sólo se decreta la nacionalización en el caso de negarse los propietarios al control obrero. Sin embargo, hubo nacionalizaciones, pero fueron espontáneas, obra de los *soviets* locales, no de las autoridades centrales. El control de toda la economía nacional era difícil en circunstancias revolucionarias.

Decretos sobre la banca, transporte, comercio y hacienda pública. La banca privada se nacionaliza pronto (14/12/17). También la marina mercante (01/18). De seguido se expropió a los accionistas de los bancos y se repudió la deuda externa del Estado (18/01/18). El comercio exterior es declarado monopolio del Estado más tardíamente (22/04/1918).

Con el *VSNJ* se creaba (15/12/17) una pieza clave del cambio institucional y de funcionamiento de la economía, pues a este organismo se le otorgaba en principio capacidad respecto a la nacionalización de la industria y el comercio, al propio tiempo que con él se pretendía ejercer una planificación central. Ciertamente el texto del decreto asigna al *VSNJ* la función de guiar y coordinar la economía, pero no se aclara el alcance de la planificación ni de la nacionalización. En este último punto, ante el avance de las nacionalizaciones espontáneas, se decretó que no se llevaría a cabo ninguna sin autorización del *VSNJ*.

Con todas estas disposiciones legales se formalizaba el principio de propiedad socialista de los medios de producción y distribución y se instauraba la dirección administrativa de la economía por parte del estado. A la vista de los decretos, nada radicales, la socialización resulta claramente incompleta, por debajo de lo previsible, pero cargada de sentido político. Tal resultado ambiguo ha de interpretarse no sólo por el contexto de improvisación y la falta de homogeneidad dentro del partido bolchevique, sino sobre todo desde la oportunidad política. Entre la fidelidad a los principios de la revolución y el sostenimiento de la misma medió el posibilismo político. El propio Lenin reformuló sus tesis y se hizo partidario de ralentizar el proceso revolucionario para tratar de afianzar el poder político y restaurar en lo posible la situación económica. El caso de la agricultura es muy ilustrativo en este sentido. Los bolcheviques no pudieron llevar a efecto su programa agrario a causa de los campesinos, cuya adhesión les era imprescindible y cuya demanda histórica de tierras, "hambre de tierras", debía ser satisfecha de alguna manera; además existían razones de urgencia, el abastecimiento de la población era más apremiante que la ejecución del programa. En el caso de la industria, la falta de cuadros desaconsejaba una nacionalización rápida. Aunque es tema discutido, da la impresión de que la intención era sustentar alguna forma de economía mixta, de compromiso. Pero de cualquier manera, la inexperiencia llevó a que hubiese "mucho de anarquía, de puro caos elemental, en la situación rusa de aquellos momentos" (Nove). Y ello tanto en la política como en la economía, que entró en una fase de profunda depresión económica.

8.3.3. El "comunismo de guerra", 1918-1921

Este período se inicia ocho meses después de la revolución, coincidiendo con e impulsado por la guerra civil. La revolución, en efecto, trajo consigo la contrarrevolución, lo que derivó en guerra civil, que no adquiriría dimensiones relevantes hasta el verano de 1918, tras la intervención de los aliados de Rusia en la IGM, que decididos como estaban a "estrangular en su cuna" al socialismo (Churchill) y a recuperar sus capitales confiscados, apoyaron al "ejército blanco", contrarrevolucionario, frente al recién constituido "ejército rojo" de la revolución. La guerra civil se constituyó en **causa matriz** de la construcción del socialismo, del reforzamiento del aparato de estado del nuevo régimen y de la dirección de la economía. Bajo la presión de la guerra se produjo "el deslizamiento hacia el comunismo de guerra" (Nove), particular "economía de guerra" que condujo a la **radicalización socializante**, que contrastaría con la incompleta y ambigua socialización de los primeros momentos de la revolución. La industria, la agricultura, los transportes y el sistema financiero serían puestos ahora al servicio de la guerra y bajo completo control del Estado; se procede incluso a la socialización del trabajo, en la práctica a su militarización, instaurándose el servicio obligatorio del trabajo para todos los ciudadanos entre 16 y 60 años. **Militarización del trabajo y estatalización de la producción y distribución** compendian las medidas directrices de organización socialista de la economía en este momento, frente a la atomización y desgobierno económicos imperantes. Las medidas eran necesarias pero su implementación no haría sino profundizar la depresión y generar un auténtico colapso económico.

Sin posibilidad de abastecimiento exterior, con buena parte de las fuentes de materias primas en territorio dominado por los contrarrevolucionarios, se decidió controlar mediante la supervisión de la VNSJ, con el fin de inyectar más eficacia en el sector, la producción y distribución de productos industriales, acelerándose y completándose con ello la **nacionalización de la industria y el transporte**.

En 02/05/18 se nacionaliza la industria del azúcar, el 20/06/18 la del petróleo y en 28/06/18 se promulga el decreto de nacionalización general, que abarca minas, ferrocarriles y grandes empresas, con capital superior al millón de rublos, en una serie de ramos estratégicos, mediante expropiación de propietarios y accionistas. La nacionalización se completará prácticamente en 1920 (decreto de 29/11/20), al afectar a gran parte de la pequeña empresa. En ese año estaban nacionalizadas 37.000 empresas, cuando antes de 1918 sólo lo estaban unas 500

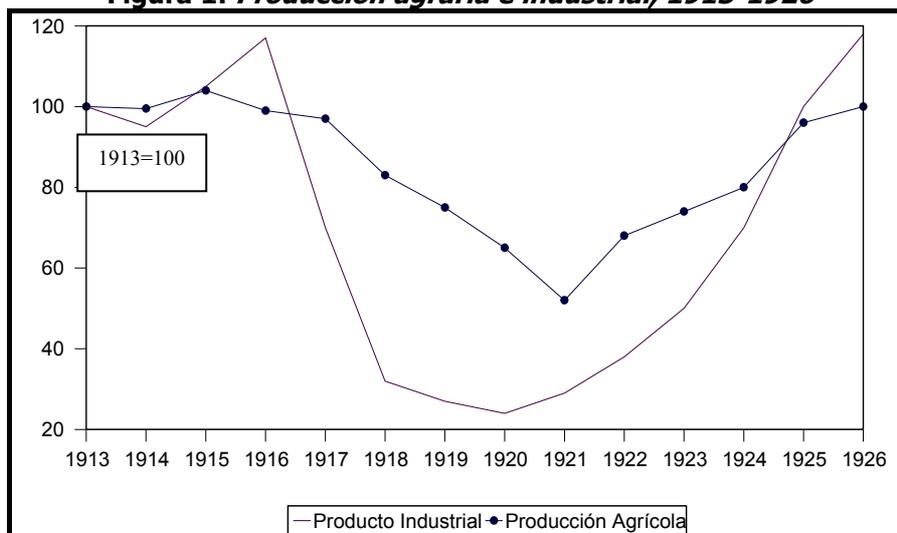
La eficacia de las medidas dejó mucho que desear. En condiciones de guerra, "las nacionalizaciones están vacías de contenido" (Lavigne). Se estima que sólo un tercio de las empresas industriales nacionalizadas estaban en 1920 bajo control real del VNSJ y que el resto era gestionado como se podía, por autoridades locales y control obrero o mismamente por los antiguos cuadros "burgueses". De estos quedaban pocos, pues habían muerto o abandonado el país. Reducida la cantidad y calidad del capital humano, perduraba el caos organizativo, lo que propiciaba el descenso de la producción. Con todo, la autonomía económica de los poderes locales fueron reduciéndose bajo el avance de la burocracia del aparato económico del Estado.

El control de la **agricultura** era aún mucho más decisivo que el de los otros sectores económicos, tanto por tratarse de un país eminentemente agrario como por el preocupante problema del abastecimiento del ejército y las ciudades. Este era el punto crucial del Comunismo de Guerra, insoslayablemente asociado al sistema estatal de distribución de víveres, con sus efectos directos sobre las relaciones mercantiles y monetarias, y de cuya acertada solución dependía el porvenir de la revolución en un país de campesinos.

Como consecuencia del reparto de tierras, el número de explotaciones agrícolas aumentó al propio tiempo que disminuyó su tamaño medio. Los efectos automáticos fueron: caída de la productividad y aumento del autoconsumo, consecuentemente menos cantidad de excedente comercializable. Antes de la revolución, un 70% de los cereales disponibles en el mercado provenían de las grandes explotaciones. La reducción del número de éstas significó la caída de la oferta en los mercados. Esta tendencia a la autarquía chocaba con las necesidades de avituallamiento de las tropas, de los centros urbanos y los distritos industriales, lo que obligó a tomar medidas drásticas. Entre mayo y junio de 1918, el gobierno **monopolizó el comercio de cereales** y, para asegurar la disponibilidad de los mismos, instauró un sistema de **requisas** en especie —oficialmente entregas voluntarias— a los campesinos productores y redujo el **racionamiento** ya existente para los consumidores urbanos. *Soviets* campesinos y destacamentos obreros especializados se ocupaban de asegurar la recogida de los cereales y materias primas por las aldeas. La eficacia de las medidas fue también escasa —proliferó el mercado negro, ilegal— y dependía esencialmente de la reacción de los campesinos. Los repartos de tierra habían satisfecho anteriormente sus aspiraciones pero lo que ahora podía provocar su descontento era "la nacionalización del comercio interior y las requisas que les privaban del fruto de su trabajo" (Lavigne). Esto podía poner en peligro la afección del campesinado a la causa revolucionaria. Los *bolcheviques* no valoraron suficientemente los efectos de sus medidas sobre el mundo campesino, generándose "una verdadera guerra entre el poder y el campesinado" (Dullin), que reaccionó con insurrecciones, a las que tuvo que oponerse el ejército, y reduciendo las superficies en cultivo. A la insurrección y las revueltas siguió la represión, el "terror rojo". Los resultados sociales y económicos fueron contrarios a los propuestos.

8.3.4. Los resultados económicos, 1914-1921

A la altura de 1921, después de cuatro años de experiencia socialista y de guerras, el **balance de resultados** de la economía soviética no podía ser más negativo. Aunque la información no es segura, los órdenes de magnitud son suficientemente elocuentes como para certificar el tamaño del desastre.

Figura 1: Producción agraria e industrial, 1913-1926

La producción industrial cayó en picado, (1913=100, 1921=31); las requisas y la falta de estímulos provocaron, como se ha adelantado, que disminuyera la superficie cultivada, por lo que la producción agrícola también descendió, aunque menos que la industrial (1913=100, 1921=60); parecida caída experimentó el PIB p/c (1913=100, 1920=66). La participación de la URSS en el comercio mundial también se hundió. La inflación se desbocó, los precios se multiplicaron 17.000 veces; esta hiperinflación era consecuente con la caída de la producción y al aumento desorbitado de la circulación monetaria, fruto del aumento del gasto público y de la monetización del déficit fiscal. Entre muertos en las guerras, sobremortalidad, hambrunas, desterrados y emigrantes, se estima que la población disminuyó entre 13 y 16 millones de personas. La causalidad de este desastre hay que distribuirla entre las guerras, el boicot exterior y el desorden generado por la transición a un nuevo sistema socioeconómico, cuyas medidas se mostraron desacertada y económicamente ineficientes. El Comunismo de Guerra era sencillamente inviable, pues ponía en peligro la pervivencia de la revolución.

8.4. La Nueva Política Económica (la NEP) y el Gran Debate, 1921-1927

La conclusión de las guerras —victoria sobre el “ejército blanco” y armisticio con Polonia en octubre-noviembre de 1920— desactivó uno de los factores de la devastación económica del país. Pero los disturbios y protestas que recorrieron los campos y ciudades a lo largo de 1920, a los que en Febrero de 1921 se sumó la sublevación de los marinos de Kronstadt, “honor y gloria de la revolución” en 1917, constituían señales inequívocas del peligro que se corría y de la conveniencia de proceder a una rectificación radical de la política seguida, a fin de que la contrarrevolución no resurgiera. El propio Lenin acabó reconociendo la gravedad de la situación y capitaneó un doble cambio: político —supresión de partidos y Constitución de 1922— y económico. Lo que con éste se pretendía era “dadas las condiciones de empobrecimiento...subordinar todo, durante un cierto tiempo, a incrementar la cantidad de productos” (Lenin). Con ello se replanteaba y daba nuevamente respuesta a la disyuntiva entre reconstrucción económica y construcción del socialismo. Se optaba por priorizar la economía y modernizarla. Esta opción plantearía problemas y contradicciones que darían lugar a debates teóricos y sobre política económica a seguir.

8.4.1. La NEP

El X Congreso el Partido Comunista (marzo de 1921) tomó una serie de decisiones económicas que ponían fin al Comunismo de Guerra y apuntaban los trazos esenciales de la NEP. Se suprimieron las requisas de productos alimenticios y materias primas, que fueron reemplazadas por un impuesto en especie, permitiéndose a los campesinos vender libremente sus excedentes en el mercado. Ello significaba restaurar en alguna medida los mecanismos de mercado y las relaciones monetarias. Y ello suponía rehabilitar el sistema capitalista y entrar consecuentemente en contradicción con los principios de la revolución socialista.

Para superar esta contradicción se definiría el sentido y dirección del cambio: retorno parcial y provisional a una economía capitalista de mercado, pero regida y controlada por el Estado socialista; se trataba, en suma, de implementar una **economía mixta**, yuxtaponiendo bajo control estatal elementos de economía socialista y capitalista, pero subordinándolo todo a la construcción del socialismo. Era un cambio táctico, no estratégico. “La NEP era una pausa en la edificación del socialismo” (Lavigne). Porque el fin último era instaurar el socialismo, adjudicando al capitalismo controlado el único fin de reconstruir la economía. La apuesta era difícil, pues no era previsible saber “¿quién vencería a quién?” (Lenin), si el capitalismo o el socialismo, ni tampoco el desenlace del compromiso de cooperación entre burguesía y Estado socialista. Esta incertidumbre trató de soslayarse con una mayor vigilancia sobre los restos de los partidos políticos sobrevivientes a pesar su prohibición y por un reforzamiento de la disciplina interna del Partido único. La liberalización económica se hizo acompañar de un endurecimiento político y de hecho fue acompañada desde el principio de debates sobre las medidas a utilizar y la duración de la NEP.

Para llevar a cabo este cambio, fue preciso modificar las condiciones de la producción y distribución. Fue necesario recrear las condiciones de funcionamiento de un mercado libre, para lo cual se suprimieron las restricciones al intercambio de bienes —antes monopolio del Estado— y a la circulación monetaria —lo que requería de reformas monetarias—, dispositivos ambos que atañían a la distribución. Por otro lado, se instrumentalizarían toda una serie de medidas económicas, que afectaron a todos los sectores económicos, tanto en lo que se refiere a la propiedad como a la organización de la producción. La socialización de los medios de producción se clarificó admitiendo dos formas que propiedad socialista: *estatal* en la industria, banca y transportes, *cooperativa* en la agricultura, distinción institucional de decisiva importancia en el inmediato porvenir. Por el momento no era relevante, puesto que la mayor parte de la agricultura estaba organizada en régimen de explotación familiar, consagrada por el nuevo Código Agrario de 1922. Pero mientras la agricultura estaba en manos de campesinos, el Estado retuvo en sus manos el resto de los sectores económicos, aunque en ellos se introdujeron principios de gestión capitalista.

A las medidas tomadas en relación a la **agricultura** en el X Congreso sucedieron otras, como reducción del impuesto en especie y su reemplazo por otro en dinero. El Código Agrario de 1922 iba más allá, pues consagraba la apropiación privada de las tierras repartidas y otorgaba amplia libertad en la disposición del factor tierra y trabajo (se autorizada a vender y arrendar tierra, a la par que a contratar mano de obra asalariada). Pero, al propio tiempo que se consagraba la forma de explotación privada campesina, se instituían fórmulas socialistas, concretamente cooperativas (*toz, artel y comuna*), de distinto grado de cooperación— cuyo éxito sin embargo fue escaso —representaban en 1927 el 1% de las *explotaciones* campesinas— pero que constituirían la base de partida para la futura socialización de la tierra.

En la **industria**, se restableció la libertad de empresa (07/08/21) y se desnacionalizó la pequeña empresa (10/12/21), desarrollándose fórmulas de *arrendamiento* de empresas estatales o *concesiones de explotación*, fundamentalmente de recursos mineros, mediante contrato. Ambas fueron decayendo con el tiempo, por diferentes tipos de trabas a las que se las sometió por parte del gobierno, siendo sustituidas por fórmulas cooperativas, más socialistas. En la gran industria y en los transportes, en general en los sectores clave, predominó y persistió la nacionalización y el control del Estado, que, para asegurarse su posición en el sector y competir con la empresa privada, no dudó en aceptar la incorporación de algunos elementos de economía capitalista, como fueron la autonomía financiera y cierta libertad en la fijación de precios y salarios. El retorno, por tanto, al capitalismo industrial fue limitado en tiempo y significado. Las actividades de **comercio** fueron las más liberalizadas, junto con la agricultura, desmontándose el monopolio estatal. Una importante fracción del comercio mayorista y minorista llegó a estar en manos privadas, aunque ésta posición fue siendo progresivamente minada por los almacenes y cooperativas estatales. Fue en este sector donde, además de en la agricultura, proliferaron los *nepmen*, los beneficiados por la NEP.

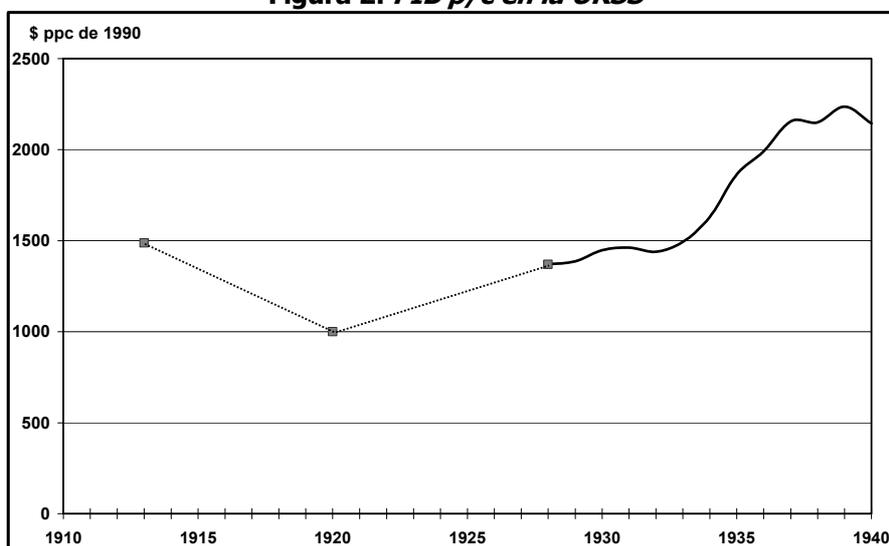
La hiperinflación antecedente y la restauración del mercado requerían de una estabilización monetaria. Se acabó llevando a cabo una **reforma monetaria**, estableciendo una nueva moneda de cuenta, el *txervonetz*, definido en términos oro y con cobertura también de oro, cumpliendo así los requisitos del Patrón Oro, cosa que en principio garantizaba la estabilidad monetaria interior y facilitaba la inserción en el comercio internacional. A la reforma monetaria hubo de agregarse una **política de equilibrio presupuestario**, imprescindible para la estabilidad monetaria. De hecho, sin embargo, hubo problemas al respecto.

Se restauraron también las **relaciones políticas y económicas internacionales**. La URSS será reconocida políticamente por diferentes países y se abrirá económicamente al exterior con el fin de adquirir bienes de equipo de cara a su modernización económica.

La NEP, en conclusión, dio paso a una **Economía Mixta**, a un **Capitalismo de Estado**, donde la gran industria, la banca, el transporte y el comercio exterior permanecieron en manos del Estado, constituyendo el núcleo duro del sector de economía socialista, mientras la agricultura, la artesanía y la pequeña empresa estaban en manos privadas e intercambiaban sus productos en un mercado interior en parte controlado por el Estado en parte en manos también privadas. Estos cambios económicos tuvieron su reflejo social. Dieron ocasión a la aparición de agentes económicos nuevos, los *nepmen*, clase social de campesinos acomodados (nuevos *kulaks*) y de intermediarios comerciales, cuyo enriquecimiento equivalía a diferenciación de clases, lo que además de ser contrario a los principios socialistas podía eventualmente entrañar el peligro político de la contrarrevolución.

Los **resultados** de estos cambios fueron indiscutiblemente satisfactorios, pues la recuperación fue rápida. A pesar de la inseguridad de las estadísticas soviéticas, puede aseverarse que la agricultura y la industria habían recuperado y hasta superado en 1927-28 los niveles anteriores a 1914 (figura 1); incluso el PIB de 1913 fue alcanzado en 1929, no así el PIB p/c, que lo haría en 1933 (figura 2). En términos comparativos internacionales, la URSS creció en este periodo menos que Europa occidental y muy por debajo de Estados Unidos, por lo que la divergencia con las economías capitalistas se agrandó. No se produjo, sin embargo, cambio estructural alguno. La agricultura seguía siendo el sector estructuralmente predominante, con una participación en el PIB similar a la de antes de la IGM (1903, 50%; 1928, 48%).

Figura 2: PIB p/c en la URSS



Este crecimiento sin cambio estructural comportaba algunas **limitaciones** y **desequilibrios**. Fue limitado, porque estuvo basado fundamentalmente en la reconstrucción y reorganización de la agricultura, industria, minería y comercio existentes antes de la revolución, con escasa innovación técnica y sin apenas desarrollo de nuevos sectores, salvo la industria petrolífera. Pero el problema fundamental estribaba en que tal crecimiento era desequilibrado. En el interior del sector industrial, las industrias básicas estaban relativamente más atrasadas que las de consumo, se trataba de una industrialización fundada en industrias de consumo, siguiéndose en esto la senda industrializadora de la era zarista. Los desequilibrio empero más cruciales eran los que desde el lado de la oferta existían entre industria y agricultura y desde el de la demanda entre consumo, ahorro e inversión, lo que podría bloquear y no sostener el crecimiento. En la agricultura, aunque se habían recuperado niveles productivos anteriores a la IGM, la proporción de productos comercializados había descendido en relación a la época de las requisas. La agricultura de autoconsumo se había reforzado, probablemente por los bajos precios agrícolas relativos. Dicho de otro modo, se había incrementado la propensión al consumo pero no la del ahorro, pues habían descendido los excedentes comercializables. Ello dificultaba el abastecimiento de alimentos a las ciudades y de materias prima, incluso capitales, a la industria. El comportamiento de los precios industriales y agrícolas fue probablemente la causa de ello. La relación de intercambio no era favorable a la agricultura —fenómeno que también se produjo durante los años 20 en las economías capitalistas—, lo que se evidenció en la llamada "crisis de las tijeras" (1921-1923), cuando los precios agrícolas descendieron y los industriales subieron. Los campesinos tenían que desprenderse de mayor cantidad de producción agraria para adqui-

rir la misma unidad de producto industrial. Su demanda industrial se debilitaba. La agricultura no satisfacía las necesidades alimenticias de una población en crecimiento ni era capaz de impulsar una demanda adecuada de productos industriales. En breve, no ejercía suficientemente algunas de sus funciones de oferta y demanda en orden a promover la industrialización.

El tema de las relaciones entre industria y agricultura preocupó enormemente a las autoridades políticas y económicas, cruzándose con otro problema de rango ideológico, el de la contradicción entre principios socialistas y NEP, en concreto con la rehabilitación de las clases sociales y sus diferencias, personificadas en los *nepmen* en general y en los *kulaks* en particular, a quienes se culpabilizaba de la extensión del capitalismo contrarrevolucionario en el campo, madre de los males agrícolas y de sus efectos perversos de cara a la industrialización. En este contexto se desataron una serie de polémicas y debates de enorme interés.

8.4.2. El Gran Debate

El periodo de la NEP fue fructífero en todo tipo de manifestaciones culturales y artísticas de vanguardia. Durante ella proliferaron además debates de todo tipo, sobre política, cultura, arte y, por supuesto, economía. La provisionalidad de la NEP más los distintos grados de socialización logrados y los problemas económicos e ideológicos apuntados suscitaron cuestionarse sobre el tiempo de duración de la experiencia exitosa, pero alejada de los ideales de la revolución, y sobre los medios a emplear para alcanzar la plena socialización e industrialización del país. Las diferentes respuestas a estas preguntas dieron lugar a una serie de debates, que no eran meramente teóricos o intelectuales sino que tenían un fuerte contenido práctico, político. En ellos se ventilaba la sucesión de Lenin —muerto en 1924 pero fuera de combate político por enfermedad desde 1922— que enfrentó fundamentalmente a Trostky y a Stalin, quien se alzaría finalmente con el poder e impondría determinadas tesis sobre las cuestiones planteadas.

Los debates económicos, de teoría y de política económica, se pueden articular en torno a dos ejes fundamentales: el relativo a la acumulación, de rango más teórico, y el de la estrategia del desarrollo económico, más de política económica. De las diferentes respuestas teóricas y prácticas a estos problemas surgieron dos corrientes, capitaneadas por Bujarin, tachado de desviacionismo de derechas, y Preobazenski, más radical.

El tema de la acumulación —de dónde y cómo había de surgir el excedente económico capitalizable— lo planteó Preobazenski desde posiciones teóricas, acuñando el concepto de acumulación primaria socialista. Sin acumulación, según él y todo economista, no es posible un desarrollo económico. Marx había descrito y analizado la acumulación originaria capitalista partiendo fundamentalmente de la experiencia inglesa, según la cual se había producido vía expropiación del campesinado y explotación colonial. Ninguna de estas vías era posible en un régimen socialista. ¿De dónde, entonces, surgiría la acumulación socialista? En la situación concreta de la transición de la URSS, con un sector socialista restringido, limitado a la industria y a una mínima fracción de la agricultura, era imposible que tal pudiera provenir de dicho sector. Sólo podía emanar de un sector privado y amplio, el de la agricultura, mediante una política tributaria y/o de precios discriminatoria para dicha agricultura, cosa que favorecería una rápida acumulación de capital que se transferiría a la industria para acelerar el proceso de industrialización.

Bujarin, por su parte, negaba, y tanto por razones prácticas como teóricas, la extracción forzosa del excedente agrícola. En las circunstancias de la URSS, estimaba necesario seguir apoyando a la agricultura privada, especialmente a campesinos medios, acomodados, los más capaces de obtener excedentes. Esto generaría un proceso espontáneo en cadena, al promover, por un lado, una oferta sólida de alimentos y materias primas industriales para abastecer a la población y a la industria, y, por otro, una demanda de bienes de consumo, que suscitaría una industria de consumo, cuyo desarrollo arrastraría finalmente a la de bienes de equipo.

De estos planteamientos se deducía lógicamente la estrategia de desarrollo o industrialización a seguir. Preobazenski propugnaba una industrialización rápida, basada en industria pesada y de bienes de equipo, intensivas en capital y ahorradoras de mano de obra. Bujarin defendía una estrategia lenta, basada en el desarrollo de industrias de consumo, intensivas en trabajo y ahorradoras de capital.

El corolario inmediato de estos argumentos en cuanto a la duración de la NEP era diferente. Para Preobazenski, la NEP debía acabar pronto, debía cortarse, mientras que según Bujarin tenía que durar aún tiempo. Las derivaciones prácticas, sociopolíticas, de estos planteamientos teóricos eran también diferentes: sobre las tesis de Bujarin planeaba el peligro de *Kulakización*, ascenso de los *kulaks* y su reacción anti-revolucionaria o procapitalista, si bien ofrecía la ventaja de mantener la alianza del bloque obrero-campesino, sin irritar a éstos; la propuesta de Preobazenski obviaba el riesgo de la *kulakización*, aseguraba una línea de proyección más socialista, pero ponía en peligro la estabilidad de las masas campesinas y su adhesión a la causa revolucionaria.

Finalmente acabó triunfando la opinión más radical pero, por ironías de la historia, fue aplicada por los defensores de la alternativa más conservadora. La sucesión de Lenin estaba de por medio. Stalin, que había mantenido posiciones más bien "centristas", supo imponerse en el Congreso del Partido del año 27, tras batir políticamente a la fracción radical, con la separación de Trosky del partido, y asumió el programa más radical. Expedito el camino político era posible implementar una política económica de colectivización a ultranza e industrialización acelerada, tal como habían propuesto sus adversarios políticos.

8.5. La primera era estalinista, 1927-1940.

Es en el XV Congreso del Partido, celebrado en 1927, cuando se decide "pasar a la ofensiva socialista" (Stalin), dándose inicio en 1928 a la desaparición de la NEP, que se consuma en 1931. Durante estos tres años se pone fin a la provisionalidad de la NEP. La vía escogida por Stalin difiere sensiblemente de la senda seguida hasta entonces. En sus grandes líneas se caracteriza por la socialización plena de los medios de producción y distribución, con especiales efectos sobre la agricultura, que pervivía hasta entonces en un régimen general de explotación privada, y por la industrialización forzosa, todo ello dirigido por la planificación centralizada. Esta nueva senda de desarrollo, cuyos resultados económicos fueron sencillamente espectaculares, aunque no exentos de problemas, pero cuyas derivaciones políticas, sociales y humanas fueron dramáticas, se constituirá en modelo de referencia para todos los futuros países socialistas.

8.5.1. La colectivización de la agricultura

Una de las causas que determinaron el arranque del proceso de colectivización en la agricultura fue sin duda la necesidad de resolver el problema aún pendiente del aprovisionamiento urbano e industrial de productos agrícolas. La NEP, como se visto, había asegurado el crecimiento de la producción agrícola pero no había conseguido satisfacer de forma suficiente el abastecimiento de los centros urbanos. Al contrario, lo había empeorado. Ante este estado de cosas, con la colectivización se perseguían tres objetivos: asegurar, primero, el abastecimiento de las ciudades, posibilitar la industrialización, en segundo lugar, y finalmente, romper de una vez por todas, la oposición del campesinado al proceso de colectivización. Las experiencias anteriores, tanto las requisas del Comunismo de Guerra como el capitalismo agrario de la NEP, no habían conseguido resolver estos problemas, por lo que no quedaba otro recurso que la colectivización para afrontar asuntos pendientes y radicalmente urgentes.

Los resultados productivos no fueron, como se verá, los esperados. La producción comenzó a caer en el momento mismo en que se inició la colectivización. Pero a pesar del descenso de la producción, el grano en poder del Estado aumentó, a base de requisas, precios políticos e impuestos. Esto fue, lógicamente, asociado a una disminución del consumo campesino y un aumento del de las ciudades, que era el primer objetivo pretendido. Al propio tiempo, se logró el segundo objetivo, el excedente extraído por estas vías fue transferido a la industria, que se capitalizó de forma significativa. La aportación de capitales a la industria por parte de la agricultura funcionó bien, pero no en el primer plan quinquenal. Sólo cuando la colectivización de la agricultura hubo culminado, en los años 30, se produjo esto. En los primeros momentos fue más decisiva la transferencia a la industria de la mano de obra excedentaria del campo. Se fueron así alcanzando dos de las finalidades proyectadas, abastecer a las ciudades e impulsar la industrialización; más dudoso es que se hubiera conseguido acabar con las reticencias campesinas al proceso de colectivización.

Esta colectivización iba a revestir una forma distinta a la impuesta en la industria, la **propiedad cooperativa**, diferente de la propiedad estatal dominante en la industria. La distinción establecida en la NEP,

entonces más bien teórica, se ponía ahora en práctica, jugando un papel decisivo en la agricultura. Pero también la forma de **propiedad estatal** iba a ser aplicada, aunque fuese a título de ejemplo, bajo la forma de explotaciones piloto que marcaran la pauta a seguir. Las explotaciones colectivas recibieron el nombre de *koljotz*—toda forma de puesta en común de los medios de producción de las pequeñas explotaciones campesinas, cuya remuneración estaba en función de las horas trabajadas, si bien mantenían su pequeño huerto, base de su subsistencia— reservándose para las explotaciones o granjas estatales el de *soljotz*, —dirigidas por el estado y trabajadas por asalariados—.

El desarrollo de la colectivización fue rápido. En pocos años, la mayor parte de las tierras cultivadas lo eran bajo régimen de explotación socialista. Con el matiz destacable de que la mayor parte de ellas lo eran en régimen cooperativo y sólo una mínima parte eran granjas estatales.

Cuadro 1: Colectivización de la tierra

	Koljotz (explotaciones)	Soljotz (explotaciones)	Superficie colectivizada	Superficie de Koljotz
1927	14.800	1.600	2,7%	2,3%
1932	211.100	4.337	88,0%	77,0%
1937	240.000	-	93,0%	-

A pesar de los pronunciamientos oficiales sobre la "voluntariedad" del proceso hay datos poco sospechosos de su carácter coercitivo y forzado, violento y dramático. No hay que olvidar que la colectivización iba de la mano con la "campaña contra los *kulaks*". Deportaciones de aldeas enteras, colectivización no sólo de la tierra sino también de casas y del ganado, "que provocaban una resistencia encarnecida de los campesinos y el sacrificio sistemático del ganado por parte de ellos mismos, al preferir matar sus vacas antes de ponerlas a disposición del *koljotz*" (Lavigne). El proceso se detuvo en 1930, por las críticas contra los responsables locales de la colectivización. Tras la pausa se reinició, apoyado cada vez más en las MTS, las estaciones de máquinas y tractores, creadas en 1929.

8.5.2. En la industria, colectivización, industrialización acelerada y planificación centralizada.

Una vez conseguido que la agricultura generase excedentes capitalizables, el problema que se planteaba era cómo utilizar este ahorro, en última instancia, cuál sería la estrategia de la industrialización a seguir. Varias razones militaban a favor de invertir preferentemente en industrias de bienes de equipo o capital, poniendo en práctica una de las leyes de prioridad del sistema económico socialista, la de crecimiento prioritario de las industrias de bienes de producción sobre las de consumo. Primero, las reducidas capacidades de consumo de la población hacían razonable que la industrialización no fuese por la senda de la industria de bienes de consumo. En segundo lugar, una industrialización acelerada requería que durante cierto tiempo los factores productivos, capital y trabajo, se asignaran en exclusiva a generar infraestructuras y plantas industriales. Esto coincidió, finalmente, con necesidades políticas; había que competir con la creciente fuerza del capitalismo y de los países desarrollados en pleno crecimiento durante la fase de prosperidad de los años 20 —aunque fueran los últimos años—, lo que lógicamente obligaba a potenciar las industrias relacionadas con la defensa, y derivadamente con las productoras de bienes de equipo y bienes intermedios. Con ello se producía un cambio radical en el modelo de industrialización hasta entonces imperante, basado fundamentalmente en industrias de consumo. Esta opción no suponía renunciar al desarrollo de estas industrias, ello vendría con el tiempo, pero de momento era necesario escoger. Y una vez más la política prevalecía y condicionó la decisión.

Aceptado este tipo de estrategia, el instrumentar cómo se lograría condujo a desarrollar la planificación económica, para el caso, centralizada, lo cual no sólo era lógico sino inevitable en aquellas circunstancias. Pero como condición previa para su aplicación era necesario eliminar el sector privado de la industria y del comercio, además de colectivizar también plenamente estos sectores. Porque sólo poniendo el conjunto de la economía a disposición del estado era posible la planificación. Esta tarea de colectivización de la industria fue mucho más fácil que la de la agricultura, tanto porque estaba ya para entonces más avanzada que en el sector agrario como por contar con métodos de asfixia más fáciles de practicar, y sin violencia extrema, como había ocurrido en la etapa de la NEP, cuando se aplicaron con éxito económico y sin reticencias sociales procedimientos que ahora se reimplantaban: extensión de la red estatal de coope-

rativas de distribución, incremento de presión fiscal sobre los beneficios de empresas privadas, dificultades en el acceso a materias primas y medios de transporte, etc.. Los resultados al respecto fueron tan rápidos como en la agricultura pero no tan traumáticos como en ésta. Se consumaba así el fin de la NEP. La era de la transitoriedad había terminado. Completada la socialización de la propiedad podía darse comienzo a la fase de ejecución de la estrategia de la industrialización socialista con las técnicas de planificación.

Uno de los rasgos específicos de la industrialización socialista, frente a la capitalista, reside en estar asociada a la planificación, que no constituye una innovación absoluta, como podría creerse, pues los primeros defensores teóricos en la URSS de la planificación se inspiraron explícitamente en la economía de guerra alemana. Tampoco es una innovación que surja en este momento. En 1919 se crea el SVNJ, **Consejo Nacional de Economía**, al que se le adjudicaron, como se ha señalado, las tareas de dirigir y coordinar la economía, aunque no estaba claro lo de la planificación. Y en 1920, se pone en práctica el plan de electrificación GOERRO, desarrollado bajo fórmulas de planificación elemental. Lo que ahora se va a hacer es madurar los planes, tecnificar su diseño y generar los organismos administrativos a su servicio.

La planificación

La planificación, entendida en sentido amplio, puede definirse como la *dirección global de la economía*, lo cual comporta distintos aspectos: 1) la *planificación* en sentido estricto, 2) la *administración* y 3) el *control* de la dirección de la economía, pero de todos estos aspectos la planificación es el más decisivo.

Por *planificación*, en sentido estricto, se entiende la *programación global de la economía durante un determinado lapso de tiempo, concretamente la programación de las proporciones y del ritmo de crecimiento de la economía a nivel nacional, sectorial, regional y de empresas*. Ello implica la fijación de unos objetivos y de su instrumentación.

Los objetivos *específicos* se fijan en cada uno de los planes. Por ejemplo: Primer plan, 1928-1932: industria pesada y sobre todo sector energético; Segundo Plan, 1933-1937: siderurgia; Tercer Plan, 1938-1942 (interrumpido por la guerra): construcciones mecánicas.

Los sistemas planificación se modificaron con el tiempo: en el periodo estalinista (1928-1957), los planes estaban altamente centralizados, o quizás mejor, concentrados en cuanto a sus decisiones desde los órganos administrativos y se regían por un principio técnico denominado **principio sectorial o ministerial**, entendiéndose por tal que cada empresa, según su actividad, estaba directamente relacionada con un ministerio o un departamento ministerial sectorialmente especializado, del que la empresa en cuestión dependía en todos los aspectos: objetivos, medios, administración, control, etc. El inconveniente de este principio técnico era que impedía un desarrollo regional armónico y generaba absurdos derivados de falta de coordinación elemental. Pero tenía sin duda ventajas, las derivadas de un mayor conocimiento del sector. En las etapas subsiguientes, las de las reformas, se modificará este principio, afectado por las propias reformas.

Adaptado de M. Lavigne, *Les économies socialistes*.

8.5.3. Resultados económicos. Crecimiento e industrialización

El crecimiento económico en esta etapa fue sencillamente espectacular, a un ritmo del 3,8% anual en términos de PIB p/c. Este era un 44% más alto que en 1914, antes de la revolución. Las ganancias eran evidentes. Si establecemos comparaciones temporales con otros periodos de la historia de la URSS, esta etapa se sitúa en segundo lugar, tras el periodo inmediato a la IIGM, el de la reconstrucción posbélica entre 1945 y 1950, que constituye, como se verá, el periodo histórico de mayor crecimiento económico. Si las comparaciones las hacemos en términos internacionales, la URSS creció muy por encima de Estados Unidos o Europa occidental, cuyas tasas de crecimiento respectivas fueron en esta etapa del 0.54 y 0.55%, sumidos como estaban estos países en plena depresión. Se produjo en consecuencia una convergencia con los países capitalistas más desarrollados. No obstante, las distancias relativas seguían siendo muy elevadas. El nivel del PIB p.c. de la URSS no era en 1940 sino el 30% del de Estados Unidos y el 46% del de Europa occidental. Esta relación sólo había mejorado entre 2 y 3 puntos porcentuales respecto a la situación de 1913, antes de la revolución. La imagen tiene sus luces y sombras.

Este crecimiento fue acompañado de un severo cambio estructural, que denota con claridad haberse producido un desarrollo económico, pues la economía se industrializó. El cambio fue además vertigi-

noso. Como revela el cuadro 2, apenas si se había modificado la composición sectorial de la economía soviética desde 1913 a 1928, pero entre esta fecha y 1940, el cambio fue radical.

Cuadro 2: Composición sectorial del PIB (%)

	I	II	III
1913	50,7	26,5	22,8
1928	48,3	23,6	28,1
1940	29,5	37,3	33,2

En lo que respecta a la **industria**, las industrias básicas —maquinaria, bienes de equipo e intermedios— se desarrollaron más que las de consumo. La producción de aquellas se multiplicó por un factor 8, mientras que éstas lo hicieron por 4. Durante los sucesivos planes quinquenales, como se ha señalado, los objetivos específicos fueron orientados hacia estos subsectores básicos, alcanzándose en algunos de ellos auténticos *records* mundiales. La producción de acero, por ejemplo, creció al 13% anual y la de electricidad al 11%. Mención especial merece el desarrollo e la industria armamentística, base de sus futuros éxitos en la IIGM, y del ferrocarril, fundamental para vertebrar un país de las dimensiones de la URSS.

Mientras el desarrollo de las industrias de capital era imparable, la producción **del sector agrario** permanecía atorada e incluso, como se ha adelantado, descendió durante los primeros años, a causa de la colectivización. El fenómeno, bien conocido, del fuerte descenso del número de cabezas de ganado, arriba apuntado, retroalimentaba la citada caída de la producción agrícola, dada la integración existente entre agricultura y ganadería en economías con bajo desarrollo de us sector primario. A esta causa hay que añadir otras de carácter natural. El año 1933 fue catastrófico, por una hambruna y malas cosechas que recordaron tiempos del comunismo de guerra. La recuperación fue muy lenta y los niveles de 1927 no se recuperaron hasta 1935. Esto en lo que hace a la producción total, porque el producto agrícola *per capita* era en esta fecha menor que en 1928, debido al crecimiento de la población. Y si tomamos toda la producción de bienes de consumo básicos junto con la disponibilidad de alimentos directos, en 1940 el consumo *per capita* habría descendido un 7 por 100 respecto a 1928.

Todos estos logros de la economía soviética se realizaron con un **sector exterior** en régimen crecientemente autárquico, aunque al principio se importara maquinaria extranjera. En 1913, las exportaciones representaban un 2,9% del PIB, en 1929 un 1,6% y en 1950 apenas el 1,3%. La URSS iba desarrollando a tenor de estos valores una economía cada vez más cerrada, cuando nunca había sido una economía precisamente abierta, tanto por índice de apertura como por las políticas de protección practicadas. Este retroceso no sólo fue debido a la desintegración de la economía internacional durante la depresión de los años 30 y a la tendencia mundial hacia un crecimiento más autárquico, sino también a la puesta en práctica de la "autarquía funcional", característica propia de toda economía socialista, para la que el sector exterior no constituye, como hemos avanzado, un factor de crecimiento sino de mero cumplimiento del plan.

No resulta fácil calibrar con exactitud el **nivel de vida** alcanzado en esta etapa por los ciudadanos soviéticos al no disponer de información fehaciente sobre el comportamiento de los salarios. Lo que sí puede asegurarse al respecto es que los componentes del salario indirecto tomaron una importancia creciente. Los asalariados se beneficiaban de un "salarios social", proveniente del amplio sistema de seguridad social —educación, sanidad, infraestructuras urbanas, servicios de comedores de empresas, etc.—, y de un importante equipamiento sociocultural, financiados ambos por un gasto público en aumento. Junto a estas luces de las condiciones de vida hay sombras, perceptibles en el hacinamiento de las familias en escasas y diminutas viviendas y en las privaciones y sacrificios del consumo, que como se ha señalado cayó. Un indicador sintético de estas sombras sería la mortalidad infantil, cuya tasa creció respecto a la época de la NEP, que ya era superior a la existente en 1913.

El crecimiento y el cambio estructural eran innegables pero persistían ciertos viejos problemas, como los desequilibrios sectoriales e intrasectoriales —entre agricultura e industria y entre industrias básicas y de consumo— y aparecía alguno nuevo. El crecimiento era de naturaleza fundamentalmente extensiva, fundado más en la acumulación de capital y movilización de trabajo que en tecnología y capital

humano, problemas éstos que se evidenciarán con mayor claridad tras la IIGM. De momento, el crecimiento era un hecho evidente, lo que convertía a la URSS en la tercera potencia industrial del mundo, después de Estados Unidos y Alemania.

8.6. Prácticas de Tema 8: El nacimiento de la economía socialista

MATERIAL PARA PRÁCTICAS
 P.1. Conceptos a recordar
 P.2. Cuestiones a analizar
 P.3. Comentarios a tablas y gráficos
 P.4. Lecturas complementarias

P.1. Conceptos a recordar

Todos estos conceptos económicos son **básicos y fundamentales**; serán además empleados con frecuencia a lo largo del curso, por lo que su comprensión y memorización es indispensable.

Construcción del socialismo Desarrollo de las fuerzas productivas Transformación de las relaciones de producción Propiedad socialista Propiedad estatal Propiedad colectiva Leyes de prioridad Planificación Planificación imperativa Planificación indicativa Principio sectorial o ministerial de planificación Soviet	NEP Comunismo de guerra Consejo Supremo de Economía Nacional Acumulación primitiva socialista Excedente capitalizable Koljotz Soljotz Crecimiento extensivo
---	--

P.2. Cuestiones a analizar

1.- Exponga qué significado daría a esta frase del texto:

"Frente al sistema económico capitalista, cuya historia fue un proceso largo y acumulativo, el socialismo, nacido de la revolución, tuvo que implantar la nueva organización económica de forma casi inmediata... y realmente fue necesario improvisar, inventar e innovar sobre la marcha"

2.- ¿Cuáles son los criterios utilizados para definir la naturaleza y funcionamiento de una economía socialista?

3.- ¿Cuál de esos criterios es el que mejor define y por qué?

4.- El concepto de propiedad colectiva de los medios de producción y distribución ¿es equivalente al de propiedad estatal?

5.- ¿Qué diferencias existen entre la propiedad cooperativa de las economías socialistas y capitalistas?

6.- ¿En qué datos concretos fundamentaría que las primeras medidas tras la revolución dieron como resultado una socialización incompleta y ambigua?

7.- ¿Cuándo y por qué se produjo la radicalización de la socialización de los medios de producción y distribución en la etapa de Comunismo de Guerra?

8.- ¿Cuál fue el sector económico decisivo para la buena marcha de la economía en esa etapa y por qué?

9. ¿Qué problemas concretos experimentó la agricultura en la misma etapa?

10. ¿Qué resultados económicos se cosecharon en esta etapa del Comunismo de Guerra?

11. ¿Cuáles fueron los resultados económicos en la etapa de la NEP?

12. Defina la NEP

13. ¿Fue la NEP un cambio definitivo o meramente transitorio? ¿Qué finalidad tenía?

14. Medidas que se tomaron en esta etapa en la agricultura e industria

15. ¿Qué cuestiones se debatieron en el Gran Debate?

16. Cual de las formas de colectivización de la agricultura fue más importante.

17. Establezca un balance sobre las condiciones de vida de los ciudadanos soviéticos en la época estalinista.

P.3. Comentarios a tablas y gráficos

1.- Comente esta frase de Lenin escrita en 1921

"Nos encontramos en tales condiciones de empobrecimiento, de ruina, de fatiga y de agotamiento de las principales fuerzas productivas campesinas y obreras, que a esta consideración esencial –incrementar cueste lo que cueste la cantidad de productos– conviene, durante un cierto tiempo, subordinarlo todo"

2.- Analice qué expresa esta tabla

Composición sectorial del PIB (%)

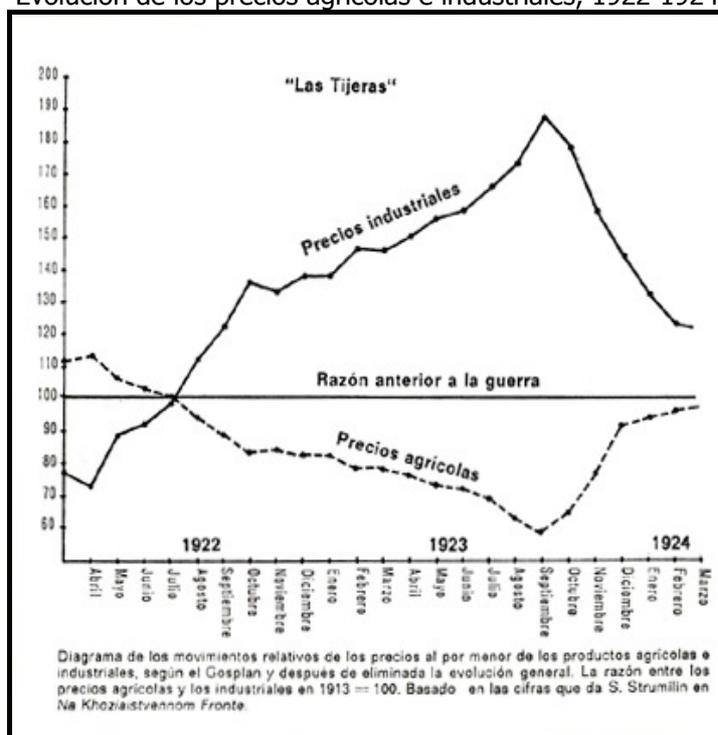
	I	II	III
1913	50,7	26,5	22,8
1928	48,3	23,6	28,1
1940	29,5	37,3	33,2

3.- Analice qué expresa esta tabla

Composición intraindustria. Producción, en %		
	Ind Bienes de producción	Ind Bienes de consumo
1913	35	65
1928	40	60
1940	60	40

4.- ¿Qué refleja este gráfico?

Evolución de los precios agrícolas e industriales, 1922-1924



P.4. Lecturas complementarias**Texto 1. Extracto de la constitución de la URSS en 1936**

[El texto seleccionado recoge los principios constitucionales de la organización económica de la URSS de 1936, en plena era estalinista, focalizados en la propiedad socialista de los medios de producción y distribución]

Artículo 4 La base económica de la URSS está constituido por el sistema socialista de economía y por la propiedad socialista de los instrumentos y medios de producción, establecidos tras la liquidación del sistema capitalista de economía, de la abolición de la propiedad privada de los instrumentos y medios de producción y de la supresión de la explotación del hombre por el hombre.

Artículo 5 La propiedad socialista en la URSS reviste la forma de propiedad del estado (bien de todo el pueblo) o la forma de propiedad cooperativa y kolkhoziana (propiedad de cada kolkhoz, propiedad de las uniones cooperativas)

Artículo 6 La tierra, el subsuelo, las aguas, bosques, oficinas, fabricas, minas de carbón y de minerales, ferrocarriles, transportes fluviales y aéreos, bancos, medios de comunicación, grandes empresas agrícolas organizadas por el Estado (sovkhoz, Estaciones de Máquinas y de tractores, etc.), así como las Empresas Municipales y el Fondo de viviendas en las ciudades y las aglomeraciones industriales son propiedad del Estado, es decir, bien de todo el pueblo.

Artículo 9 Al lado del sistema socialista de economía, que es la forma dominante en la economía en la URSS, la ley trasmite las pequeñas economías privadas de los campesinos individuales y los artesanos, fundadas sobre el trabajo personal y que excluyan la explotación del trabajo de otros.

Artículo 10 Están protegidos por la ley el derecho de los ciudadanos a la propiedad personal de las rentas y ahorros que provengan de su trabajo, a la propiedad de su vivienda y de la economía doméstica auxiliar, de los objetos de menaje y uso cotidiano, de los objetos de uso y comodidad personales, así como el derecho a la herencia de las propiedad personal de los ciudadanos.

Artículo 11 La vida económica de la URSS está dirigida y determinada por el plan del estado de la economía nacional con el fin de aumentar la riqueza social, de elevar de una manera constante el nivel material y cultural de los trabajadores, de afirmar la independencia de la URSS y de reforzar su capacidad de defensa.

Texto 2. Estrategia de desarrollo económico: industrialización forzada

[El texto, escrito por Stalin en 1946, en plena guerra mundial, en cual se justifica y razona la necesidad del desarrollo prioritario de una industria pesada, refleja muy bien lo que había sido hasta entonces, lo que era, por urgencia, en aquel momento de guerra en que escribía Stalin, y lo que seguirá siendo en el futuro una constante de la estrategia de desarrollo económico por parte de la URSS: la ley de prioridad económica de la industria pesada sobre la ligera]

"El método soviético de industrialización del país se diferencia radicalmente del método capitalista. En los países capitalistas, la industrialización comienza generalmente por la industria ligera. Como demandante de menos fondos de inversión y teniendo los capitales una rotación más rápida que la industria pesada, cosa que facilita los beneficios, la industria ligera constituye, en los países capitalistas, el primer objetivo de la industrialización. No es sino al final de un largo período, a lo largo del cual la industria ligera acumula beneficios que se ingresan en la banca, cuando la industria pesada comienza a organizarse; la acumulación de fondos de inversión se efectúa en esta industria progresivamente, creándose así las condiciones necesarias para su desarrollo. Pero este proceso es muy largo, requiere decenas de años, durante los cuales se debe esperar a que la industria ligera se desarrolle mientras se vegeta sin industria pesada. Es evidente que el Partido no puede comprometerse en esta vía. El Partido sabía que la guerra era ineludible, que no podía defenderse el país sin industria pesada, que era preciso desarrollarla lo más rápido posible y que todo retraso en este dominio nos hubiera conducido a perder la guerra"

Stalin, 1946

Texto 3. El 'comunismo de guerra', la 'Nueva Política Económica' (NEP), y la orientación hacia el campesinado acomodado

[Un testigo de excepción, Trotsky, describe y analiza desde su particular óptica lo vivido por él mismo sobre la transición hacia el socialismo y los problemas experimentados en la implantación del régimen político y la economía socialistas]

La curva del desarrollo de la economía soviética está lejos de ser regularmente ascendente. En los dieciocho años de historia del nuevo régimen se pueden distinguir netamente varias etapas señaladas por crisis agudas. Un breve resumen de la historia económica de la URSS, examinado junto con la política del Gobierno, no es tan necesario para el diagnóstico como para el pronóstico.

Los tres primeros años que siguieron a la revolución fueron de una guerra civil franca y encarnizada. La vida económica se subordinó por completo a las necesidades del frente. En presencia de una extrema escasez de los recursos, la vida cultural pasaba al segundo plano, caracterizada por la audaz amplitud del pensamiento, sobre todo el de Lenin. Es lo que se llama el periodo del comunismo de guerra (1918-1921), paralelo heroico del socialismo de guerra de los países capitalistas. Los objetivos económicos del poder de los soviets se reducen principalmente a sostener las industrias de guerra y a aprovechar las riquísimas reservas existentes, para combatir y salvar del hambre a las poblaciones de las ciudades. El comunismo de guerra era, en el fondo, una reglamentación del consumo en una fortaleza sitiada.

Hay que reconocer, sin embargo, que sus intenciones primitivas fueron más amplias. El Gobierno de los soviets intentó y trató de obtener de la reglamentación una economía dirigida, tanto en el terreno del consumo como en el de la producción. En otras palabras, pensó en pasar poco a poco, sin modificación, del sistema de comunismo de guerra, al verdadero comunismo. El programa del partido bolchevique adoptado en 1919 decía: "En el terreno de la distribución, el poder de los soviets perseverará inflexiblemente en la sustitución del comercio por un reparto de los productos organizado a escala nacional, sobre un plan de conjunto".

Pero el conflicto se señalaba cada vez más entre la realidad y el programa del comunismo de guerra: la producción no cesaba de bajar y esto no se debía solamente a las consecuencias funestas de las hostilidades, sino también a la desaparición del estímulo del interés individual entre los productores. La ciudad pedía trigo y materias primas al campo, sin darle a cambio más que trozos de papel multi-color llamados dinero por una vieja costumbre. El mujik enterraba sus reservas y el Gobierno enviaba destacamentos de obreros armados para que se apoderaran de los granos. El mujik sembraba menos. La producción industrial de 1921, año que siguió al fin de la guerra civil, se elevó, en el mejor de los casos, a una quinta parte de lo que había sido antes de la guerra. La producción de acero cayó de 4,2 millones de toneladas a 183.000, o sea, 23 veces menos. La cosecha global cayó de 801 millones de quintales a 503 en 1922. Sobrevino un hambre espantosa. El comercio exterior se desmoronó de 2.900 millones de rublos a 30 millones. La ruina de las fuerzas productivas sobrepasa a todo lo que se conoce en la historia. El país, y junto con él, el poder, se encontraron al borde del abismo.

Las esperanzas utópicas del comunismo de guerra fueron posteriormente sometidas a una crítica extremadamente severa y justa en muchos conceptos. Sin embargo, el error teórico cometido por el partido gobernante sería completamente inexplicable si se olvidara que todos los cálculos se fundaban en esa época en una próxima victoria de la revolución en Occidente. Se consideraba natural que el proletariado alemán victorioso, mediante un reembolso ulterior en productos alimenticios y materias primas, ayudaría a la Rusia soviética con máquinas y artículos manufacturados; y le proporcionaría también decenas de miles de obreros altamente cualificados, técnicos y organizadores. Es indudable que si la revolución social hubiese triunfado en Alemania —y la socialdemocracia fue lo único que impidió este triunfo— el desarrollo económico de la URSS, así como el de Alemania, hubiera proseguido a pasos de gigante, de tal modo que los destinos de Europa y del mundo entero se presentarían actualmente bajo un aspecto completamente favorable. Sin embargo, se puede decir con toda seguridad, que aun si se hubiera realizado esta feliz hipótesis, hubiese sido necesario renunciar al reparto de los productos y regresar a los métodos comerciales.

Lenin motivó la necesidad de restablecer el mercado para asegurar la existencia de millones de explotaciones campesinas aisladas y acostumbradas a definir por el comercio sus relaciones con el mundo circundante. La circulación de las mercancías debería constituir la soldadura entre los campesinos y la industria nacionalizada. La fórmula teórica de la soldadura es muy simple: la industria proporcionará al campo las mercancías necesarias, a tales precios que el Estado pueda renunciar a la requisita de los productos de la agricultura.

El saneamiento de las relaciones económicas con el campo constituía, sin duda alguna, la tarea más urgente y más espinosa de la NEP. La experiencia demostró rápidamente que la industria misma, aun socializada, necesitaba métodos de cálculo monetario elaborados por el capitalismo. El plan no podía descansar sobre los simples datos de la inteligencia. El juego de la oferta y de la demanda siguió siendo, y lo será por largo tiempo, la base material indispensable y el correctivo salvador.

El mercado legalizado comenzó su obra con el concurso de un sistema monetario reorganizado. Desde 1923, gracias al primer impulso venido del campo, la industria se reanimó y dio pruebas enseguida de una intensa actividad. Basta indicar que la producción se dobló en 1922 y 1923 y alcanzó, en 1926, el nivel anterior a la guerra, lo que significa que se había quintuplicado desde 1921. Las cosechas aumentaron paralelamente, pero mucho más modestamente.

A partir del año crucial de 1923, las divergencias de opiniones sobre las relaciones entre la industria y la agricultura, divergencias que ya se habían manifestado antes, se agravaron en el partido dirigente. La industria sólo podía desarrollarse, en un país que había agotado sus reservas, tomando en empréstito a los campesinos cereales y materias primas. "Empréstitos forzados" demasiado considerables que sofocaban el estímulo al trabajo; los campesinos no creían en la felicidad futura y respondían a las requisas con la huelga de los sembradores. Empréstitos demasiado reducidos amenazaban con provocar el estancamiento: al no recibir productos industriales, los campesinos no trabajaban más que para la satisfacción de sus propias necesidades y volvían a antiguas fórmulas artesanales. Las divergencias de opiniones comenzaron en el partido con el problema de saber lo que había que tomar del campo para la industria, con el objeto de encaminarse hacia un equilibrio dinámico. El debate se complicó con los problemas referentes a la estructura social del campo.

En la primavera de 1923, el representante de la Oposición de Izquierda —que, por lo demás, aún no llevaba ese nombre—, al hablar al congreso del partido, demostró el desnivel entre los precios de la agricultura y los de la industria por medio de un diagrama inquietante. Este fenómeno recibió entonces el nombre de tijeras; que más tarde debía entrar en el vocabulario mundial. Si, decía el informante, la industria continúa retrasándose, y las tijeras siguen abriéndose cada vez más, la ruptura entre las ciudades y el campo será inevitable.

Los campesinos distinguían claramente entre la revolución agraria democrática realizada por los bolcheviques y la política de los mismos, tendente a dar una base al socialismo. La expropiación de los dominios privados y de los del Estado aportaba a los campesinos más de 500 millones de rublos al año. Pero los campesinos perdían esta suma, y mucho más, con los elevados precios de la industria estatalizada. De manera que el balance de las dos revoluciones, la democrática y la socialista, sólidamente unidas por el nudo de Octubre, se saldaba para los cultivadores con una pérdida anual de varias centenas de millones de rublos; y la unión de las dos clases seguía siendo problemática.

El fraccionamiento de la agricultura, heredado del pasado, crecía con la Revolución de Octubre; el número de parcelas subió en los diez últimos años de 16 a 25 millones, lo que naturalmente aumentaba la tendencia de los campesinos a no satisfacer más que sus propias necesidades. Ésta era una de las causas de la penuria de productos agrícolas.

La pequeña producción de mercancías crea inevitablemente explotadores. A medida que la agricultura se recuperaba, la diferenciación aumentaba en el seno de las masas campesinas; se seguía el antiguo camino del desarrollo fácil. El kulak —campesino rico— se enriquecía más rápidamente de lo que progresaba la agricultura. La política del Gobierno, cuya consigna era: "Hacia el campo", se orientaba en realidad hacia los kulaks. El impuesto agrícola era mucho más pesado para los campesinos pobres que para los acomodados, los cuales, además, se aprovechaban del crédito del Estado. Los excedentes de trigo, generalmente propiedad de los campesinos ricos, servían para esclavizar a los pobres y eran

vendidos a precios especulativos a la pequeña burguesía de las ciudades. Bujarin, teórico en ese momento de la fracción dirigente, dirigía a los campesinos su famoso eslogan: "¡Enriqueceros!". Esto significaba, en teoría, la asimilación progresiva de los kulaks por el socialismo. En la práctica, significó el enriquecimiento de la minoría en detrimento de la inmensa mayoría.

El Gobierno, prisionero de su propia política, se vio obligado a retroceder paso a paso ante la pequeña burguesía rural. El empleo de mano de obra asalariada en la agricultura, y el alquiler de tierras, fueron legalizados en 1925. El campesinado se polarizaba entre el pequeño capitalista y el jornalero. Entre tanto, el Estado, desprovisto de mercancías industriales, era eliminado del mercado rural. Como brotado de la tierra, surgía un intermediario entre el kulak y el pequeño patrón artesano. Hasta las mismas empresas estatalizadas tenían que recurrir, cada vez con mayor frecuencia, a los comerciantes, en busca de materias primas. Se advertía en todas partes la corriente ascendente del capitalismo. Todos los que reflexionaban podían convencerse fácilmente de que la transformación de las formas de propiedad, lejos de solucionar el problema del socialismo, no hacía más que plantearlo.

En 1925, mientras que la política de orientación hacia el kulak alcanzaba su punto álgido, Stalin comienza a preparar la desnacionalización de la tierra. A la pregunta de un periodista soviético: "¿No sería conveniente para la agricultura atribuir su parcela por diez años a cada cultivador?", Stalin responde: "Y aun por cuarenta años". El Comisario del Pueblo para la Agricultura en la República de Georgia, obrando por iniciativa de Stalin, presentó un proyecto de ley sobre la desnacionalización de la tierra. El objetivo era que el agricultor tuviera confianza en su propio porvenir. Ahora bien, desde la primavera de 1926, cerca del 60% del trigo destinado al comercio estaba en manos de un 6% de los cultivadores. El Estado carecía de granos para el comercio exterior y aun para las necesidades del país. La insignificancia de las exportaciones obligaba a renunciar a la importación de artículos manufacturados y a restringir al mínimo la de materias primas y máquinas.

Impidiendo la industrialización y perjudicando a la gran mayoría de campesinos, la política de orientación hacia el kulak reveló sin equívocos sus consecuencias políticas desde 1924-1926; al inspirar una confianza extraordinaria a la pequeña burguesía de las ciudades y del campo, la condujo a apoderarse de numerosos soviets locales; acrecentó su fuerza y la seguridad de la burocracia; aumentó su peso respecto a los obreros; provocó la supresión completa de toda democracia en el partido y en la sociedad soviética. El poder creciente del kulak atemorizó a dos miembros notables del grupo dirigente, Zinóviev y Kámenev, que eran también —lo que no es, por cierto, una casualidad— los presidentes de los soviets de los dos centros industriales de mayor importancia, Leningrado y Moscú. Pero la provincia y, sobre todo, la burocracia estaban con Stalin. La política de ayuda al gran agricultor obtuvo la victoria. Zinóviev y Kámenev, seguidos por sus partidarios, se unieron en 1926 a la oposición de 1923 (llamada trotskista).

Desde luego, la fracción dirigente jamás repudió "en principio" la colectivización de la agricultura, pero le asignaba un plazo de decenas de años. El futuro Comisario del Pueblo para la Agricultura, Yakovlev, escribía en 1927 que, si la transformación socialista del campo sólo podía llevarse a cabo por la colectivización, "no será, naturalmente, en uno, dos o tres años, y probablemente ni en diez...". "Los koljoses (explotaciones colectivas) y las comunas", escribía más adelante, "ciertamente no son, y no serán durante largo tiempo, más que islotes en medio de las parcelas"... En efecto, en esa época solamente el 0,8% de las familias de los cultivadores formaban parte de las explotaciones colectivas.

En el partido, la lucha por la pretendida "línea general" se hizo patente en 1923 y revistió, a partir de 1926, una forma particularmente áspera y apasionada. En su vasta plataforma, que abarcaba todos los problemas de la economía y de la política, la Oposición escribía; "El partido debe condenar sin piedad a todas las tendencias hacia la liquidación o al debilitamiento de la nacionalización del suelo que constituye una de las bases de la dictadura del proletariado". La Oposición alcanzó en este punto la victoria: los atentados directos a la nacionalización de la tierra cesaron. Pero no se trataba únicamente de la forma de la propiedad de la tierra.

León Trotsky, *La Revolución Traicionada*

TEMA 9: LA EDAD DE ORO DE LA ECONOMÍA MUNDIAL, 1945-1973

Índice

9.1. Introducción	303
9.2. La Guerra y la recuperación económica, 1939-1950	304
9.2.1. La Segunda Guerra Mundial y sus consecuencias, 1939-1945	304
9.2.2. La recuperación económica, 1945-1950	306
9.2.3. Reconstitución institucionalizada del orden económico internacional.....	308
9.3. Los "treinta gloriosos", la Era del Gran Crecimiento, 1950-1973	310
9.3.1. La "Edad Dorada del Capitalismo"	311
9.3.2. La difusión y el auge de las economías socialistas	315
9.3.3. Descolonización y crecimiento problemático en los PVD	319
9.4. El inicio de los desequilibrios, 1965-1973	322
9.5. Prácticas de Tema 9: La edad de oro de la economía mundial, 1940-1973.....	325

9.1. Introducción

La segunda mitad del siglo XX es un periodo de fuerte aceleración histórica, en el que se acumulan cambios históricos relevantes. Durante este medio siglo la humanidad ha experimentado un crecimiento demográfico y económico sin precedentes, mejorando su nivel de vida y bienestar material. La población mundial aumentó más del doble, pasando de 2.500 millones en 1950 a 6.000 en el año 2000. La producción entre tanto se multiplicó por un factor superior a siete, por lo que la explosión demográfica no fue óbice para que la renta por habitante creciera, de hecho aumentó casi tres veces. Y todo ello se consiguió trabajando menos horas, pues la productividad del trabajo mejoró sensiblemente. Además, los individuos y las familias dispusieron en este periodo no sólo de más bienes y tiempo de ocio, sino de mejor salud —la esperanza media de vida pasó de 50 a 66 años— y de más cultura —la tasa de alfabetización se redujo y la de escolarización aumentó—. Esta mejora del bienestar durante más tiempo de vida fue por lo demás un fenómeno casi universal, se difundió por prácticamente todo el mundo, abarcando a países y regiones que se liberaban por vez primera de la trampa maltusiana. A pesar de estos impresionantes datos, no se logró cerrar la brecha de las desigualdades ni eliminar la pobreza o el hambre. El *ratio* entre el PIB p/c de los países capitalistas desarrollados (PCD), los 17 más desarrollados, y 170 en vías de desarrollo (PVD) era, en el año 2000, de 7.5, y el de la esperanza de vida, 1.2. El *ratio* se amplía a medida que la comparación se lleva a cabo entre los países más extremos de la serie, llegando a valores superiores a 100. La "gran divergencia" abierta con la IRI sigue persistiendo si no aumentando.

La narración convencional de este periodo se suele dividir en dos partes, antes y después de 1973, conocidas, entre otras denominaciones, como "los treinta gloriosos", en razón de la prosperidad, y los "treinta laboriosos", por estar plagados de dificultades. En la etapa que se considera en este tema, los años que discurren entre la guerra y la crisis del petróleo de 1973, se suceden fenómenos de marcada importancia. En la esfera económica, un crecimiento históricamente excepcional, literalmente sin precedentes ni consiguientes, y un pleno, al menos alto, empleo. En el ámbito político, la difusión de la democracia. La descolonización otorgó soberanía política a numerosos pueblos que implantaron regímenes políticos democráticos, que se expandieron por doquier. A la extensión de la democracia se añadió su profundización. Se fue consumando la democratización de los regímenes liberales, mediante la generalización progresiva del sufragio universal femenino que fue dotando de plenitud de derechos políticos a todos los ciudadanos, sin discriminaciones, tanto a hombres como mujeres. Ello favoreció la integración de los ciudadanos en una vida política más activa y estimuló la liberación de la mujer y su incorporación en todos los órdenes de la vida.

En el ámbito internacional, el sistema económico socialista se difundió hasta acoger a un tercio de la humanidad. Esta expansión acabaría derivando en la Guerra Fría, la bipolarización del mundo entre dos bloques irreconciliables, el de los países capitalistas con sus democracias liberales y el de los socialistas y sus democracias populares, liderados por las dos superpotencias políticas, económicas y

militares de EE.UU. y la URSS, terciando en dicha escisión del mundo un conjunto de países "no aliadas", muchos de ellos integrantes del "Tercer Mundo" y recién descolonizados. La extensión del socialismo y la descolonización, de la que en gran medida derivó este "Tercer Mundo", suponen sin duda dos fenómenos de singular trascendencia histórica, tanto en el orden político como económico. El estudio de la economía mundial en esta etapa y la siguiente no puede soslayar esta realidad diferenciada tanto institucional como política y económicamente.

Entender la articulación de todos estos fenómenos demanda un análisis pormenorizado al que procederemos siguiendo una secuencia cronológica, por etapas, dando comienzo con el periodo mismo de la guerra y la inmediata posguerra, puesto que en él o como consecuencia de él se alumbraron muchos de los fenómenos históricos señalados.

9.2. La Guerra y la recuperación económica, 1939-1950

A finales de los años 30 muchas economías no habían alcanzado los niveles de actividad económica de 1929 y estaban operando por debajo de sus capacidades. La IIGM trajo consigo catástrofes humanas y económicas enormes pero trajo también, paradójicamente, solución a ciertos problemas heredados: las economías de los países contendientes lograrán muy pronto, al filo de 1950, su total recuperación alcanzándose el pleno empleo. Pero la guerra va a traer también otras consecuencias que van a ser determinantes de la etapa ulterior a la recuperación. El nuevo patrón de crecimiento económico que se instaurará en los años 50 y 60 no puede ser entendido al margen de los antecedentes gestados en la misma guerra y en la inmediata posguerra.

9.2.1. La Segunda Guerra Mundial y sus consecuencias, 1939-1945

Si la IGM mundial no tuvo precedentes históricos en cuanto a capacidad destructiva, la IIGM le superó en **dimensiones** y añadió además elementos que transformarían en cierta medida la naturaleza misma de la conflagración. La IIGM fue más larga en el tiempo que la IGM, involucró a más naciones, tuvo como escenario de operaciones todos los continentes del mundo, excepto el americano, empleó más potencia de fuego y puso en pie de guerra, tanto en el frente como en la retaguardia, a mucha más gente. La IIGM introdujo además nuevos elementos, como el empleo a gran escala de la aviación, lo que modificó la noción militar de frente, y de nuevos tipos de proyectiles, entre ellos la bomba atómica, con efectos destructivos, físicos y humanos, masivos. Nunca hasta entonces una guerra había movilizado tantos recursos humanos, económicos, técnicos y científicos. El "esfuerzo bélico" desarrollado era único. Se estima que el 30% del PNB mundial se puso al servicio de la guerra.

La contienda entrañó otra novedad sin precedentes: su **contenido ideológico**. Las guerras anteriores habían enfrentado a naciones cuya concepción y práctica política o económica eran prácticamente idénticas y que pugnaban por lograr la hegemonía entre iguales y no por imponer la supremacía de una concepción del mundo. La IIGM enfrentó sin embargo a naciones con ideologías opuestas e irreductibles: el totalitarismo nazi frente a las democracias liberales y socialista. En esta ocasión los EEUU, Gran Bretaña y la URSS militaron en el mismo bando, formando la Gran Alianza antifascista, amalgamada no obstante por un vínculo muy débil, la existencia de un enemigo común, por lo que podía conjeturarse que la coalición sería circunstancial y se disolvería una vez batido el fascismo.

Las **consecuencias** de la guerra son, tras lo dicho, bien pronosticables, aunque conviene advertir que afectaron de forma bastante desigual a los diferentes países y que además fueron de distinta entidad y no todas calificables, aunque resulte paradójico, de negativas. En conjunto, superó con creces a la IGM en cuanto a destrucción de **vidas humanas, activos físicos e infraestructuras**. Sin duda ha sido la guerra más mortífera y destructiva de la historia. Las cifras de muertos son discutidas, pero se estima que el número de víctimas directas de la guerra pudo ser del orden de 50 millones —de los que sólo 20 fueron militares— lo que supone casi cuatro veces más que en la IGM. A ello habría que añadir heridos, desplazados y desaparecidos, unos 40 millones, así como otros efectos demográficos indirectos de la guerra con consecuencias a largo plazo. Esta hecatombe humana tuvo una distribución muy desigual. Afectó poco a EEUU. Gran Bretaña, Italia y Francia tuvieron menos víctimas que en la IGM y sin embargo la Europa central y oriental resultaron gravemente afectadas y en especial la URSS, con más de 25 millones de muertos (14% de la población), y Japón, a causa de la bomba atómica. La destrucción de infraestructuras y de capital físico productivo es aún más difícil de cuantifi-

car, pero fue sin duda superior a la de la IGM y más grave de lo que normalmente se estima. Los países más afectados al respecto coinciden con los que tuvieron más víctimas, siendo también la URSS la más perjudicada.

En otro orden de cosas, la IIGM trajo consigo **consecuencias económicas** menos perjudiciales que la IGM de cara a facilitar la reconstrucción posbélica. El **mapa europeo** apenas si fue modificado, salvo retoques de fronteras en Alemania, Polonia y la URSS, por lo que el orden territorial instaurado tras la IGM se mantuvo, sin incurrir en los costes que el drástico cambio de fronteras supuso entonces, al haber dislocado todo el sistema de relaciones económicas establecido en Europa central y oriental durante siglos. Por otro lado, aunque el coste de la IIGM fue superior al de la IGM, su **financiación** se llevó a cabo de forma algo más ortodoxa, con más impuestos y préstamos y menos recurso a la monetización directa del déficit fiscal y las deudas, mediante emisión de papel moneda. Las tensiones inflacionistas fueron menores por ello y por las medidas de control de precios y racionamiento impuesto durante la guerra y después. Finalmente, el vidrioso tema de las reparaciones de guerra por parte de Alemania, que tras la IGM se había cruzado y complicado con el de las deudas contraídas, y que tanto entorpeció las relaciones económicas y la recuperación posbélica de entonces, fue ahora prácticamente obviado. Se buscaron fórmulas bastante más realistas que entonces y a la postre reparaciones y deudas, de las que EEUU era principal acreedor, serían en la práctica poco menos que olvidadas o condonadas. Con todo ello, el camino hacia la recuperación quedaba bastante libre y la senda hacia el crecimiento expedita.

Entre las consecuencias de la guerra se podría contabilizar alguna como beneficiosa y positiva: el **desarrollo tecnológico**. Se reproduce la constante histórica de que las guerras son generadoras de innovaciones. La IIGM no fue una excepción, produjo cambios técnicos que algunos analistas han calificado de "pequeña revolución técnica". Se desarrollaron determinadas tecnologías conocidas, propias de la IIRI, singularmente las relacionadas con el empleo de combustible por parte unos ejércitos crecientemente motorizados, pero también aparecieron nuevas técnicas, antes desconocidas, que nacidas como tecnología militar podrían ser recicladas, y de hecho lo serán, para fines pacíficos (la energía atómica, radares, misiles teledirigidos y aviones a reacción, electrónica y máquinas calculadoras, sulfamidas y antibióticos, etc.)

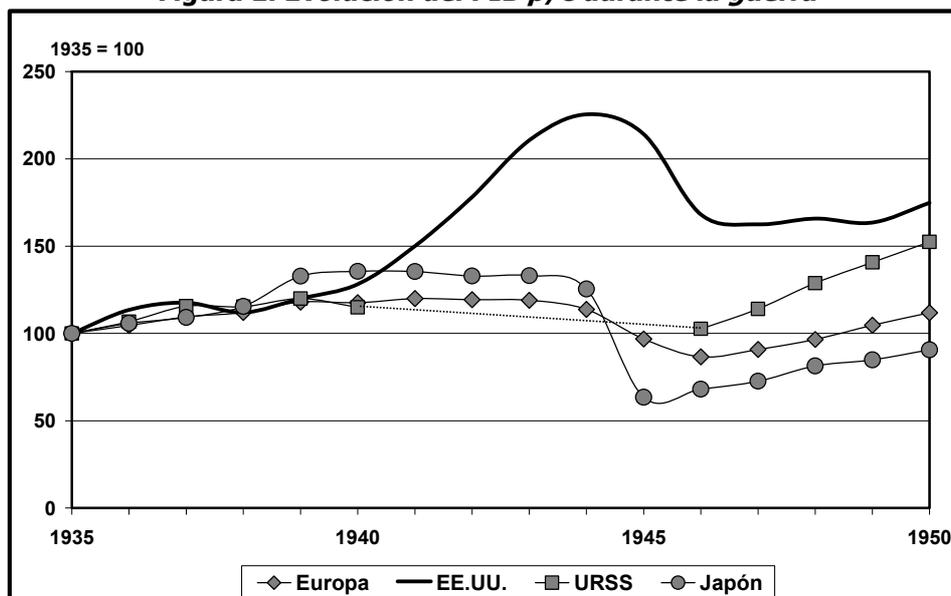
La guerra tuvo también sus profundas **consecuencias sociales y políticas**. Supuso antes de nada un choque moral. La barbarie de la guerra en sí, a la que se añadió el exterminio nazi, puso en cuestión muchas certidumbres heredadas sobre la ciencia, la técnica o la razón, más aún que en la IGM. Todo el sistema de valores que había conducido a un conflicto tan atroz se ponía en entredicho. Se estaba desmoronando una visión del mundo, una filosofía. Por otro lado, el alistamiento forzoso de gentes de toda condición social y la igualdad ante la muerte obraron como amalgama social. La cohesión social aumentó y ésta gestó preferencias y expectativas bastante comunes, que conformaron una determinada visión del mundo a reconstruir después de la guerra, bajo el lema de "*never and ever*", no volver a lo que estaban viviendo y construir un futuro de paz y seguridad, de bienestar y equidad.

En paralelo se produjeron cambios en la escena **política**. El socialismo se extendió fuera de la URSS y en las democracias liberales los partidos tradicionales, conservadores, perdían posiciones a causa de su neutralidad, cuando no por su colaboracionismo con los alemanes, mientras emergían nuevos partidos políticos salidos de las filas de una izquierda diversa, especialmente democristianos y socialdemócratas, cuyo prestigio ante la opinión pública provenía de su resistencia, a veces heroica, al totalitarismo nazi. El partido único en los nuevos países socialistas o el consenso político y las coaliciones de izquierda en las democracias liberales eran la nota común de unos gobiernos para los que los objetivos de pleno empleo y reformas sociales eran primordiales. Una nueva forma de organizar las economías nacionales era previsible desde estas transformaciones ideológicas, sociales y políticas.

Una última e importante consecuencia de la guerra debe ser reseñada. La guerra fue compatible con el **crecimiento económico**. La economía mundial creció durante la guerra —se estima que en torno a un 20%— aunque de forma claramente desigual en función de la participación o no en la guerra y de la distinta forma de hacerlo por parte de los beligerantes. Como puede verificarse en la figura 1, crecieron o mantuvieron su nivel de actividad los principales contendientes, salvo Francia y probablemente la URSS. No obstante, el aumento de la producción de bienes y servicios de los países conten-

dientes e incluso de algunos que no lo fueron difiere del anterior y posterior a la guerra, hasta el punto de no ser homólogos y comparables. Durante la contienda cambió radicalmente la composición del PIB, más producciones asociadas a la guerra y menos a la vida civil, para decirlo con expresión conocida, "más cañones que mantequilla". Fue después de que la guerra terminara cuando la actividad económica se desmoronó. Como también se comprueba en la figura 1, el crecimiento de EEUU destaca sobremedida. El no haber sido escenario de operaciones militares y conservar por tanto intacto su capacidad productiva, así como el tener abierto el mercado de los aliados, para quienes producía bienes militares y civiles, generaron este relevante crecimiento, sustentado sobre un aumento considerable de su potencial productivo, mediante nuevas inversiones. En el resto de los países, el crecimiento fue obra más del empleo intensísimo de los factores productivos existentes que de inversiones nuevas. El capital y trabajo disponible fueron sobreexplotados, en casos hasta agotarlos, y la curva de posibilidades se desplazó hasta su máximo. La guerra consagró, así, la supremacía de EEUU, cuya economía salió reforzada, aunque también sesgada, de la contienda, mientras Europa salía exhausta del conflicto y pasaba a un plano todavía más secundario que al que había sido relegada tras la IGM. No era el caso de la URSS, que ascendía en posiciones. Aunque víctima de una enorme sangría humana y de la destrucción de su capital físico, había sabido proteger parte de su aparato productivo y sobre todo pasaba a figurar y competir como gran potencia política mundial. Aunque la URSS no podía compararse con EEUU ni en el terreno económico ni en el militar, en el plano político, sin embargo, tanto ella como el movimiento comunista internacional salieron fortalecidos tras la guerra. Las jerarquías económicas y políticas internacionales se habían modificado profundamente.

Figura 1. Evolución del PIB p/c durante la guerra



Con el camino expedito de trabas, con tecnología renovada, con cambios mentales y con nuevos dirigentes políticos nacionales y nuevas superpotencias internacionales se reiniciaba la recuperación.

9.2.2. La recuperación económica, 1945-1950

La **recuperación** fue rápida (figura 1). Hacia 1950 se habían alcanzado en casi todos los principales países beligerantes —excepción importante, Japón— y, por descontado, en los no beligerantes el nivel de actividad económica anterior a la guerra, y en 1955 se habían claramente superado dichos niveles en todas partes. La forma en que se llevó a cabo la recuperación va a sentar las bases del modelo y patrón del crecimiento ulterior: la economía dirigida, *la economía mixta*. Este periodo se erige por ello en etapa "bisagra" o de transición, de gran trascendencia, por cuanto que en ella se forjan elementos que van a ser constitutivos de la etapa ulterior.

La recuperación coyuntural de los niveles de actividad vino acompañada de **cambios estructurales** decisivos que afectaban al propio **sistema económico**. Por un lado, los nuevos países socialistas cambiaban de sistema económico y, por otro, los países con economía capitalista modificaban su sis-

tema en la dirección de un capitalismo regulado e intervenido por el estado. El estado iba a ser colocado en el centro de la gestión de la economía de cara a la recuperación y al futuro crecimiento, y ello tanto en los países socialistas –aquí por definición– como en los capitalistas –en este caso por razones históricas y sin renunciar por ello a la regulación por el mercado–.

La experiencia vivida por los países capitalistas durante la depresión de los años 30 y las políticas anticrisis que entonces se practicaron hacían desconfiar en el mercado como solución única a los problemas de la recuperación. Por otro lado, las nuevas doctrinas económicas de Keynes apelaban a la intervención del estado como fórmula para estabilizar la economía y prevenir depresiones. La posición de fuerza, mejorada, de trabajadores y sindicatos a través de los nuevos partidos políticos en el poder y la nueva visión del mundo alumbrada durante la guerra –y que ahora se traducían en reclamar bienestar generalizado y para ello pleno empleo, objetivo primordial– vehiculaban social y políticamente esta intervención y la hacían posible. La recuperación se produjo pronto y difícilmente podría ser explicada sin la intervención del estado. La instrumentación de este arbitraje estatal se llevará a cabo de diversas formas: mediante leyes de pleno empleo, nacionalizaciones de empresas –estratégicas, monopolios naturales y redes de servicios públicos–, implantación y/o reforzamiento del Estado de Bienestar –del que el *Beveridge Report* inglés de 1942 será la expresión más coherente– y sobre todo políticas de concertación social, el pacto social entre trabajadores, sindicatos y gobiernos. Todo ello significaba la aceleración del fin del capitalismo liberal y la implementación de un capitalismo interventor, en marcha ya desde el periodo de entreguerras.

La intervención y la **ayuda americana** resultaron también imprescindibles de cara a la recuperación. Al acabar la guerra, EEUU era prácticamente el único, al menos el principal, país que disponía de recursos con los que llevar a cabo la reconstrucción de Europa. Pero ésta no disponía ni de bienes ni de dólares con los que financiar las importaciones americanas. La escasez de dólares (*dollar-gap*) en Europa contrastaba con la necesidad de los mismos y con las enormes dificultades para conseguirlos. La superación de esta contradicción vino de la ayuda americana, que se había iniciado en la guerra misma con préstamos, continuó después de 1945 con ayudas, insuficientes, y culminaría en 1947 con el *Economic Recovery Program*, más conocido como **Plan Marshall**. Ello suponía un cambio definitivo por parte de EEUU en su política exterior en general y de ayuda a los aliados en particular, abandonando definitivamente el aislacionismo anteriormente practicado. La primera ayuda consistió en alimentos y bienes de consumo, imprescindibles para paliar el hambre y reponer lo destruido durante la guerra. Después de 1951 revistió la forma de materias primas, energía, semielaborados y maquinaria, con el fin de relanzar la propia producción europea. Los efectos sobre las economías occidentales no se dejaron esperar, aunque el relanzamiento de éstas se inició antes de que las dotaciones efectivas del plan llegaran a Europa. Probablemente, las expectativas forjadas por el mero anuncio del plan provocaron un inicio de recuperación que acabaría consolidándose con la llegada de las asistencias previstas. De esta forma, con un mismo plan, EE.UU. lograba dos objetivos, uno económico y el otro político. La continuidad del crecimiento económico de EE.UU. estaba asegurada con la reconstrucción y recuperación del mundo occidental y la unidad política de los antiguos aliados no sólo se mantenía sino que además Alemania y Japón se reconstruirían y quedarían definitivamente incorporados al bloque americano, evitado la tentación de alistarse con el bloque soviético.

Los objetivos alcanzados se correspondían precisamente con los dos factores señalados, económico y político, que fueron los determinantes del programa de ayuda. EEUU, si no quería entrar en recesión, tenía que encontrar una salida al potencial económico instalado durante la guerra, encontrar mercados para su sobrecapacitación productiva. También Europa y Japón podían entrar en recesión si no se les ayudaba. Pero la probable recesión europea o japonesa tenía una segunda derivada, la política. Las dificultades económicas se traducirían en desestabilizaciones sociales que podían ser explotadas por la URSS para atraerlos a su órbita. Dado que desde el verano de 1945, el conjeturable deterioro de las relaciones entre los miembros de la *Gran Alianza* se había ido incrementando, EEUU tomó en Junio 1947 la decisión unilateral de desarrollar el nuevo programa de ayuda. Ayuda que también fue ofrecida a la URSS, pero que ésta rechazó. En Julio del mismo año de 1947, las relaciones quedaron definitivamente rotas, declarándose la **Guerra Fría**, la división bipolar del mundo.

9.2.3. Reconstitución institucionalizada del orden económico internacional

La reconstitución del orden internacional, tanto político como económico, también jugó un papel decisivo en la recuperación económica, al generar un entorno de certidumbre, favorecedor del crecimiento de las economías nacionales y, lo que es más decisivo, al proporcionar a dicho crecimiento garantías, o cuando menos condiciones, institucionales de continuidad de cara al futuro. Precisamente, en estos años, la vida internacional, en todas sus facetas, se institucionalizó, estableciéndose, por acuerdos expresos entre las naciones, nuevas reglas de juego así como organismos internacionales y multilaterales encargados de velar por el cumplimiento de las reglas acordadas. El criterio con que se instituyeron dichas reglas fue el de la cooperación. Se institucionalizó la cooperación en contraste drástico con los criterios de competencia que habían presidido las relaciones políticas y económicas en el periodo de entreguerras. Siendo esto cierto, es preciso matizarlo, pues no es posible olvidar que surgió la Guerra Fría, la cual, enfrentando a bloques antagónicos e irreconciliables, presidió las relaciones internacionales hasta casi final de siglo, ni tampoco que, en el interior de cada uno de los bloques, las reglas de cooperación establecidas estaban sesgadas, expresando las desiguales relaciones de fuerza existentes entre los miembros y sus líderes; también merece ser recordado que las reglas acordadas tropezaron con dificultades, y requirieron de tiempo, para su implantación.

En todo el proceso de reconstitución del orden internacional, la iniciativa y la labor desempeñadas por EEUU fueron decisivas. EEUU rompió tras la IIGM con toda la tradición de política aislacionista que hasta entonces había practicado, optando por ejercer las responsabilidades propias del liderazgo y el cumplimiento del papel hegemónico que en principio le correspondía tanto desde el punto de vista político y militar como económico y tecnológico. La "*pax americana*" daba así inicio, con la imposición de sus criterios de **seguridad y libertad política y económica**. La arquitectura del nuevo orden resultaba así perfectamente ensamblada e integrada: la paz y seguridad políticas eran condición del crecimiento económico y pleno empleo y éstos garantizarían, entre otros factores, la propia paz. Los principios políticos que rigieron la elaboración de *La Carta del Atlántico* (1942) y de la ONU (*Organización de las Naciones Unidas*) (1945) se complementaban y completaban con los económicos que presidieron el curso de la conferencia de *Bretton Wood* (1944).

En el diseño del nuevo orden económico internacional, iniciativa de EEUU en colaboración con Gran Bretaña, fue determinante la experiencia dramática de la depresión de los años 30, donde políticas de hostilidad, asedio económico y aislamiento nacionalista provocaron una contracción del volumen del comercio internacional superior a la de la producción mundial, retroalimentando así la depresión y prolongándola en el tiempo. Frente a esto, y con el fin de no reproducir crisis similares sino de relanzar los intercambios y con ellos el crecimiento, se optó exactamente por las reglas opuestas: no políticas de competencia, no nacionalismos económicos, sí liberalismo, sí cooperación. Con ello se trataba de implementar un liberalismo "enmarcado", dirigido y concertado multilateralmente, de cara a mejorar las relaciones internacionales y finalmente promover el crecimiento económico y el pleno empleo. El nuevo orden había de ser liberal, multilateral y expansionista o desarrollista. Cuando en la célebre conferencia de **Bretton Wood** se planteó implementar el nuevo orden económico mundial que debería estar vigente después de la guerra se definieron y diseñaron tres ámbitos de actuación, 1) el monetario-financiero, para estabilizar los precios, 2) el financiero-inversor, para promover el desarrollo y 3) el comercial, para liberalizar e impulsar el comercio, cada uno de los cuales debía estar gestionado por un organismo institucional.

1) El fracaso de las sucesivas experiencias de entreguerras por restablecer el **Sistema Monetario Internacional** (SMI) obligó a la Conferencia a comenzar sus deliberaciones estableciendo las bases de un nuevo SMI. Dos fueron las propuestas que al respecto se presentaron: la de la representación británica (Keynes) y la americana (White), triunfando la propuesta americana.

El nuevo SMI reposaba sobre los siguientes principios: **tipos de cambio fijos**: cada país declaraba la paridad de sus monedas, bien en términos oro o con relación al dólar, de forma que se posibilitara la convertibilidad entre monedas; **dólar, patrón monetario internacional**: tenía igual categoría que el oro, privilegio que reposaba sobre el hecho de que era la única moneda convertible en oro (paridad de 35 \$ la onza); **flexibilidad de tipos de cambios**: las paridades de las monedas podían fluctuar, normalmente, en márgenes + -1% y, excepcio-

nalmente, en situaciones extraordinarias de “*desequilibrio fundamental*”, era posible modificarlas por devaluación o reevaluación, previo conocimiento y autorización del **Fondo Monetario Internacional (FMI)**: se constituía este organismo regulador como institución responsable de velar por el cumplimiento de estas reglas de juego y de aportar recursos financieros a los países con problemas de balanza de pagos a fin de que pudieran observar dichas reglas.

Se trataba de un sistema de **paridades fijas pero flexibles** que buscaba maximizar las ventajas de estabilidad del Patrón Oro —las paridades fijas— sin incurrir por ello en sus inconvenientes —recurso a la deflación como mecanismo de ajuste, con sus efectos negativos—. Se pretendía, en suma, combinar estabilidad con flexibilidad. Y para ello se contaba con algo absolutamente novedoso, un organismo institucional, el FMI, encargado de organizar la cooperación monetaria. Gracias a los recursos en divisas y oro que, según cuotas regladas, los Estados miembros aportaban al FMI, éste podía ofrecer ayudas financieras a países con problemas de balanza exterior, facilitándoles así el cumplimiento de las reglas establecidas y evitándoles el incurrir en problemas.

2) Con la creación del IBRD (*International Bank for Reconstruction and Development*), usualmente conocido como **Banco Mundial**, se resucitaba una idea surgida en la época de entreguerras y que la situación de los mercados internacionales de entonces abortó: contribuir al financiamiento de proyectos de inversión en las regiones menos desarrolladas del mundo. El término reconstrucción expresa sin embargo con mayor exactitud la misión que el Banco asumió: ayudar a los países devastados por la guerra —países por tanto desarrollados— a reconstruir sus economías. De hecho, en los primeros años de su existencia, el Banco otorgará a distintos países europeos préstamos para su reconstrucción. La misión del Banco se difuminó sin embargo rápidamente, pues, aparte de disponer de escasos fondos prestables, sus funciones fueron asumidas por el Plan Marshall,

3) En relación al ámbito comercial, se acabó instituyendo el **GATT** (*General Agreement on Tariffs and Trade*), organismo que nació, no sin dificultades, en Ginebra el año 1947, con una estructura institucional más débil que el Banco Mundial o el FMI —mera instancia de acuerdos y negociaciones comerciales entre países— pero que ha perdurado hasta muy recientemente (1996) habiendo cumplido eficazmente su misión de liberalizar el comercio internacional. El GATT asumió en efecto la función de luchar contra todas las formas de proteccionismo multiplicadas durante el periodo de entreguerras y de implantar un régimen liberal de comercio entre las naciones, o cuando menos un “proteccionismo mutuamente aceptable” y no hostil. Preconizando la doctrina librecambista, se prohibió, primero, el recurso a determinadas prácticas proteccionistas (contingentación, *dumping* y subvenciones), se tomó, además, el compromiso más positivo de desplegar un desarme arancelario progresivo y se desarrolló, finalmente, una doctrina comercial práctica sintetizable en el lema *multilateralismo no discriminatorio o preferencial*, consistente en última instancia en la aplicación de la “*cláusula de nación más favorecida*”. En todas estas directivas, se contemplaba la posibilidad de excepciones, lo que dotaba a la institución de flexibilidad para adaptarse a circunstancias excepcionales. Ello permitió, entre otras cosas, el nacimiento de la *Comunidad Económica Europea* (CEE), en principio contraria al principio de no discriminación.

Ni el Banco Mundial, como hemos visto, ni tampoco el FMI o el GATT respondieron de inmediato a las reglas de juego fundacionales aceptadas por los países signatarios de los distintos acuerdos y estatutos. El diseño teórico tuvo que casarse con una realidad mucho más prosaica y difícil, de forma que ni las políticas comerciales fueron tan liberales, ni el SMI hizo que las monedas fuesen convertibles o los tipos de cambio se fijaran antes de 1958. Todo un cúmulo de restricciones en estos órdenes redujo el ritmo de crecimiento de las relaciones comerciales y financieras internacionales.

La iniciativa y diseño del nuevo orden internacional fue obra principalmente de EE.UU. que impuso su marca en él. Pero la URSS no estuvo inicialmente ausente del mismo. Se mantuvo en los organismos políticos, ocupando un puesto como miembro nato del *Consejo e Seguridad* de la *ONU*, pero por etapas, sin embargo, entre 1944 y 1947, fue retirándose, junto a los países de su órbita, del marco institucional económico generado bajo los auspicios de EE.UU. La URSS estuvo presente en la conferencia de *Bretton Wood*, pero se limitó al papel de observador y rechazó ratificar ningún acuerdo. Como

contrapartida, se esforzó por constituir con las democracias populares satélites un marco institucional propio de organización económica del bloque socialista, a base de una integración monetaria peculiar, la "zona rublo", y de una integración económica no menos peculiar, el COMECON o CAEM (*Consejo de Ayuda Económica Mutua*) (1949). A través de este organismo se buscaba una sincronización de los planes económicos de los países miembros así como una especialización de sus producciones respectivas, base de la futura "División Internacional del Trabajo Socialista" de los años 60. La creación del COMECON era sin duda la réplica al plan Marshall americano pero tenía también por objeto cimentar la unidad socialista con un entramado institucional propio, donde de forma análoga que en el bloque occidental se marcaba también en el socialista la impronta y el dominio de su líder, la URSS.

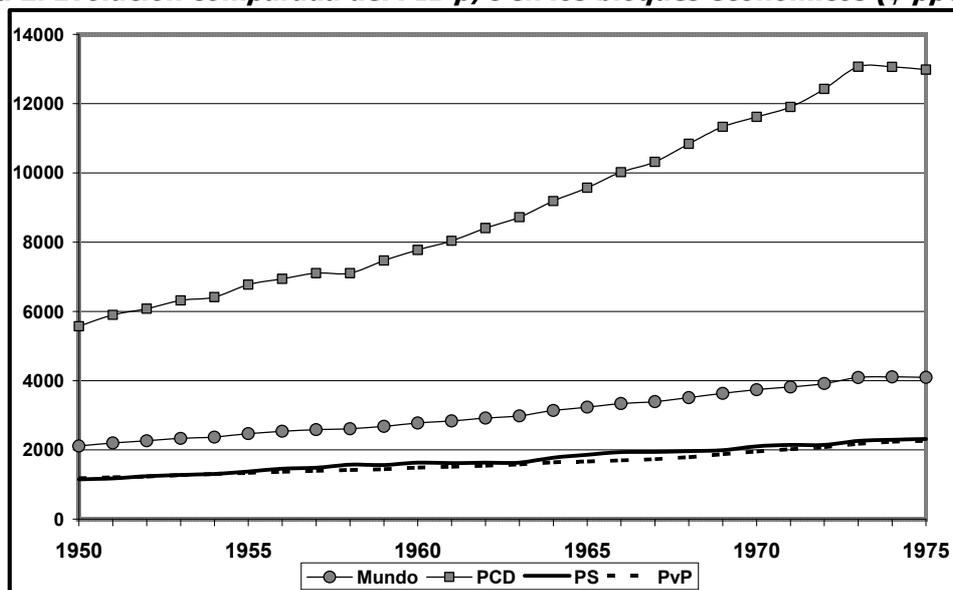
Con la creación del COMECON, del nuevo SMI, del FMI, del BM y del GATT se sentaban las bases institucionales para transformar radicalmente las relaciones económicas internacionales del área capitalista y socialista, que constituirían uno de los factores propiciadores del crecimiento económico de la etapa ulterior a la recuperación de posguerra.

9.3. Los "treinta gloriosos", la Era del Gran Crecimiento, 1950-1973

Este periodo está caracterizado por un crecimiento excepcional, sin precedentes, tanto por su **magnitud** —nunca, ni antes ni después se ha conocido un crecimiento tan acelerado— como por su **duración** —casi tres decenios consecutivos desde 1945, "los treinta gloriosos"— y su **universalidad** —ha abarcado a todas las economías del mundo—. En cuanto a su **naturaleza**, se caracterizó por ser **estable y regular** —con fluctuaciones atenuadas, lo que llevó a pensar en el fin de los ciclos económicos—, claramente **intensivo** —asociado a cambios técnicos y organizativos que mejoraron sensiblemente la productividad— y sobre todo macroeconómicamente **equilibrado** —estabilidad de precios, alto empleo y relativo equilibrio presupuestario y exterior—. El **bienestar** derivado de este crecimiento fue además distribuido con relativa equidad. La redistribución de la renta fue una de las notas distintivas del periodo. El crecimiento reunía las mejores propiedades teóricamente predicables del mismo, por lo que a este periodo se le designa como "la Edad de Oro del crecimiento". Lo cual no eliminó la pobreza ni anuló los costes del crecimiento, por ejemplo, los ecológicos y algunos sociales.

Este crecimiento estuvo además asociado a un importante **aumento de los intercambios** de bienes y servicios así como de factores productivos. Es más, los flujos internacionales crecieron más que la producción, contrariamente a lo ocurrido en el periodo de entreguerras y volviéndose a lo que al respecto aconteció en el siglo XIX. Consecuentemente, se incrementó la apertura de las economías nacionales, colaborando ello al crecimiento. Asimismo, el crecimiento estuvo asociado a relevantes **cambios estructurales**, tanto desde el punto de vista de la oferta —avances relativos de la industria y los servicios— como de la demanda —incremento del gasto público—.

Figura 2. Evolución comparada del PIB p/c en los bloques económicos (\$ ppc 1990)

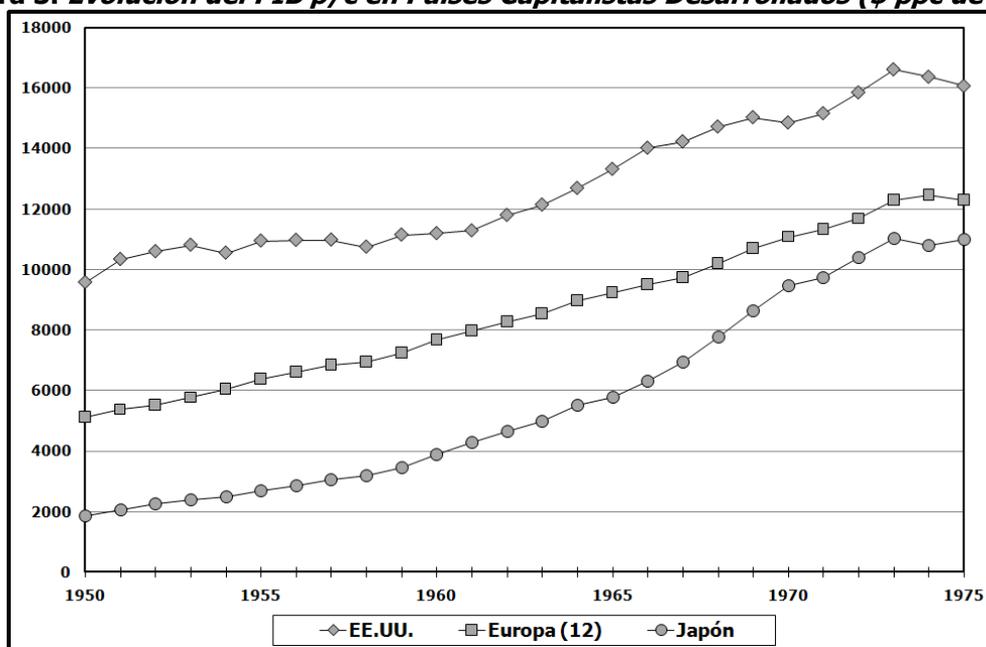


La prosperidad, siendo mundial, no fue sin embargo igual en todos los países, ni en cuanto a tamaño ni en cuanto a pauta o patrón de crecimiento. Si agrupamos a los diferentes países siguiendo un criterio combinado de sistema económico y grado de desarrollo, se suele distinguir clásicamente tres bloques económicos: el de los países capitalistas más desarrolladas (PCD), el de los socialistas (PS) y finalmente el de los menos desarrolladas o en vías de desarrollo (PVD). El gráfico 2 nos delata que los PCD acrecentaron distancias respecto a los PS y PVD. La brecha de la divergencia se abrió en este periodo de crecimiento generalizado, universal.

9.3.1. La "Edad Dorada del Capitalismo"

Globalmente, la renta por habitante en estos países creció al 3,77% anual, a un ritmo comparativamente superior al del resto de los bloques, pero mayor también al experimentado por ellos mismos en cualquier etapa precedente, una idea de lo cual nos da el hecho de que crecieron en estos 23 años tanto como en los 150 precedentes. Este crecimiento tan espectacular vino acompañado y en cierto punto favorecido por un aumento débil de la población, a resultados de que estos países habían ya finalizado definitivamente su transición demográfica, fenómeno que no se repetirá en el resto de los bloques. En la comparación con estos otros bloques conviene también retener que el crecimiento fue sostenido y progresivo a lo largo de todo el periodo, se creció más en los 60 que en los 50.

Figura 3. Evolución del PIB p/c en Países Capitalistas Desarrollados (\$ ppc de 1990)



Los datos agregados del bloque esconden sin embargo diferencias sensibles si descendemos a casos concretos. Tampoco en el seno de este bloque el crecimiento fue simétrico. El de EE.UU. fue comparativamente el más bajo, por lo que las distancias entre éste y el resto se fueron acortando, destacando en este sentido el caso de Alemania y sobremanera el "milagro japonés" (gráfico 3). Si entre bloques se había abierto la brecha de la divergencia, en el interior del bloque las desigualdades entre naciones se iban cerrando, convergiendo todas hacia el líder, EE.UU., tanto en términos de renta como de productividad. La hegemonía económica de EE.UU. estaba con todo fuera de toda duda.

Al crecimiento acompañaron **cambios estructurales**. Desde el punto de vista de la **oferta**, hubo modificaciones sensibles en la composición de la producción, síntoma de que no todas las actividades y sectores económicos crecieron de forma uniforme, lo que generó alguna reclasificación de los mismos. En líneas generales, el peso relativo de los sectores primario y secundario se redujo frente al de los servicios, que aumentó. El retroceso relativo del sector agrario fue considerable, no así, ni mucho menos, el del industrial. Este seguía siendo el sector con mayor peso en el PIB, aunque no tanto en el empleo, por lo que ha de subrayarse que fue el motor del crecimiento y que éste tuvo una base eminentemente industrial. La estructura de la economía se transformaba, persistiendo en la senda de una

industrialización creciente, pero apuntando un proceso de "terciarización" ya en marcha. El sector servicios no sólo engordaba en términos cuantitativos sino también cualitativos, eliminando los menos productivos, mejorando los tradicionales eficientes e incorporando nuevos, relacionados con el Estado de Bienestar (salud, cultura o educación) o con el mayor bienestar sin más (ocio y turismo).

En la composición de la oferta merece capítulo aparte la **energía**, componente transversal que afectaba a todos los sectores económicos. Ni el cambio técnico ni el propio crecimiento hubieran sido posibles sin una energía abundante y barata para la agricultura, la industria y los transportes. Ello exigió una radical transformación del modelo energético: el carbón fue definitivamente desplazado por el petróleo, que acabó convirtiéndose en la principal energía primaria.

En 1973, el petróleo representará algo más de 1/2 del consumo de energía primaria, cuando en 1950 sólo era 1/3 y en 1929 no llegaba a 1/10. La abundancia de este combustible, su superioridad calórica y sus bajos costes de extracción con relación al carbón motivaron el cambio. Con ello, el consumo de energía se incrementó de forma espectacular, algo más que la producción, lo que expresa que la nueva tecnología, en general, era intensiva en energía. El problema del petróleo residía para los PCD, los grandes consumidores del mismo, en su localización, preferentemente en los PVD —contraria a la del carbón— y en la consecuente dependencia energética, que en el caso de Europa y Japón se movía en órdenes del 65 al 80 % y que en los EEUU apenas si se produjo en este periodo. Esta dependencia y la eventualidad de no controlar las fuentes de abastecimiento de petróleo podían engendrar dificultades a una economía cuya tecnología y crecimiento dependían tanto de él, como así ocurrirá tras 1973.

También se produjeron desde el lado de la **demanda** cambios que propiciaron el crecimiento. La composición del gasto nacional se modificó. El consumo y la inversión privados aumentaron de forma relativamente pareja, como era de esperar en una economía de consumo y producción de masas. También aumentaron, como se ha visto, las exportaciones e importaciones. Pero lo más destacable, con diferencia, fue el aumento absoluto y relativo del gasto público, lo que ha de relacionarse con el desarrollo de la economía mixta y del Estado de Bienestar, sobre lo que se volverá, y de la propia democracia, mediando el auge de la actividad política ciudadana. Los compromisos de gasto tradicional por parte de los estados (ejército, administración y deuda) se mantuvieron, pero se desarrollaron o surgieron nuevos gastos económicos y sociales que acrecentaron la provisión de bienes públicos. Esta actuación de los estados tuvo efectos importantes no sólo sobre el crecimiento sino también sobre la distribución de la renta que a su vez influyó sobre el crecimiento, sosteniéndolo.

Las causas del crecimiento y de los cambios estructurales anejos son sin duda complejas. Intervinieron numerosos factores que actuaron de forma convergente e interactiva. No son pocos los analistas que pronostican que, dado que las circunstancias en que se produjo dicho crecimiento fueron tan excepcionales, difícilmente volverá a repetirse. Sea de ello lo que fuere, en orden a explicarlo vamos a distinguir diferentes **determinantes**, ordenándolos sobre los ejes de la oferta y la demanda.

Desde el lado de la **demanda**, es pertinente diferenciar, como en otras ocasiones, la demanda externa de la interna, distinguiendo además aquí la privada y la pública. Todas estas categorías de demanda crecieron. La exterior se expandió, como lo demuestra el hecho de que el volumen de los intercambios internacionales creció por encima de la producción mundial. Con todo, la demanda externa no fue el determinante mayor del crecimiento, lo fue la interna, habida cuenta sus tamaños respectivos. El aumento de la población, la incorporación progresiva de la mujer al trabajo, con su efecto en las rentas familiares, y sobre todo el crecimiento sostenido de la renta por habitante, singularmente de las rentas salariales, mantuvo alta la demanda nacional, al propio tiempo que modificó las pautas y estructura del consumo, como consecuencia del efecto renta. Este mecanismo desplazó la demanda de consumo hacia bienes superiores. La alimentación y el vestido siguieron cediendo posiciones, pero en esta ocasión de forma más intensa que en tiempos pasados, frente a la vivienda y su equipamiento con un creciente y variado menaje doméstico, el automóvil, la televisión, y un largo etcétera de viejos y nuevos bienes, a los que se añadieron servicios como salud, turismo, ocio en general y cultura. Servicios y sobre todo bienes de consumo duradero, con el coche particular como paradigma del mismo, cuyo uso se incrementó de forma exponencial, constituían la base principal de las nuevas pautas de consumo, por lo demás masivo, al "democratizarse" y acceder al mismo capas de población que hasta entonces no habían podido alcanzarlo. La **sociedad de consumo de masas**, que apuntó en etapas precedentes, se acabó por consumir. Las modificaciones arriba advertidas sobre la composición de la producción responden a estos cambios en la estructura del consumo. La producción en masa se co-

rrresponde con el consumo de masas. La demanda pública colaboró como nunca lo había hecho hasta entonces con esta demanda privada. El Estado de Bienestar reforzó y aseguró la demanda interna, al asumir el sistema de protección social de los estados la provisión pública y universal de toda una serie de servicios económicos y sociales —los grandes capítulos de la educación, sanidad, vivienda, pensiones y seguro de paro— al distribuir rentas y al garantizar a los ciudadanos la percepción de ingresos en momentos de grave necesidad o de retiro y desempleo. Con estas políticas de dirección de la demanda se contribuía de forma firme al sosteniendo de la misma.

En el lado de la **oferta**, se dieron factores institucionales y políticos, en parte heredados de la inmediata posguerra —paz, orden, pleno empleo, colaboración internacional— que como entorno económico alentador de crecimiento auxiliaron lo suyo a otros factores inmediatamente más decisivos. Los estudios realizados sobre contabilidad del crecimiento han confirmado que el factor K fue el que más contribuyó al mismo, pero al propio tiempo han mostrado que la suma de todos los factores (K, L y N) no lo explica plenamente, persistiendo un “residuo” —nada menos que del orden del 50%— inexplicado, que se identifica con la productividad total de los factores (TPF), factor crucial del crecimiento en este periodo. Ella deriva de la conjunción de entornos institucionales y políticos, arriba señalados, con elementos económicos, concretamente con la eficiente combinación de capital y trabajo, materializada en las nuevas tecnologías incorporadas en el capital y las nuevas forma de organización del trabajo, además de en un capital humano, tanto de trabajadores como de empresarios, más capacitado por la propagación generalizada de la educación en todos sus niveles. Todo ello conformaba un nuevo sistema de producción, usualmente conocido como **sistema fordista**, que aportaba importantes ganancias de productividad, lo que evidencia una vez más el carácter intensivo del crecimiento de los países del bloque. Estas ganancias de productividad fueron especialmente importantes en Europa y Japón, lo que fue consecuencia de la generalización en ellos del sistema fondista y tuvo como efecto la convergencia de productividad con EE.UU., donde las mejoras de productividad fueron menores.

El denominado **sistema fordista** surgió, como es sabido, en los años 10 del siglo XX y se desarrolló en los 20, preferentemente, en EEUU. Ahora va a alcanzar su apogeo, al extenderse y generalizarse por Europa, al propio tiempo que por incorporar nuevos elementos. Europa, en efecto, adopta y además adapta los métodos americanos. Las destrucciones de capital producidas por la guerra se repondrán con bienes de equipo moderno, provenientes por lo fundamental de EEUU, mediando inicialmente el plan Marshall. La guerra dio a Europa la oportunidad de actualizarse técnica y organizativamente, equiparándose con EEUU. A la tecnología heredada de principios de siglo habría que añadir las innovaciones desarrolladas durante la IIGM y recicladas para la paz. Y también el propio desarrollo técnico auspiciado en este mismo periodo, y que fundaba en una nueva relación entre ciencia y tecnología —la ciencia fundamento de la técnica—, ya inaugurada a fines del siglo XIX, pero ahora desarrollada mediante la organización institucionalizada de la invención e innovación a través de la investigación directamente promocionada y financiada tanto por el sector privado como el público.

El sector público, el Estado, no sólo colaboró al crecimiento desde el lado de la demanda, también lo hizo desde la oferta. El propio estado de Bienestar tiene su vertiente de oferta y la Economía Mixta lo refuerza. La intervención estatal en la economía alcanzó su legitimación en Keynes, con su idea de que el desempleo a gran escala era consecuencia de una demanda deficiente que el Estado era el encargado de remediar y gestionar. Pero el keynesianismo de posguerra iba a ir más allá de lo que había llegado en los años 30. Entonces, los instrumentos de la política económica, fiscales y monetarios, se pusieron al servicio únicamente de la estabilización del ciclo económico, de forma defensiva, con políticas anticíclicas, a fin de corregir y enmendar la recesión. Ahora, las políticas van a ser activas, dirigidas a prevenir la eventualidad de recesiones y sobre todo directamente orientadas a lograr un objetivo superior: el crecimiento y el pleno empleo. Las políticas serán procíclicas, lo que exigirá planear el crecimiento y diseñar al respecto no ya sólo políticas coyunturales, monetarias o presupuestarias, expansivas de relanzamiento —o eventualmente restrictivas en caso de recalentamiento— sino políticas también estructurales (industriales, sociales, etc.) de crecimiento, de las que la existencia de un importante sector público formaba parte sustancial. Para algunos países capitalistas incluso era llegado el momento y la necesidad de la planificación económica indicativa —distinta de la imperativa, propia de las economías socialistas— inaugurada en Francia (Plan Monet) y extendida en otros países.

El sistema económico capitalista se modificaba y entraba en otro estadio. El Estado, expresión en este caso del principio económico de mandato, intervenía en la economía, pero articulándose de forma coherente con el mercado, conformándose así un principio “mixto” de regulación y coordinación de la

economía, que superase los fallos tanto del mercado como del estado. Se estaba produciendo un cambio institucional radical pues afectaba a la regla de juego básica de la economía, a su principio regulador.

¿Cómo se distribuyeron entre los agentes económicos los beneficios derivados de la mejora de la productividad asociada al sistema de producción fordista? La respuesta a esta pregunta es decisiva, pues nos puede proporcionar no solo una explicación, no la única posible, de las causas profundas del crecimiento sino también luz sobre la distribución de la renta y el curso de las desigualdades económicas en el interior de los países capitalistas. Teóricamente, los beneficios de la productividad han de repartirse en forma de diversas rentas entre consumidores (vía precios), trabajadores (vía salarios) y capitalistas y empresarios (vía beneficios); beneficios, que o bien se reparten entre los accionistas o son reinvertidos por decisión de los empresarios. Las empresas optaron en este último sentido más por la reinversión que por el reparto de beneficios, de forma que las ganancias de productividad iban a parar a los trabajadores, a través de salarios y precios —relativamente estables en términos nominales— y a la empresa, a través de los beneficios invertibles. La equidistribución entre salarios y beneficios invertibles aseguraba tanto la inversión como el consumo y la producción de masas que caracterizaba a la economía, sobre todo industrial, del periodo, de la siguiente manera: el aumento rápido de la producción arrastraba, mediando el sistema fordista, a la productividad, que se repartía entre unos salarios y beneficios al alza y unos precios relativos a la baja; los aumentos salariales generaban un mayor consumo al que respondía la inversión, financiada con los beneficios empresariales, al haber garantías de una demanda solvente y unas expectativas de rentabilidad, es decir, de beneficios. Dicho de otra manera, el aumento del consumo y de la inversión generaba un incremento de la demanda agregada que estimulaba la producción y la productividad. Esta dinámica circular virtuosa, generadora de crecimiento, no era sólo resultado de la actuación de los mecanismos económicos sino también de determinadas reglas de coordinación social, plasmadas en lo que se conoce como **pacto o consenso social keynesiano**. En esencia, tal pacto, suscrito entre sindicatos, empresarios y estado, y plasmado en los convenios colectivos, consistía en que las organizaciones sindicales se comprometían a no reivindicar subidas salariales por encima del incremento de la productividad con el fin de contener la inflación, mientras la patronal accedía a invertir los beneficios empresariales para promover el empleo y los gobiernos a actuar como árbitro entre las partes además de proveer servicios y prestaciones sociales básicos a través del Estado del Bienestar. Esta concertación social, el Estado del Bienestar, la economía mixta, el desarrollo de la democracia, el ascenso al poder de partidos demócratas no conservadores... conforman un conjunto articulado que permite explicitar los mecanismos de regulación económica, social y política que hicieron posible el crecimiento económico excepcional en los PCD así como la reducción de las desigualdades económicas.

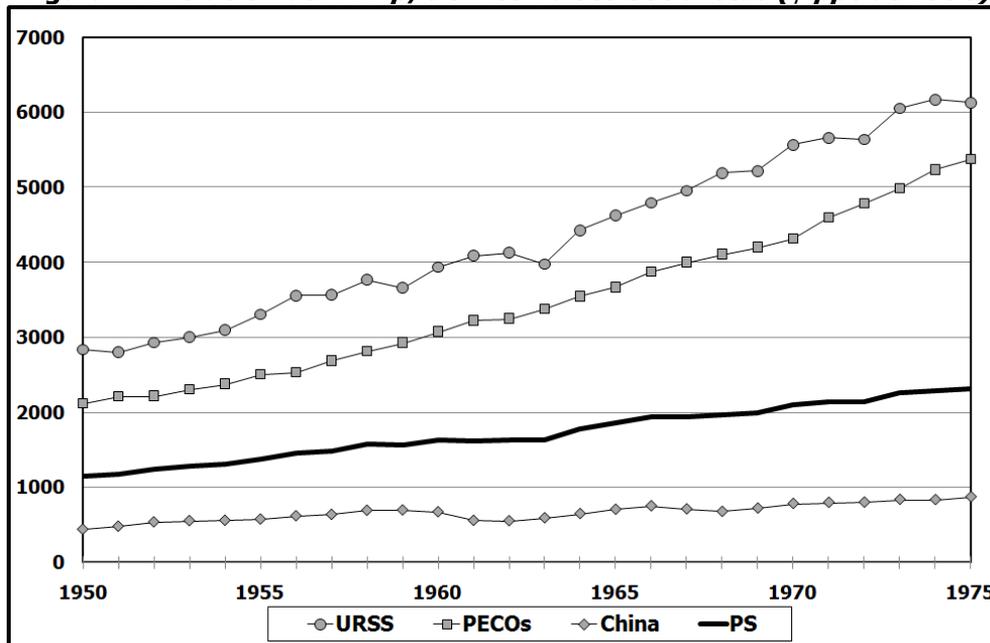
Las **desigualdades económicas** en el interior de las naciones experimentaron un cambio reseñable respecto a lo ocurrido en la inmediata época de entreguerras, donde la divergencia de riqueza, rentas y patrimonio se disparó. Sin desaparecer la desigualdad ni la pobreza, la relación entre las rentas más altas y las bajas se redujo, especialmente en lo que concierne a las rentas salariales. Parecían cumplirse las predicciones de Kuznets, de que cuando una sociedad alcanza niveles altos de modernidad se produce una mayor igualdad. La consecución de tal extremo no fue sin embargo obra del mercado, sino de la presión de los sindicatos —vivieron su momento estelar en términos de afiliación y poder—, de la concertación social, de políticas puntuales, como en la América de Kennedy y Johnson, pero sobre todo de la política general asociada al Estado de Bienestar, con sus medidas fiscales redistributivas que estabilizaban o reducían las desigualdades entre rentas disponibles (después de impuestos).

El crecimiento tampoco logró eliminar sus propios costes y externalidades negativas. Los **costes del crecimiento** se pagaron al precio de ciertos desequilibrios rampantes, como la inflación, que luego se analizará, y sobre todo por ciertos efectos negativos que perjudicaban al bienestar. Los costes sociales, como la rápida urbanización, la cadencia del trabajo en la cadena de montaje y, en general, el ritmo acelerado de vida provocaron insatisfacciones, que a despecho de las rentas crecientes dieron en desórdenes sociales y en contestación (Mayo del 68, movimiento hippie). Los costes medioambientales derivados del eventual agotamiento de los recursos naturales, la polución y otros perjuicios fueron objeto de especial análisis y de informes en ocasiones alarmistas (Club de Roma, 1972). El crecimiento, históricamente excepcional, traía consigo, a pesar de sus virtudes, problemas antes inexistentes.

9.3.2. La difusión y el auge de las economías socialistas

El socialismo, como alternativa al capitalismo, tenía en principio una vocación universalista, que no pudo llevarse a la práctica en el periodo de entreguerras. Sin embargo fue posible tras la IIGM. El "socialismo en un solo país" sería después de la guerra historia pasada. Una serie de países, 7 de la Europa central y oriental (PECO) y la gran China, más otros de menor cuantía, que en total sumaban 1/3 de la población mundial, pusieron en marcha la construcción del sistema social y económico socialista. La difusión del socialismo entre países con condiciones económicas y legados históricos diversos más el advenimiento de la Guerra Fría hicieron que la construcción del socialismo tomara derivas y concreciones que en parte rompían con la ortodoxia marcada por la experiencia soviética precedente e inauguraban vías y estrategias propias hacia y del socialismo. Es por ello conveniente analizar por separado cada uno de los grandes conjuntos: URSS, PECOs y China, pero no sin antes señalar las grandes líneas del comportamiento económico individualizado y comparado entre ellos.

Figura 4. Evolución del PIB p/c en los Países Socialistas (\$ ppc de 1990)



Con las cautelas debidas ante la información estadística de estos países, el **crecimiento** del PIB per capita del agregado de todos ellos fue del 2,98% al año. Crecieron por tanto menos que los PCD, por lo que entre éstos y aquellos aumentó la divergencia. Estos datos agregados encubren realidades muy dispares (figura 4) en cuanto a niveles de renta de partida y tasas de crecimiento. El resultado fue una mayor divergencia en el seno del bloque, singularmente entre China y la URSS. Aunque el crecimiento de ésta y los PECOs se aproximó o incluso rebasó al de los PC, el diferencial de niveles de renta era marcadísimo. No llegaban en el mejor de los casos, el de la URSS, al 50% de la media de los PCD en 1973 y sólo era el 36% de la de EE.UU.. El atraso relativo de los PS era evidente y la obsesión de los soviéticos por "dar alcance" a EEUU harto difícil de cumplir. Con todo, es pertinente enfatizar los logros económicos de estos países, advirtiendo que su población creció a un ritmo prácticamente doble (1,85% al año) que el de los PCD (0,99%).

También este crecimiento fue acompañado por **cambios estructurales**, de gran trascendencia, tanto en la composición de la oferta como de la demanda agregada, y en ambos casos se reflejaba puntualmente el cumplimiento de la ortodoxia socialista en cuanto a estrategia de desarrollo. El crecimiento de la industria fue superior al del conjunto de la economía y bastante mayor que el del sector agrario, y en el interior del sector secundario, la industria pesada creció muy por encima de las industrias ligeras. Las proporciones intersectoriales e intrasectoriales eran bastante asimétricas y respondían a la ley socialista de prioridades del desarrollo sectorial, llevada a cabo por medio de una planificación rigurosamente imperativa: primacía de la industria pesada sobre la ligera y de la industria en su conjunto sobre la agricultura. El desarrollo del sector agrario fue uno de los sempiternos puntos débi-

les de estas economías, al igual que el bajo desarrollo de sus industrias de consumo, lo que iba aplazando *sine die* el advenimiento de la "sociedad comunista".

Estos desequilibrios sectoriales hundían sus raíces en una demanda agregada dirigida de forma planificada a primar el ahorro y la inversión sacrificando el consumo. La relación entre ahorro-inversión y producción estaría, según estimaciones, entre el 20 y el 40%, cuando en las economías capitalistas estaba entre el 10 y el 25%. Se forzaba y primaba el ahorro, que era asignado a la formación de capital, prevalentemente en la industria pesada.

Esta estructura macroeconómica distaba mucho de la economía de consumo de masas de los países capitalistas, donde la propensión a consumir, a ahorrar e invertir guardaban una proporción relativamente equilibrada y donde las tasas de crecimiento de la renta, de los salarios y del consumo iban, como hemos visto, bastante paralelas, posibilitando el crecimiento virtuoso ($Y \approx W \approx C$). En las economías socialistas, la tasa de crecimiento de la renta era superior a la de los salarios y la de éstos a la del consumo ($Y > W > C$). Las economías socialistas eran lo más alejado de una economía de consumo. De hecho, el aumento del consumo per capita en la URSS y PECO no llegaría ni a la mitad del de Occidente.

El **modelo de crecimiento** socialista no se corresponde con el tipo de crecimiento intensivo imperante en el mundo desarrollado capitalista. El aumento de factores productivos más que las mejoras de productividad fueron los determinantes del crecimiento socialista. En el caso de la URSS, se estima que el incremento de la producción se explica en casi un 90% por el mero aumento de los factores. Ello no quiere decir que no hubiera innovación ni cambios técnicos, los hubo y en determinados casos se avanzó más que en el mundo occidental, como en el campo militar o en el aeroespacial —los soviéticos se adelantaron a los americanos en el lanzamiento de naves al espacio—; lo que ocurría era que los avances técnicos estaban muy desigualmente repartidos entre las diversas actividades económicas, prevaleciendo criterios de política interior o internacional, con la Guerra Fría de por medio, sobre los estrictamente económicos. La abundancia de recursos, sobre todo de mano de obra, y de ciertas materias primas o de energía, como en la URSS, coadyuvaban a arraigar un modelo de crecimiento extensivo en las economías socialistas.

Las consecuencias de este patrón de crecimiento fue la dificultad de alcanzar un crecimiento sostenido a largo plazo y la persistencia de **tasas de crecimiento tendencialmente decrecientes**, comportamiento que expresa lo que Kornai ha calificado de "economía de la escasez" (*Shortage Economy*). Sintomáticamente, las economías socialistas, al contrario que las capitalistas, crecieron en conjunto menos en los años 60 que en los 50 —sólo la URSS creció mínimamente más—. Por ello fue necesario introducir constantemente reformas económicas, bien cambiando de estrategia de desarrollo o bien introduciendo modificaciones en lo que constituía el mecanismo central del sistema, la planificación; en unos casos flexibilizándola, en otros combinándola con elementos y mecanismos propios de las economías de mercado. Los resultados de las reformas no fueron exitosos, pues el problema no radicaba en errores de planificación o incorrecta determinación de precios sino en el propio sistema.

9.3.2.1.- La URSS fue el país que más tributo pagó a la guerra. Sin embargo, su recuperación fue muy rápida, alcanzando los niveles de actividad económica de preguerra en 1948. El patrón del crecimiento seguido entonces y en el periodo subsiguiente respondió a la más estricta ortodoxia estalinista. Colectivización a ultranza, que se reforzó aún más que en la primera era estalinista, y planificación centralizada, en el marco de los principios de las leyes de prioridad. Como consecuencia de ello, el crecimiento de la industria, sobre todo de la de pesada, cumplió con las previsiones planificadas. No así la agricultura, que seguía siendo el punto débil de la economía soviética.

Tras la muerte de Stalin (1953) se producen cambios de todo orden, conocidos bajo el nombre genérico de **desestalinización**. Se reconsideró la estrategia de crecimiento, sobre todo tras tomar conciencia de su desaceleración. Se inician así las reformas, dirigidas a flexibilizar el sistema de planificación, pero también a invertir las prioridades —todo debe pasar por la agricultura— y a dar una importancia mayor al desarrollo técnico al objeto de lograr un crecimiento intensivo. La planificación se descentraliza: el sistema sectorial o ministerial es sustituido por el regional, en la idea de que la descentralización de las decisiones redundaría en mejor asignación de recursos y eficiencia. Las reformas no alcanzaron las metas propuestas. El decenio de Kruchov fue testigo de una lenta mejora del nivel de vida, pero las improvisaciones, errores e incoherencias convirtieron a la desestalinización en fallida.

En 1965 se inician **reformas** de mayor calado. Tratan de superar la mera flexibilización del plan incidiendo en la vertiente microeconómica del problema: precios y empresas. La toma de decisiones vuelve a los ministerios pero se mantienen los órganos regionales, con lo que se combina centralismo

con descentralización; se presta atención al sistema de precios y las empresas comienzan a tener unos márgenes de libertad de decisión, dejando de "producir para el plan" para producir para el mercado. A finales de los 60, las reformas toman una nueva dirección, la salida al exterior, que supone una nueva quiebra de la ortodoxia socialista en materia de desarrollo, el desarrollo autárquico. La instauración de un régimen de economía abierta iba dirigida a la importación de tecnología occidental, con la mira puesta en un crecimiento intensivo. Su financiación se esperaba lograr mediante la exportación a Occidente de los productos generados con su propia tecnología importada y con mano de obra soviética, más barata. De momento se financiaba con deuda. La URSS se endeudaba con las economías capitalistas. La razón última de las nuevas reformas era buscar una mayor eficiencia, dado que desde 1960 las tasas de crecimiento de la economía soviética comenzaron de nuevo a flaquear y con ello a ponerse de manifiesto los problemas derivados de un crecimiento basado más en la acumulación que en la innovación.

9.3.2.2.- Los PECOS. Entre 1944-1948 se constituyen en Europa central y oriental regímenes de democracias populares con un sistema de economía socialista. Esta implantación ostentará caracteres relativamente distintos del modelo soviético, no sólo en la fase de búsqueda de vías propias hacia el socialismo sino también en la fase inicial de imitación soviética. El **gradualismo** será aquí la nota dominante.

Los dos primeros problemas que tuvieron que afrontar estos países fueron la **reconstrucción** y la reforma agraria. La hecatombe humana y la devastación material fueron elevadas, pero la recuperación se acabó produciendo en un tiempo record, en cinco años. El **problema agrario** era de largo alcance, con profundas raíces históricas, y tenía dos vertientes: el atraso de la agricultura —rendimientos físicos y productividades del trabajo muy inferiores a la media europea— y la distribución de la propiedad de la tierra —altamente concentrada en pocas manos—. La solución al problema agrario no fue única pero distó de la que se había dado en la URSS. Se llevó a cabo, inicialmente, con confiscaciones, previa indemnización en la mayoría de los casos, y sin nacionalización del suelo confiscado, es decir, manteniendo la propiedad privada de la tierra, que fue repartida en pequeños lotes para explotación familiar, y, finalmente, con unas formas de colectivización que fueron implantándose de forma progresiva. Como en la URSS, las reivindicaciones históricas del campesinado sin tierras y oprimido por una servidumbre de siglos explican esta reforma sin colectivización. Era más urgente atraer a esta parte mayoritaria de la población a la causa del nuevo régimen. La colectivización, sin embargo, acabó imponiéndose. La extrema parcelación de las explotaciones redundó en productividades del trabajo y niveles de producción inferiores a los de épocas precedentes. Ello impulsó un proceso de colectivización, lento y gradual, desde formas primitivas de puesta en común de trabajo hasta las más evolucionadas, granjas cooperativas o estatales. A mediados de los años 60 cerca del 90% de la producción agraria procedía de estas formas más evolucionadas. Se trató, en general y resumiendo, de una colectivización progresiva y parcial, opuesta al modelo soviético de colectivización a ultranza.

La nacionalización de la **industria** fue más fácil, entre otras razones por su escasa entidad. Su proceso sin embargo fue también lento y sobre todo progresivo, como en la agricultura, y bastante contrario al de la URSS. La nacionalización tuvo variantes diversas en los distintos países, pero con algunos rasgos comunes: se indemnizó a los antiguos propietarios y fue limitada, siguiendo criterios de tamaño y de índole estratégico. Las grandes empresas estratégicas (minería, electricidad, industria pesada, transportes, banca y seguros) fueron nacionalizadas, las pequeñas sobrevivieron como sector privado. Las nacionalizaciones terminaron entre 1948 y 1952, fecha en la que el producto industrial representaba más del 90% del total. Las nacionalizaciones de la industria, en síntesis, fueron también realizadas progresivamente y no como en la URSS.

La ley de prioridades y la planificación centralizada marcaron la pauta de la **estrategia de desarrollo económico**, siguiendo el modelo soviético. La ley de prioridades chocó sin embargo muy pronto con el hecho de que se trataba de economías primordialmente agrícolas, sector donde comenzaron a surgir problemas ya en los primeros años 50. Las escasas inversiones, unidas a un trasvase rápido de mano de obra a la industria, hicieron que la producción agraria fuera insuficiente para el abastecimiento de las ciudades. La escasa atención prestada al sector agrícola lo convirtió en auténtico cuello de botella de la estrategia global de desarrollo, obligando a rectificar.

La necesidad de rectificaciones venían favorecidas por los aires de **reforma** que provenían de la desestalinización soviética a mediados de los 50 y por la materialización de una idea que acabó abriéndose paso a comienzos de los 60, la de la "*división internacional socialista del trabajo*", por la que se impulsaban las relaciones de cooperación coordinada en el interior del bloque socialista, a través del COMECON, sustituyendo el dictado desde Moscú de políticas económicas uniformes. Las reformas fueron por lo común bastante similares a las soviéticas: inversión de los objetivos de la ley de prioridades y flexibilización del plan. Pero tras estos cambios se estaban incubando reformas más radicales que superaban a las soviéticas. La fase de reformas dió paso a la búsqueda de vías propias hacia el socialismo, las más destacables, la "autogestión" en Yugoslavia y el "nuevo mecanismo económico" en Hungría.

9.3.2.3.- China. En 1949 se incorpora al bloque socialista un país de dimensiones geográficas y demográficas colosales, pero también uno de los más atrasados del mundo de entonces. La historia económica china en este periodo se mueve en medio de: su atraso, las luchas políticas, la búsqueda, a

ellas aneja, de una "vía china" al socialismo y la desastrosa situación de partida de su economía en 1949.

Su atraso, enorme, es medible por su nivel de renta, uno de los más bajos del mundo, y especificable por el hecho de ser un país eminentemente agrícola, dotado de unas condiciones ecológicas muy desfavorables: tierras escasas para el cultivo y de fertilidad natural ínfima. Los vaivenes de la economía china estuvieron muy determinados por la lucha política, por el control del partido, órgano decisorio de la vida económica. En concreto, pugnaron dos visiones opuestas: la que primaba la economía sobre la política y fijaba como objetivo prioritario el desarrollo económico, del cual se derivarían los cambios institucionales para la construcción del socialismo; la que privilegiaba la política y hacía de la construcción del socialismo el objetivo cardinal del que resultaría el desarrollo económico, posición ésta en la que siempre militó Mao. La situación de partida de la economía china en 1949 era literalmente desastrosa. El estado cuasi permanente de guerra desde los años 20, rematado por la IIGM y la guerra civil, habían acumulado tamaña destrucción en China que no tenía parangón en ningún otro país.

La **reconstrucción** (1949-1953) iba a ser por ello obligadamente sacrificada y heroica. Además iba a aparcar las discusiones políticas. Se priorizaron los objetivos económicos y los políticos imprescindibles para el funcionamiento del nuevo régimen. Era prioritario afrontar el problema de la agricultura, para lo que se impuso una reforma agraria que contenía escasísimos elementos socialistas. En modo alguno se pretendió instaurar la propiedad socialista ni un reparto igualitario de la tierra sino constituir la propiedad privada y establecer un reparto no igualitario de la tierra de la que habían sido desposeídos los desleales a la revolución. El reparto generó desigualdades económicas de donde surgió una nueva clase de propietarios medios y ricos, que destacaban entre una gran masa de campesinos con pequeñas explotaciones, técnica y económicamente inviables. Se ponía en marcha desde arriba una *kulakización* a la china. Los efectos de esta reforma fueron positivos, tanto en términos de producción —superó en un 45% los niveles de 1938— como de colectivización. Esta fue tanto voluntaria como dirigida por el gobierno con medidas discriminatorias positivas. La nacionalización de las empresas industriales y financieras había sido en parte realizada, como consecuencia de que sus dueños habían huido del país, pero aún persistían muchas empresas medianas y pequeñas, tanto comerciales como industriales, que operaban en un régimen de propiedad privada. Sobre éstas no se actuó de forma radical en la línea de la nacionalización. Este proceso fue lento. En 1952 había alcanzado a poco más del 50%. En el sector industrial los resultados productivos fueron también excelentes, superando los niveles de 1938 en un 150%. La causa de este éxito radicó en el realismo político, en la moderación reformista y en la movilización social.

Esta etapa, calificada de burguesa y de capitalismo nacional, dio paso en 1953 a la de **transición al socialismo**, afrontándose ya las tareas institucionales de disolución de la propiedad privada, de colectivización y organización de la economía de planificación centralizada, imitando en un primer momento (1953-1957) el modelo soviético. El lanzamiento del primer plan quinquenal es al respecto sintomático, al ser concebido como un programa de industrialización acelerada en el que se siguen puntualmente las leyes de prioridad. Se da preferencia a la industria, en especial a la pesada, y a la agricultura se le asigna una función asistencial del proceso de industrialización: lograr la autosuficiencia y generar excedentes capitalizables para la industria. La colectivización del campo siguió inicialmente una pauta de moderación y gradualismo, pero la necesidad de progresar en la línea de la colectivización generó la primera polémica entre las tesis señaladas. Fue la tesis defendida por Mao, según la cual el desarrollo económico sería consecuencia de la colectivización, la que se impuso, conduciendo a una colectivización rápida de tierras y equipos, aunque se permitió poder disponer de pequeños lotes de explotación familiar para el autoconsumo. Se establecía así una diferenciación entre explotaciones individuales para la auto-subsistencia campesina y las colectivas para el abastecimiento urbano y la industrialización. Los resultados fueron satisfactorios, aunque generaran desequilibrios sectoriales, y sobre todo no se estimaron suficientes como para dejar de plantearse si la estrategia seguida era viable en orden a sostener el proceso de industrialización. El eslabonamiento entre agricultura e industria era débil y complicado. La abundancia de mano de obra convertía en irracional cualquier intento de mecanizar la agricultura, pero sin esto era problemático dinamizar la interacción entre agricultura e industria. Superar la contradicción exigía replantearse la estrategia en marcha, la soviética, y tantear una vía nueva.

Sobre la estrategia a innovar surgieron nuevas divergencias en el partido, que se decantaron una vez más a favor de Mao, artífice del "**Gran Salto hacia delante**" (1958-1962), metáfora que encubría un proyecto de colectivización forzada, novedoso por cuanto superaba toda la tradición socialista al respecto. En el centro del proyecto estaban las *comunas*, unidades de producción de grandes dimensiones, con un altísimo grado de colectivización de los medios de producción y un encuadramiento cuasi militar de la mano de obra. Sus funciones rebasaban el marco económico para asumir también cometidos administrativos, políticos y hasta militares, gozando al propio tiempo de un amplio margen de autonomía en la toma de decisiones económicas respecto a los órganos centrales de planificación. Pero la comuna no era sino un instrumento para una estrategia de desarrollo, tendente a desarrollar la agricultura sin sacrificar la industria, movilizándolo para ello el desempleo encubierto rural mediante la creación de industrias rurales que funcionaran de modo autosuficiente, aprovisionándose de materias primas y de mano de obra en el propio entorno rural. Con ello se pensaba reforzar la interacción entre agricultura e

industria y finalmente superar los estrangulamientos existentes. La falta de experiencia y conocimientos para materializar tales proyectos y gestionar tamañas unidades económicas generaron desorganización, desorden y simplemente caos. Los resultados fueron desastrosos: la actividad económica se paralizó, la producción nacional cayó a plomo (-20% en tres años) y aumentó gravemente la mortalidad (20 millones de muertos). Mao desapareció de la escena política que fue ocupada por los moderados.

Salvo la breve pero memorable reaparición de Mao en la "**Revolución Cultural**" (1966-1968), fenómeno de calado más bien político y de raíz y difusión urbana más que rural, por lo que su impacto económico fue más bien reducido, en el tiempo que restaba de la historia china hasta el inicio de las reformas en 1978, la economía pasó a ser dirigida por la fracción moderada, que actuó con pragmatismo. Desmantelaron el sistema de comunas, descolectivizaron hasta dar margen a la propiedad privada y volvieron a la planificación centralizada. Pero de forma más positiva, iniciaron la liberalización y la apertura de la economía, preludivo lo que las reformas desarrollarán de forma más profunda y articulada.

9.3.3. Descolonización y crecimiento problemático en los PVD

Bajo el término Países en vías de desarrollo (PVD) subdesarrollados, Tercer Mundo y tras denominaciones late una realidad definible por una batería de notas, que según la ONU son: bajo nivel de renta, peso mayoritario del sector primario, malnutrición, analfabetismo, alta presión demográfica, a lo que hay que añadir, para la mayoría de ellos, acceso reciente a la independencia, resultado de la descolonización que prosiguió a la IIGM. Otra característica distintiva de estos países es sin duda su heterogeneidad. "El tercer mundo no fue nunca un "mundo", en ningún sentido, coherente" (P. Jay). Tamaños, emplazamiento y localización diferentes, con experiencias históricas variadas, recursos naturales, cultura y hasta religión distintos, de forma que todo intento de teoría magna, decidida a dar cuenta de fenómeno tan variado, tropezará siempre con dificultades. Relacionado con lo dicho hay que asegurar que la situación de atraso no es irreversible, es posible superarla y no es imposible caer en ella desde el desarrollo. En el registro histórico hay experiencias en ambos sentidos.

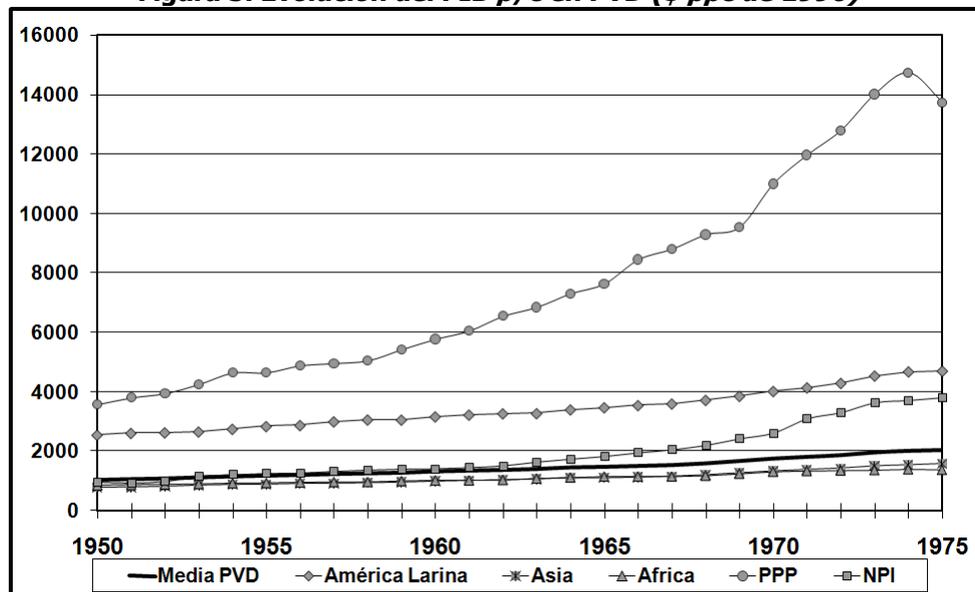
El nacimiento de estos países está asociado, como se ha adelantado, a la descolonización posbélica. El fenómeno viene de atrás, de la época de entreguerras, e incluso del siglo XIX –caso de América Latina–, pero tomó especial auge y generalización tras la IIGM. Las dos grandes potencias triunfadoras de la guerra, por razones distintas, fueron partidarias de ella y la promovieron. Entre 1945 y 1960 se descolonizó la mayor parte del mundo colonizado en el siglo XIX. Los países surgidos de la descolonización se encontraron con severos problemas políticos y económicos a resolver, pero con la soberanía en sus manos para tomar decisiones autónomas. Tropezaron con un mundo bipolarizado en doble sentido: Este y Oeste políticos, Norte y Sur económicos y tomaron conciencia de su posición en ambos planos. Su sitio en la esfera económica estaba claro, si bien de cara al desarrollo tenían ante sí dos modelos económicos alternativos, el capitalista y el socialista, y ahora podían elegir. Al igual que podían decidir sobre el bloque en que militar en el seno de la Guerra Fría. La opción al respecto fue nítida, no alineamiento, aunque las superpotencias trataron de atraerlos por diferentes medios a sus áreas de influencia.

La solución a sus problemas y sus decisiones podían teóricamente pasar por planteamientos individualistas o cooperativos. La opción cooperativa fue la elegida. Los PVD, tras tomar conciencia de su posición en el concierto internacional, se organizaron entre sí y se insertaron de forma individual, pero con sentido grupal, en las organizaciones institucionales existentes para encontrar un acomodo favorable a sus intereses y preferencias en el orden político y económico internacionales. Organizaron sus propias conferencias (Bandung, 1955 y Belgrado, 1961, a las que siguieron otras), manifestando su rechazo a la división del mundo en bloques y declarándose como "movimiento de países no alineados", equidistante de las dos superpotencias. Hicieron de la ONU tribuna del debate colonial y plataforma reivindicativa de desarrollo para los países descolonizados, se insertaron en las organizaciones económicas multilaterales y fueron capaces de suscitar el nacimiento de toda una serie de organizaciones institucionales nuevas, vinculadas a la ONU, OCDE, CCE o Banco Mundial. Se organizaron entre ellas para ayudarse y para conseguir ayudas de otros para su propio desarrollo.

El primer dato estadístico a reseñar de estos países es su bajo **nivel de renta** per capita, nota distintiva de ellos, como va dicho: 1.181 y 2.177 \$ en 1950 y 1973 respectivamente, entre la quinta y sexta parte de la de los PC. Su comportamiento sin embargo en cuanto a **crecimiento** resiste mejor las comparaciones. El PIB p/c creció a una tasa acumulativa anual del 2,69%, por debajo del Primer y Segundo Mundo. Pero el crecimiento del PIB fue superior al de dichos mundos. La razón de esta diferencia hay que buscarla en el crecimiento de la población de los PVD, bastante superior a la media mundial, hecho que, por su lado, resitúa los logros alcanzados por estos países en términos de PIB. Este no fue absorbido por el crecimiento de la población, realmente explosivo, pues casi dobló. Si el indicador básico de bienestar, la renta por habitante, proyecta sobre estos países una imagen pobre, y

de pobreza, otros indicadores brindan resultados más positivos y optimistas. La esperanza de vida, la nutrición, la alfabetización, la escolarización y el conjunto de los llamados indicadores del desarrollo humano arrojan tasas de crecimiento superiores a las de los países más desarrollados. Es cierto que el bajo nivel de partida de estos indicadores enfatiza los resultados, que de todas formas están ahí, mostrando que en estos indicadores se han alcanzado cotas años atrás impensables.

Figura 5. Evolución del PIB p/c en PVD (\$ ppc de 1990)



Leyenda: PPP, Países Productores de Petróleo; NPI, Nuevos Países Industrializados.

Estos datos agregados, correspondientes a más de 150 países, esconden también disparidades considerables entre ellos, demostrativas de la **heterogeneidad** señalada. La figura 5 deja ver con claridad las diferencias de nivel de renta de los PVD desagregados por continentes y otros criterios. Destaca el bajo nivel de renta y el escaso crecimiento de África y de Asia frente a América Latina y, como contrapunto, el altísimo nivel alcanzado por los *Países Productores de Petróleo* (PPP) —que si sólo fuese por este criterio podrían figurar entre los PCD— y del intenso crecimiento en los *Nuevos Países Industrializados* (NPI), con prometedor futuro. La divergencia en el interior de los PVD es lo que destaca y se suma a la **divergencia** con los PCD, en relación a los cuales van acumulando un atraso creciente.

Los PVD no estuvieron al margen de **cambios estructurales**. Se dieron en todos los órdenes. La composición de la producción por sectores se modificó en un sentido previsible: el sector primario perdió peso relativo frente a la industria y los servicios. Ello demuestra que el desarrollo tomó la senda de la industrialización. Desde la demanda, la composición del Gasto Nacional también se transformó: se redujo relativamente la participación del consumo privado y aumentaron el resto de los componentes. El Gasto Público creció de forma notable, al igual que en los PCD. Si bien estas proposiciones son aplicables al agregado de todos los países, en un análisis más minucioso tropezaríamos con bastantes excepciones a estas pautas generales: países cuyo sector primario crece, involucionando a situaciones estructurales tradicionales, otros en que el Gasto Público decrece, mientras aumenta la inversión privada, etc., la casuística sería interminable.

Ello no impide que, desagregando el conjunto, distingamos algunos grupos de países con el fin de establecer cuáles y por qué han tenido más éxito económico, mejores resultados. De forma siempre general, se suelen diferenciar grupos de países en función de las **estrategias de desarrollo** practicadas y que han llevado a resultados graduables. Los peores resultados se adscriben a los países que han seguido una estrategia de **industrialización por sustitución de importaciones**, continuando en muchos casos, como América Latina, las pautas iniciadas en la época de entreguerras. Los mejores se adjudican a las economías abiertas al exterior, que han promocionado sus exportaciones, dicho de modo más preciso, que han sustituido antiguas exportaciones de productos primarios por manufacturas, primero intensivas en trabajo o en recurso naturales, y más tarde intensivas en capital, tecnología o incluso conocimiento. La industrialización en este caso sería consecuencia de una estrategia de **sus-**

titución de exportaciones. Entre medias se encontrarían las estrategias que siguen modelos de **exportación de productos primarios**, cuyo éxito, excepción hecha de los Países Productores de Petróleo, ha sido escaso, o los que siguen o imitan el **modelo socialista**; en este caso se trataría de una variante del modelo de sustitución de importaciones, pero en el que se daría prioridad a la industria pesada para desarrollar finalmente la ligera —también denominada **industrialización por industrias industrializantes**— en contraste con el modelo original de sustitución de importaciones, cuya estrategia es la inversa, privilegiar inicialmente a la industria ligera para desde aquí ascender a las básicas.

Sobre todas estas estrategias y sobre todos los países, hablando siempre de forma general, tres son los problemas que rondan de cara a su desarrollo en este periodo: el demográfico, el de su inserción en la economía internacional y el agrario.

1) La **explosión demográfica** es un hecho incontestable en estos países y se relaciona directamente con el fenómeno de la transición demográfica, que en estos momentos toma en estos países caracteres diferentes a los producidos en los PCD a fines del siglo XVIII y comienzos del XIX.

A comienzos del siglo XX, el régimen demográfico de estas naciones era el llamado régimen antiguo, caracterizado por altas tasas de fecundidad, natalidad y mortalidad, lo que hacía que el crecimiento natural de la población fuera muy reducido. Con el inicio del desarrollo, a mediados de siglo, se produjeron transferencias de conocimientos médicos e higiénicos desde los PCD a los PVD, que afectaron de forma directa y brusca a la mortalidad pero no así a la fecundidad y natalidad. La mortalidad se redujo de forma drástica, en tanto que la fecundidad y derivadamente la natalidad se mantuvieron, abriéndose el diferencial entre estas variables e incrementándose la población de forma explosiva. El diferente comportamiento frente a la mortalidad y la fecundidad en estos países obedeció a múltiples factores, que simplificando podrían reducirse al hecho de que, mientras de cara a la muerte no existen restricciones —nadie quiere morir—, frente a la limitación de los nacimientos militan restricciones culturales, religiosas y hasta económicas que determinan su mantenimiento en cotas altas.

El problema de si este crecimiento de la población fue o no un obstáculo al crecimiento económico sigue dividiendo a los estudiosos. Existen argumentos teóricos capaces de apoyar tesis contrapuestas y experiencias históricas que dan la razón a una y otra tesis. La abundancia o escasez de población es sin duda un factor a tener en cuenta de cara al crecimiento pero que no debe ser desconectado de otros factores a la hora de explicar dicho crecimiento.

2) La **inserción en la economía internacional** constituye en teoría un factor positivo al crecimiento, y la realidad de estos decenios es, en razón del orden internacional reinstaurado, de creciente integración económica. Esta realidad, sin embargo, no convalida lo previsto por la teoría. Los PVD perdieron a lo largo de este periodo cuota de mercado en las exportaciones mundiales. La explicación de esta caída estriba en el cambio producido en la composición del comercio internacional. El peso relativo de los productos primarios (agrícolas, mineros más combustibles) descendió entre 1950 y 1973, mientras las manufacturas dibujaban el movimiento inverso. Esta transformación en modo alguna favorecía a los PVD, tradicionales exportadores de productos primarios. En los flujos financieros hubo sin embargo innovaciones que en principio favorecían también a estos países. Bajo distintas formas, desde donaciones gratuitas, hasta préstamos privados bancarios, pasando por distintas formas de aportaciones públicas, los flujos de **ayuda al desarrollo** discurrieron desde los PCD y PS a los PVD. La ayuda de lo PS tomó más la forma de ayudas en especie o de asesoramiento técnico.

Una novedad absolutamente neta consistió en la aparición de la **ayuda al desarrollo**, que bajo diferentes formas y por distintas razones —políticas, creación de zonas de influencia por parte de las superpotencias, o "morales", sentimiento de culpabilidad ante la colonización— fluían desde los PCD y los PS a los PVD. En un principio fueron los dones, gratuitos, en forma bien de ayudas militares, en especie o dinero realizadas por los gobiernos. Luego aparecieron fórmulas menos gratuitas, crediticias, pero con tipos de interés y otras condiciones preferenciales. Estas fórmulas fueron principalmente utilizadas por la ayuda pública, bien bilateral (de estado a estado) bien multilateral (a través de los organismos internacionales). También han existido aportaciones privadas, en forma de préstamos bancarios o crédito a la exportación, con condiciones financieras normales, de mercado, y asimismo se han producido inversiones exteriores directas, sin olvidar dones procedentes de ONG confesionales o laicas. A lo largo del periodo, las aportaciones privadas han crecido más que las públicas, y dentro de aquellas son a destacar las inversiones directas, pero también los préstamos de la banca privada, con quien gobiernos y particu-

lares se estaba endeudando de forma creciente. La deuda externa de los PVD se había iniciado pero de momento no suponía problema alguno.

La eficacia de estas aportaciones al crecimiento ha sido, y sigue siendo, discutida. Lo que sí es comprobable es la diferencia de efectos en las distintas economías. La correlación entre aportaciones y crecimiento difiere entre países, lo que muestra que el desarrollo requiere de algo más que inversiones, se precisa de cambios institucionales, sociales y políticos que vehiculen la eficiencia económica.

3) El **problema agrario** constituye uno de los problemas de mayor calado para muchos de estos países y puede proceder de dos frentes: de la demanda interna y/o de la exterior. Todos estos países han de responder a una demanda interna acrecentada por el aumento de población, que de no poder satisfacerla, como ha ocurrido en casos, se verán obligados a importar y a dedicar una parte de sus escasos recursos disponibles a financiar estas importaciones, restando recursos para la financiación del desarrollo. Países tradicionalmente exportadores de productos agrario pueden ver reducidas estas exportaciones si disminuye la demanda desde los países tradicionalmente importadores, los PCD desarrollados, como consecuencia de su mayor autosuficiencia agrícola —la “revolución verde”—, por una reducción del consumo de productos primarios —efecto renta— o por la protección de sus mercados domésticos agrarios con medidas arancelarias o subvenciones. Si la exportación de productos agrarios constituía para estos países una de las pocas posibilidades de importar bienes de equipo de cara al despegue industrial, se verán ahora privados de un trascendental medio de desarrollo.

La solución a estos impasses podría ser la “revolución verde”. De hecho, las primeras experiencias de esta revolución, con híbridos de maíz o arroz, se desarrollaron, y con éxito, durante los años 60 en alguno de estos países —India y México—. Pero la incorporación de esta nueva tecnología demanda fuertes inversiones en infraestructuras y en capital humano, además de gastos en fertilizantes y herbicidas. El problema no es fácilmente superable. La dinámica de la desigualdad creciente entre PVD y el resto de los bloques no ha sido en este periodo histórico fácil de corregir.

9.4. El inicio de los desequilibrios, 1965-1973

Desde mediados de los años 60, el crecimiento comenzó a dar síntomas de debilidad, principalmente en los PCD, no porque declinase, pues siguió sosteniéndose, sino porque su naturaleza equilibrada comenzó a deteriorarse. Surgieron una serie de síntomas que convirtieron a estos años en vía de transición hacia los desequilibrios y en ensayo general de lo que será la economía mundial y la de los países desarrollados en particular en la etapa siguiente. Los síntomas más evidentes son, ante todo, el disparo de la inflación, seguido de los balbuceos de una crisis industrial, la caída de la rentabilidad de las empresas, la reducción de la tasa de crecimiento de la productividad, que en EEUU era ya bastante apreciable, y la aparición de los primeros, insignificantes aún, signos de paro. El sistema productivo fordista parecía haberse agotado.

Hasta los años 60 las **tensiones inflacionistas** habían tenido un carácter más bien ocasional (guerra de Corea o crisis de canal de Suez), si bien de fondo actuaba una presión inflacionaria latente y persistente, la que normalmente acompaña a toda situación de crecimiento, que podía ser perfectamente asumida, y la que derivaba de la estrategia económica de mantener un alto nivel de empleo, uno de cuyos efectos previsibles —conforme a la curva de Philips— era acelerar la inflación, lo que era ya más problemático. Este peligro potencial quedó conjurado y la inflación controlada por la conjunción de: 1) el pacto social, que impedía subidas salariales por encima de las mejoras de productividad; 2) el SMI, que actuaba de corsé de los precios, dado que el mantenimiento de las paridades de cambio exigía estabilidad de precios y disciplina monetaria —con tipos de cambio fijos, si los precios nacionales suben más que los internacionales se pierde competitividad en los intercambios exteriores—; y 3) control del gasto público y sobre todo de su financiación monetaria. Las políticas monetarias, cambiarias y presupuestarias actuaban así como instrumentos esenciales de control de los precios.

Mediados los años 60, el alza de precios tendió a acelerarse y a generalizarse. Los precios de las materias primas y de los alimentos fueron de los primeros en lanzarse al alza. La inflación hasta entonces coyuntural, asociada a acontecimientos puntuales, tendió a mantenerse, a tomar en definitiva un carácter más estructural, consecuencia de la desactivación o extinción de los factores de control:

- 1) El pacto social comenzó a quebrarse, rompiéndose la relación entre ganancias de productividad y alzas salariales e iniciándose con ello la espiral inflacionista —los aumentos salariales se hacen repercutir sobre los precios finales y éstos determinan a su vez nuevas alzas salariales.

Una fuente de inflación provenía del hecho de que los salarios establecidos en ciertas actividades sobre la base de mejoras de productividad de las empresas más productivas se extendían a otras menos eficientes, por lo que los costes salariales medios se alzaban por encima de la productividad media. Pero los indicios más radicales y problemáticos al respecto tenían otro origen, la incipiente caída del consumo de bienes industriales de consumo duradero, pieza esencial de la prosperidad del momento. Los inicios de la crisis industrial en estos sectores, consecuencia de saturación del mercado, afectaban a la producción y a la productividad, que descendían, y en consecuencia a los beneficios y salarios, que necesariamente habrían de bajar, pero la presión sindical hará que en realidad el ajuste salarial a la baja no se produzca. Los trabajadores, acostumbrados a salarios reales al alza, se van a resistir a ajustar sus salarios a una productividad decreciente. En las negociaciones colectivas van a conseguir aumentos salariales por encima de la productividad, lo que tenía indudables efectos inflacionistas; se daba entrada a la dinámica de la espiral inflacionista. Los salarios se indician ahora a los precios sin guardar relación con las variaciones de la productividad. La inflación está en marcha como consecuencia de la caída de la productividad de la industria y de la ruptura del pacto social.

- 2) El SMI, alumbrado en Bretton Wood el año 44 pero en pleno funcionamiento sólo desde 1958, dio muestras, también a mediados de los 60, de dificultades en su funcionamiento, lo que introducía interrogantes sobre su futuro. El sistema acabó desmantelándose entre 1971 y 1973, pasándose a un sistema de tipos de cambio flotantes, menos exigente en disciplina monetaria. Se eliminaba así un freno importante a la difusión y contagio internacional de la inflación.

En Bretton Wood no se había fijado restricción alguna para la creación monetaria por parte de EEUU, de forma que el déficit de la balanza de pagos americana podía ser financiado monetizándolo, mediante la creación de moneda. El déficit exterior americano, en su balanza de capitales, fue de hecho en aumento durante los años 60 y fue financiado de aquella forma, por lo que aumentó la liquidez internacional. El volumen de dólares americanos retenidos fuera de EE.UU. (*eurodólares*) por los agentes económicos, especialmente por los bancos centrales, aumentó, pudiendo ser utilizado en las transacciones internacionales y ser conservado como moneda de reserva. De aquí se derivaban dos consecuencias: por un lado, el aumento de las reservas en dólares en los bancos centrales posibilitaba que éstos emitieran más moneda, incrementando la masa monetaria y favoreciendo directamente la inflación; por otro, la creación monetaria por parte de EE.UU., aparte de provocar más inflación en el país y de propalarla al resto del mundo, chocaba con la convertibilidad del dólar en oro establecida en Bretton Wood. En efecto, al finalizar la guerra, EEUU disponía de 3/4 del oro mundial, en 1971 sólo tenía 1/3; los dólares en circulación excedían al oro que disponía, equivalente sólo a 11 millardos de \$, cuando los haberes extranjeros en dólares se elevaban a 50 millardos. La convertibilidad no estaba en modo alguno asegurada y el dólar estaba de hecho sobrevaluado, pero las autoridades americanas pretendían mantener un dólar fuerte y no lo querían devaluar. Este estado de cosas podía derivar en desconfianza en el sistema, más concretamente en el dólar, eje del mismo, por incertidumbre respecto a la viabilidad de la conversión de la moneda americana en oro a la paridad establecida. El sistema se mantuvo sin embargo, en medio de tensiones especulativas, por la cooperación internacional (*pool del oro* de 1961, acuerdo tácito entre países aliados de renunciar a la convertibilidad de sus reservas en dólares y de intervenir en los mercados al objeto de sostener un dólar sobrevaluado con relación al oro y las demás monedas). La desconfianza sin embargo en el dólar fue agrandándose y alcanzó su cenit cuando en 1971 la balanza comercial americana resultó ser por vez primera deficitaria. Entre esa fecha y 1973, el SMI se acabó desmantelando. Primero se decretó la inconvertibilidad del dólar, luego éste se devaluó y finalmente se pasó a un sistema de cambios flotantes. Las dudosas certidumbres del sistema de Bretton Wood tocaban a su fin y se entraba en una fase claramente de vacilaciones.

- 3) En el curso de los mismos años 60, la llegada al mercado de trabajo de la primera generación del *baby boom* demográfico consiguiente a la guerra tuvo dos efectos: incrementó la oferta de trabajo, que en principio impulsaba los salarios a la baja pero que en realidad no se materializó a causa de las presiones de los trabajadores; forzó a los gobiernos a poner en práctica medidas de política económica más activa al objeto de mantener el pleno empleo. El principal instrumento utilizado para ello fue la política presupuestaria, el gasto público, cuyo incremento fue en parte financiado mediante creación monetaria, generadora de inflación.

La primera grieta en el edificio del **crecimiento económico** se retrotrae también a mediados de los años 60 y aparece en el sector industrial como crisis de demanda, de saturación de mercados. La crisis comenzó por las industrias de bienes de consumo duradero, más concretamente por las de equipamiento del hogar y el automóvil, cuyo ritmo de crecimiento se ralentizó primero para luego debilitarse. El equipamiento primario de los hogares fue rápido, tocó techo, se saturó y dio paso a su renovación, que fue mucho más lenta. Similar proceso se dio en el sector del automóvil, sólo que agravado en razón de sus costes superiores y de una mayor elasticidad renta de la demanda. La paralización y caída de la demanda tuvo efectos directos sobre los propio sectores y derivados en las numerosas industrias con ellos enlazadas. Por otro lado, en los mismos años 60, se percibe un descenso **de la rentabilidad de las empresas**, fundamentalmente industriales, el ratio beneficios/capital fijo iba decayendo. La crisis industrial se vio acompañada por la de la **productividad**, la suya propia y la del conjunto de la economía. No en vano era, y sigue siendo, el sector productivamente más dinámico. En suma, a la vista de estos indicios el sistema tecnológico fordista parecía estarse agotando.

Concluyendo, antes de la subida del precio del petróleo en 1973, la inflación y la desaceleración del crecimiento industrial, fundamento y base del general de la economía, se habían ido instalando en las economías nacionales y en la internacional, por razones asociadas a la dinámica propia del sistema económico implantado en ese periodo. Estas razones endógenas tenían su raíz en el hecho de que el sostenimiento de la estrategia de pleno empleo requería evitar el peligro de inflación y superar la contradicción entre paro e inflación. Para lograr el equilibrio, hartamente inestable, entre ambos objetivos era imprescindible instrumentar y mantener controles pertinentes de inflación. Estos fallaron, por razones también intrínsecas al sistema: las contradicciones y fallos del SMI, la quiebra de la concertación social, inicios de agotamiento del sistema tecnológico fordista, manifiesto en los primeros indicios de crisis industrial. Por tanto, previamente a que factores exógenos y "asistémicos" (choques petroleros de 1973 y 1979) interviniesen, había actuado el propio sistema económico instaurado tras la IIGM, actualizando sus potenciales desajustes y desequilibrios y dando muestras de un cierto agotamiento del mismo: saturación de mercados, con desaceleración de la producción y de la productividad industrial, ruptura del pacto social, una de las piezas básicas del marco institucional de la economía, inflación y desestabilización del SMI. Era el ensayo general para un crecimiento ralentizado e inflacionista además de generador de paro.

9.5. Prácticas de Tema 9: La edad de oro de la economía mundial, 1940-1973**MATERIAL PARA PRÁCTICAS**

P.1. Conceptos a recordar

P.2. Cuestiones a analizar

P.3. Comentarios a tablas y gráficos

P.1. Conceptos a recordar

Todos estos conceptos económicos son **básicos y fundamentales**; serán además empleados con frecuencia a lo largo del curso, por lo que su comprensión y memorización es indispensable.

Crecimiento equilibrado Crecimiento desequilibrado Cambio estructural de oferta Cambio estructural de demanda Balanza de pagos Sistema monetario Tipo de cambio Tipo de cambio fijo Tipo de cambio flotante Modelo energético Sociedad de consumo Estado de bienestar Multilateralismo no discriminatorio Principio de nación más favorecida	Fondo Monetario Internacional (FMI o IMF) Banco Mundial (BM o BIRD) Guerra fría GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) COMECON (Consejo de Ayuda Económica Mutua) Plan Marshall (Economic Recovery Program), CEE (Comunidad Económica Europea) Pacto social Capitalismo liberal Capitalismo dirigido Keynesianismo Sistema fordista de producción Política de pleno empleo
---	---

P.2. Cuestiones a analizar

1. ¿Por qué el ascenso y acceso al poder de los partidos políticos de izquierda después de la IIGM y qué consecuencias económicas trajo este hecho?
2. ¿Qué significado entraña la *Pax americana* en relación al comportamiento tradicionalmente seguido por EE.UU. en el ámbito internacional?
3. Explique por qué la ayuda americana fue decisiva para la reconstrucción de Europa
4. Exprese las diferencias entre el orden económico internacional antes y después de la IIGM
5. Cuáles fueron los criterios sobre los que se fundó la institucionalización del Orden Internacional?
6. Exponga los organismos económicos que surgieron en Bretton Word y sus misiones.
- 7.- Resuma los principios en que se fundaba el GATT y las medidas que impulsó de cara al comercio.
8. ¿Cuál de los tres bloques creció más en término de PIB y de PIB p/c?
9. ¿Se produjo convergencia en el interior de los PCD?
10. Exponga la importancia del Estado en la economía del periodo y los medios de intervención empleados.
11. ¿Cuál era el objetivo o estrategia fundamental que se siguió durante el periodo?
12. ¿Cómo cambiaron las pautas de demanda en los PCD?
13. ¿Qué cambio fundamental experimentó el sistema económico capitalista en este periodo?
14. ¿Qué es el sistema fordista, por qué y cómo se expandió por Europa?
15. ¿Qué el Estado de Bienestar y cuáles sus principales áreas de intervención?
16. ¿Qué virtualidad tuvo el pacto social de cara al crecimiento económico en los PCD?
17. ¿En qué sentido cambiaron las desigualdades económicas?
18. ¿Qué significado económico tiene el movimiento hippie?
20. ¿Por qué se producía la caída tendencial de la tasa de crecimiento en los PS?
21. Qué diferencias hubo en la nacionalización de la tierra entre la URSS, los PECOs y China?
22. ¿En qué y en qué no favoreció el desarrollo de la economía internacional a los PVD?
23. Exponga en qué consiste el "problema agrario" en los PVD?
24. ¿Tuvo algo que ver el Sistema Monetario Internacional en la control del alza de de los precios?
25. ¿Por qué fracasó el Sistema Monetario Internacional diseñado en Bretton Word?
26. ¿Cuál era la raíz última de los distintos desequilibrios que se pondrán de manifiesto en los 60?
27. ¿Qué síntomas de agotamiento del modelo de crecimiento de posguerra comenzaron a producirse a partir de 1965 y antes de la crisis del petróleo?

P.3. Comentarios a tablas y gráficos

1. Calcular: 1) PIB p/c, 2) Tasas de crecimiento 3) Convergencia de PIB p/c y comentar los resultados obtenidos

1950	PIB (millones \$)	Población (miles hab.)	PIB p/c (dólares)	Tasa crecimiento 1950-1973			
Mundo	5.329.719	2.524.324		Mundo			
PD	3.013.070	541.016			PD		
PS	935.169	814.023			PS		
PvD	1.381.480	1.169.285			PvD		
1973	PIB (millones \$)	Población (miles hab.)	PIB p/c (dólares)		PD	PS	PvD
Mundo	16.023.529	3.916.489		1950	100		
PD	8.876.010	679.441			1973	100	
PS	2.803.874	1.242.070					
PvD	4.343.645	1.994.977					

2. Calcular la convergencia/divergencia de Europa y Japón con EE.UU. entre 1950 y 1973

	1950	1973	1950	1973
USA	9.561	16.689	100	100
Japón	1.181	11.439		
Europa 12	5.013	12.159		

3. ¿Qué expresa esta tabla sobre la productividad del trabajo en distintos países y qué relación puede establecerse entre lo que ella expresa y los resultados arriba obtenidos sobre la convergencia/divergencia entre Europa y Japón con EE.UU.?

Productividad del trabajo (PIB por hora/trabajo)

	1950	1973
USA	100	100
Alemania	35	71
Francia	45	76
Italia	34	66
UK	62	68
Japón	16	48

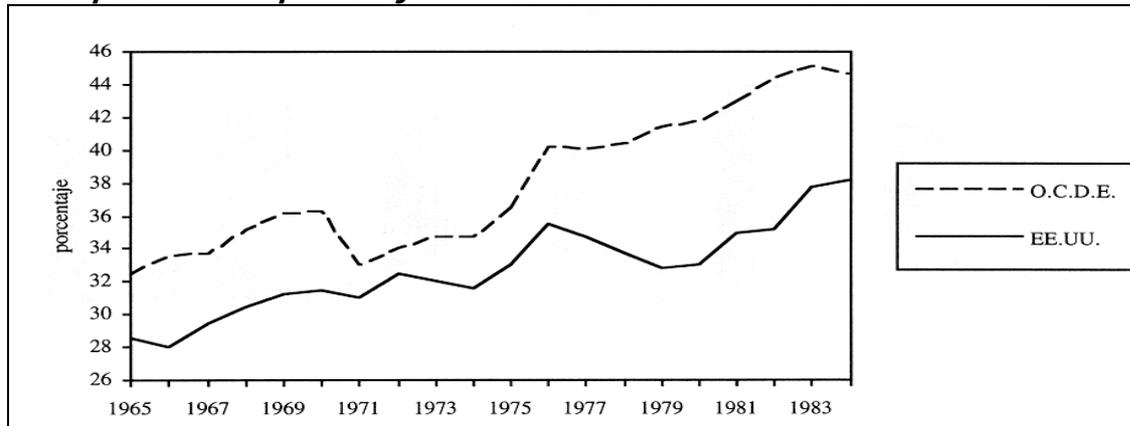
4.- ¿Qué cambios son deducibles de esta tabla?

Composición del PIB y de la población activa de PCD (en %)

	PIB			Población activa		
	Agricultura	Industria	Servicios	Agricultura	Industria	Servicios
1950				24,7	36,6	38,7
1960	7.2	70,5	52.4	17,5	38,7	43,8
1974	4.8	64.8	57.6	9,3	37,3	53,4

5.- ¿Qué expresa esta tabla y qué relación establecería entre estos datos y el crecimiento económico de los países desarrollados?

Gasto público como porcentaje del PNB



6. ¿Qué expresan estas dos tablas estadísticas?

Consumo mundial (millones barriles/día) y precios del petróleo (\$)

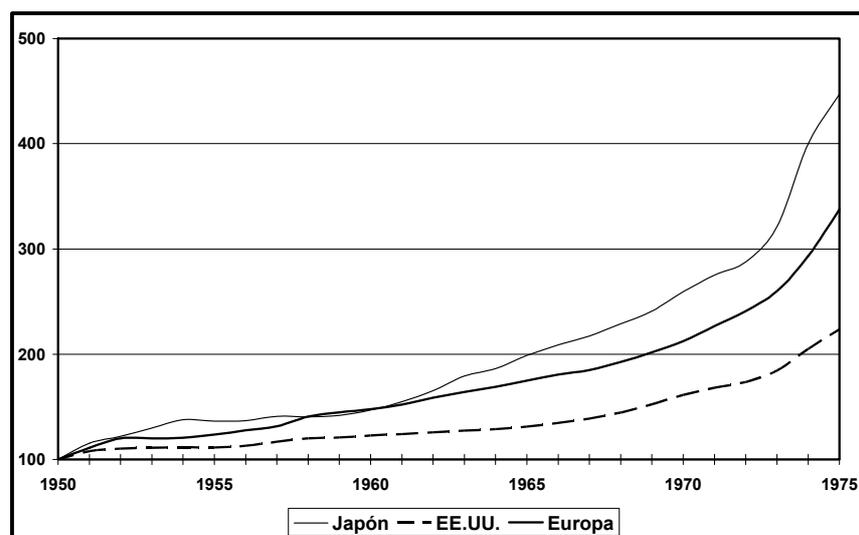
	1960	1973
Consumo	21.6	57.1
Precios	1.8	2.8

Composición de fuentes de energía (% de consumo)

	1920	1950	1972
Carbón	87.1	59.6	30.5
Petróleo	9.5	27.9	45.5
Gas natural	1.9	8.4	17.9
Otros	1.5	4.1	6.1

7.- ¿Qué comentarios le sugiere este gráfico?

Índice de precios al consumo



TEMA 10. DE LA CRISIS DEL PETRÓLEO A LA GLOBALIZACIÓN, 1973-2000

Índice

10.1. Introducción.....	329
10.2. Nuevo patrón de crecimiento, cambio estructural y convergencia en la economía mundial .	329
10.3. Otros caracteres distintivos del periodo en perspectiva histórica.....	332
10.4. Las crisis del petróleo y el problema de la energía	334
10.5. Los PCD.....	338
10.6. Derrumbe de la URSS y los PECO. El despegue de China	343
10.7. Diversificación creciente en los Países en vías de Desarrollo y deuda externa.....	349
10.8. Prácticas de Tema 10: De la crisis del petróleo a la Globalización, 1973-2000	355

10.1. Introducción

1973 es una fecha histórica, la de la primera crisis del petróleo, que marca el punto de ruptura entre el pasado inmediato y una nueva etapa económica, convulsa y plagada de dificultades, cuyos caracteres se diferencian de los de la Edad de Oro: crecimiento lento y desequilibrado, inflación y paro, divergencia y desigualdades. A los "treinta gloriosos" sucedían "treinta laboriosos". Tan sólo la dimensión universal aúna a ambos periodos. Por una razón u otra, ningún bloque económico ni ninguno de sus países pudo eludir alguno de los múltiples problemas existentes.

Las dificultades comportaron transformaciones que por su alcance merecen ser calificadas de históricas: se derrumbó y desapareció la URSS y con ella un sistema económico, habida cuenta de la singular deriva tomada por China; emergieron nuevas potencias económicas salidas de las filas de los PVD, algunas de las cuales lo habían hecho ya en la etapa precedente, como los NPI (*Nuevos Países Industrializados*), popularmente conocidos como los "dragones asiáticos", y otras, como China, India o Brasil, lo hacían ahora, irrumpiendo en la arena internacional con sus colosales dimensiones territoriales y demográficas, lo que acarreará indudables consecuencias en la reestructuración de la economía mundial; surgía también un nuevo paradigma tecnológico, fundado en las nuevas tecnologías de la información y comunicación (TIC), que hacían posible implementar nuevos procesos de producción, de distribución y gestión económica, con sus implicaciones en el mercado de trabajo y en otros ámbitos económicos y sociales; resurgía una nueva globalización con propiedades distintas a las del siglo XIX, como la segmentación internacional de la producción y la financiarización de la economía.

Estos cambios se produjeron en un entorno político distinto al de la Edad de Oro, y ello tanto a nivel internacional como nacional. Finalizó la Guerra fría, el fenómeno político internacional clave del siglo XX, que con sus resonancias económicas envolvió al mundo entero. Con el desmantelamiento de la URSS desaparecía uno de los obstáculos más decisivos para la implantación del capitalismo a escala mundial. A nivel nacional, prosiguió la expansión de regímenes políticos democráticos, no sin involuciones de gobiernos autoritarios, pero en muchas de las viejas y nuevas democracias se produjo un relevo político, protagonizado por partidos conservadores, encargados de imprimir un decisivo giro a la política económica y al sistema económico capitalista, que devino más liberal y menos interventor. La envolvente política de la economía se modificaba al igual que la propia economía.

En el relato de este periodo es tradicional distinguir, y así se hará, tres momentos distintos que se corresponden aproximadamente con cada decenio, los cuales enmarcan los movimientos coyunturales básicos que la economía describió a lo largo de dicho periodo.

10.2. Nuevo patrón de crecimiento, cambio estructural y convergencia en la economía mundial

Los años 1974-1975 constituyen una auténtica ruptura en la evolución de la economía mundial. Se inaugura un nuevo patrón o régimen de crecimiento, moderado en cuanto a tamaño y desequilibrado

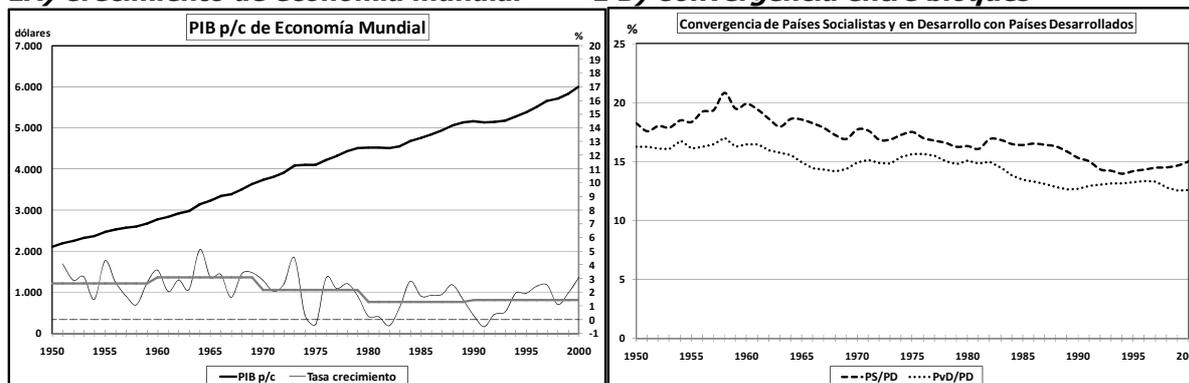
en su naturaleza, que asociado a cambios estructurales marca la diferencia con la etapa anterior de la Edad de Oro. El ritmo de **crecimiento** se desacelera y reduce hasta un nivel o **magnitud** medios bastante contenidos. La tasa acumulativa anual del PIB p/c del mundo que entre 1950 y 1973 había sido del 2,92% descendió al 1,43%. Se había reducido a la mitad. Y ello contando con una población que también ralentizaba su crecimiento, aunque en menor medida que la producción. La desaceleración de la actividad económica vino además acompañada por la de la productividad. Y también por la del comercio internacional, aunque no por la de los intercambios financieros. Como consecuencia de ello, el nivel de vida, el bienestar medio de la población siguió creciendo, pero de forma más modesta que antes, y su distribución fue claramente asimétrica, contrastando también con lo acontecido en la Edad de Oro. La desigualdad distributiva constituye una de las notas dominantes del periodo.

Aquella dinámica de crecimiento universal e intenso de la Edad de Oro no volverá a repetirse en esta etapa, sólo algunos países y regiones de Asia lograrán reproducir, e incluso superar, aquel récord histórico. Un horizonte de muy largo plazo permite sin embargo resituar más optimistamente tan decepcionantes resultados, al revelarnos que esta etapa se sitúa en un segundo puesto, tras la Edad de Oro precedente, en el *ranking* histórico del crecimiento. Ni en el periodo de 1870 a 1913 (1,3% de crecimiento anual) ni por supuesto en la de 1820-1870 (0,54) y entreguerras (0,88%) se había alcanzado el ritmo de crecimiento de estos momentos.

Gráfico 1. Crecimiento y convergencia en la economía mundial

1A) Crecimiento de economía mundial

1 B) Convergencia entre bloques



Además de lento, el crecimiento fue también frágil e inestable, lo que se manifiesta en la mayor dispersión de las fluctuaciones económicas, con fuertes movimientos en diente de sierra, en este periodo que en el precedente (gráfico 1A). En este sentido, la actividad económica de esta época se mueve de forma semejante a la del periodo de entreguerras y no de la Edad de Oro, que fue menos volátil. La idea surgida entonces que por fin se había logrado un crecimiento sostenido y que los ciclos habían desaparecido era mera ilusión. La inestabilidad más o menos cíclica había vuelto.

Además de la magnitud cambió la **naturaleza** del crecimiento. De macroeconómicamente equilibrado, como fue el de la Edad de Oro, con estabilidad de precios, alto empleo y equilibrio presupuestario y exterior, se tornó en desequilibrado, pues vino acompañado de inflación, desempleo y déficit público y de balanza de pagos. La naturaleza desequilibrada del crecimiento de este periodo constituye sin duda su nota más relevante, más que la de su moderado tamaño o magnitud. Corregir y sanear estos desequilibrios acabará siendo el objetivo central de las políticas económicas de los gobiernos.

Todo este proceso comportó **cambios estructurales**, tanto en la composición de la oferta como de la demanda. La estructura de la **oferta** o **producción**, medida por la composición del PIB, se modificó, siguiendo en parte pautas de las décadas precedentes pero desviándose también de ellas (cuadro 1). La agricultura siguió perdiendo posiciones mientras el sector servicios las ganaba; la diferencia esencial se dio en relación a la industria que perdió peso relativo, fenómeno novedoso y opuesto a lo que había sido una tendencia que arrancó hacia 1800 con la IRI. Consecuentemente, la terciarización de la economía se consumaba. El sector servicio representó en 2002 cerca del 70% del PIB mundial. Este cambio estructural es generalmente más intenso a medida que el país dispone de mayor nivel de renta, por lo que constituye una nota especialmente distintiva de los países más desarrollados. La

terciarización de las economías no se produjo a cambio de su "desindustrialización", entendida como crisis industrial, en el sentido de que el sector secundario hubiese perdido capacidad productiva, ni tampoco se reprodujo en todas las regiones del mundo. La terciarización significa, en una primera aproximación, que el sector servicios creció más que los demás sectores, aunque más en profundidad su significado trasciende esta mera constatación cuantitativa, denotando un cambio estructural de carácter cualitativo, que luego se analizará.

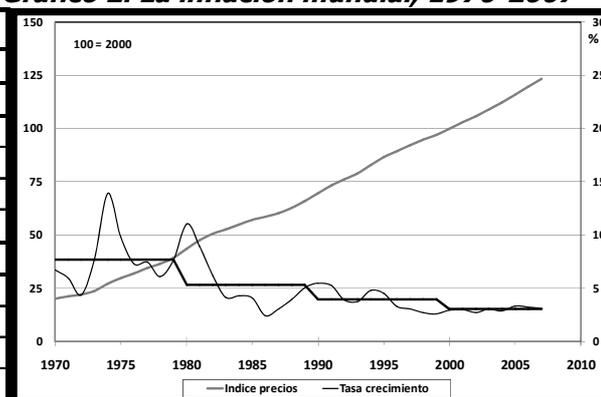
La estructura de la **demanda**, medida por la composición del Gasto Nacional, experimentó asimismo cambios. Descontado el sector exterior, mayoritariamente con signo negativo, la inversión, medida en términos de formación bruta de capital, y el consumo privado cedieron posiciones a favor del gasto público, que de todas formas no pudo menos de frenar su crecimiento, habida cuenta del problema de la desaceleración del crecimiento de los.

Cuadro 1. Composición sectorial del PIB

	1973			2002			2001		
	PIB			PIB			EMPLEO		
	I	II	III	I	II	III	I	II	III
Mundo	9	39	52	4	28	68			
Europa W	6	41	54	2	28	70	4	30	66
EE.UU.	5	34	61	2	23	75	2	22	75
Japón	6	45	50	1	31	68	2	31	64
China	33	43	24	15	51	34	47	18	12
América Latina	14	37	49	7	25	68	17	22	61
Asia Este	33	37	30	15	47	38	46	18	17
Asia Sur	39	24	38	23	26	51			

Fuente, Segura, J., "La economía mundial..."

Gráfico 2. La inflación mundial, 1970-2007



Fuente: elaboración propia

La dinámica de un crecimiento desacelerado no fue igual en todas las economías. Los datos agregados ocultan como siempre situaciones diferentes, que el análisis de la **convergencia** puede brindarnos una primera y sintética aproximación. Como el gráfico 1B) pone de relieve, el proceso de divergencia real de la renta iniciado en la etapa precedente se reafirma y la tendencia a la desigualdad se ahonda como consecuencia de que la desaceleración del crecimiento fue más intensa en los PS y PVD que en los PCD. Esta tendencia general no fue sin embargo lineal, en momentos determinados la divergencia se frenó o se tornó en proceso de *catching-up*, como es el caso de los PVD en los 70.

La **hegemonía** económica y financiera estadounidense no ha encontrado rival en el curso de estos decenios, y ella se ha completado con la tecnológica, la política, reforzada tras el fin de la Guerra Fría, y la militar. Con todo, el peso de EE.UU. en la producción mundial ha ido progresivamente decayendo (27% en 1950, 22% en 1973 y 21% en 2001). Pero si ampliamos la perspectiva, el fenómeno tiene más alcance. La producción mundial de bienes y servicios, antes concentrada en Occidente, se va desplazando hacia Oriente. En 1950, la participación de Europa y EE.UU. en el PIB mundial era del 48% y la de Asia, incluyendo Japón, del 18%, pero en el 2001 ha sido del 42 y 38% respectivamente. La producción industrial ofrece en este sentido los mismos rasgos, sólo que más acusados. La "fábrica del mundo" se localiza hoy en Asia. El "milagro asiático" es creíble.

Los **costes sociales y medioambientales del crecimiento** se han acelerado más que la producción. El proceso acentuado de urbanización, el acrecentado tiempo dedicado al transporte para el traslado desde el lugar de residencia al de trabajo y un largo etc. que podría sintetizarse en una sociedad crecientemente estresada por su trepidante ritmo de vida, han ido sumando costes y restando beneficios al bienestar monetario. Y los costes medioambientales, causados por el incremento del consumo de energía y causantes a su vez de polución y efecto invernadero, han obligado a los gobiernos a tratar de alcanzar acuerdos, no exentos de dificultad por las diferencias de intereses.

La conjeturable disminución del bienestar afectada por los costes sociales y medioambientales ha llevado a ensayar mediciones que diferencian el nivel de vida, convencionalmente calculado en términos monetarios por el PIB p/c, y el ISEW, índice que incorpora elementos no monetarios. El ensayo, realizado para EE.UU., concluye que la brecha entre PIB y bienestar se ha abierto en los decenios últimos. Por su parte, las preocupaciones medioambientales han dado origen, en el campo científico, a la elaboración del concepto de desarrollo sostenible —permitir satisfacer las necesidades de las generaciones actuales preservando la posibilidad de hacerlo en las futuras— y, en el ámbito político, a programas internacionales de reducción de emisión de gases (Rio, 1992, Tokio 1997).

10.3. Otros caracteres distintivos del periodo en perspectiva histórica

Aparte de los caracteres macroeconómicos relacionados con el crecimiento y el cambio estructural, el período presenta otras características distintivas que conviene realzar en forma de panorama sintético antes de abordar un análisis más detallado del comportamiento económico y sus problemas en cada bloque económico. Esta especie de identidad histórica se puede advertir desde varias perspectivas, una, estructural, otra, de problemas y situaciones que por reiteradas se han constituido en constantes y por lo mismo en definitorias del periodo.

Desde la perspectiva estructural, concretamente sistémica, por relacionarse con los sistemas económicos, este periodo significa, como se ha insinuado, el **triunfo del capitalismo** y más específicamente de su versión **liberal**. El fin de la Guerra Fría no sólo supuso la conclusión de la pesadilla de la inseguridad internacional. Con el desmantelamiento de la URSS y del socialismo en el área de dominio soviético se desvanecía uno de los obstáculos más decisivos para la implantación del capitalismo a escala planetaria, habida cuenta que allí donde el comunismo sobreviviera, caso de la gran China, su apertura a la economía de mercado y a los flujos de capital supone la implementación de instituciones típicamente capitalistas enmarcadas políticamente en el sistema comunista. Al igual que en la India, donde la apertura al exterior desplegada tras las reformas de 1990 ha significado la ruptura definitiva con el rumbo cuasisocialista que su economía tomó después de la independencia en 1947. "Con el colapso de la URSS... y la conversión de China al "capitalismo con máscara socialista" Occidente ha triunfado en la batalla de los sistemas económicos comparados" (V. Barnett). Este "triunfo" del capitalismo constituirá a su vez una condición que facilitará el desarrollo de la nueva globalización.

El capitalismo en marcha durante este periodo difiere sin embargo del capitalismo regulado y de la "economía mixta" de raíz keynesiana vigentes en la etapa anterior. En los años 80 se produce una rehabilitación y retorno al capitalismo liberal, coincidente con el relevo de los partidos conservadores al frente de los gobiernos de países desarrollados. El triunfo del capitalismo liberal en lo económico y del conservadurismo en la política ha supuesto la rehabilitación de una economía de mercado, crítica con la centralidad del estado en la época precedente y en concreto con el Estado de Bienestar, sin que por ello éste haya sido desmontado ni deconstruido, aunque sí retocado, cuando no deteriorado.

Desde otra perspectiva, a lo largo del periodo, aparecen situaciones, tendencias y problemas nuevos y recurrentes, de los que señalaremos varios, entre ellos el energético, que por su importancia merecerá un próximo epígrafe aparte.

La **inestabilidad**, la situación de permanente inestabilidad, es, sin duda, una de las características más específicas de esta etapa. Inestabilidad, como se ha visto, que afectó a la economía real, en el crecimiento. Inestabilidad además financiera, por la recurrencia de todo tipo de crisis —bursátiles, bancarias, cambiarias o de tipos de cambio y sobre todo crisis de deuda externa soberana— que alcanzaron dimensiones internacionales, globales, afectando a países desarrollados pero especialmente a los emergentes. Aparte, las crisis políticas, la más trascendental, la caída del bloque comunista soviético a partir de 1989, y las militares, con sus repercusiones políticas, como fueron la guerra de Vietnam para los americanos y la invasión y derrota en Afganistán para los soviéticos. Los efectos en cadena de muchas de estas crisis, en especial las financieras, muestran la facilidad de transmisión de las inestabilidades en un mundo cada vez integrado, los llamados efectos en cadena.

Las dos primeras crisis del petróleo —algo distinta fue la tercera— supusieron una ruptura con el **patrón de las crisis y recesiones** históricas precedentes en el mundo capitalista. Ello se puso de

manifiesto en un diferente comportamiento de las variables macroeconómicas básicas, lo que apuntaba tratarse de crisis y situaciones recesivas de naturaleza distinta a las hasta entonces conocidas. Las crisis clásicas del capitalismo, se recuerda, habían sido crisis de demanda o subconsumo. Sus síntomas eran la caída conjunta de producción, precios y empleo. Con la crisis del 74 se inicia un nuevo tipo de crisis, cuyos síntomas son distintos: la producción se estanca, los precios aumentan y también el paro. Esta situación ha sido identificada con el término de *estanflación* (*stagflation*) que asocia estancamiento o recesión con inflación, que nunca anteriormente se habían dado conjuntamente. La diferencia fundamental estriba en la inflación, pero también en el síntoma coincidente del paro hay diferencias. En las crisis clásicas el paro se acababa reabsorbiendo con la recuperación, mientras que ahora se rompe la relación crecimiento-empleo. El crecimiento genera relativamente menos empleo que antes por lo que el desempleo deja de ser circunstancial para convertirse en endémico, durable y estructural. Si los síntomas de la crisis eran distintos ello se debía a que su naturaleza también lo era y consecuentemente el remedio también debía serlo. Comprender la nueva naturaleza de la crisis como crisis de oferta y no de demanda, cuya superación requería políticas económicas distintas exigió su tiempo, incrementándose entre tanto la inestabilidad y la sensación de fragilidad económica.

La agudización del problema del **paro** como consecuencia de su consolidación durable es otra de las constantes del periodo. Haciendo memoria, el desempleo de los años 30 estaba relacionado y se explicaba por la depresión, por ello duró mientras duró la depresión. El desempleo de estas décadas no se ha relacionado necesariamente ni siempre con las fases de recesión, pues ha persistido en las fases de crecimiento o recuperación de los años 80 y 90. Ello denota que el crecimiento no ha creado empleo, o si lo ha hecho, se trata de empleo degradado, de escasa calidad, "trabajos basura" de bajo valor añadido e inserción social, no fijo sino precario, ni estable sino temporal o a tiempo parcial. Dicho más categóricamente, como arriba, se ha roto la relación clásica entre crecimiento y empleo, al menos de calidad, por lo que el paro se ha transformado en durable.

Ello ha sido popularizado en la tesis del "fin del trabajo" (Rifking): ya no se encuentra trabajo y la explicación radica en el progreso técnico destructor de la demanda de trabajo. Otros derivarán la explicación al proceso de globalización y la deslocalización de las empresas. Otros al cambio estructural: el mayor desarrollo del sector terciario, más impermeable a mejoras de productividad que la industria, generaría más empleo pero diferente al industrial, con menor valor añadido y calidad. Otros cuestionarán si el fin del trabajo supone el fin en sí del trabajo o de un tipo determinado de trabajo asociado al "modelo fordista" de producción de posguerra. Para ellos, sería el agotamiento del modelo el causante del desempleo masivo y duradero

El problema del desempleo ha suscitado dos temas, el del cambio tecnológico y la globalización, que constituyen asimismo constantes, muy señalables, de cambio en este periodo. La **globalización** será objeto de estudio particular, por lo que aquí bastará con reseñar que la internacionalización de la economía se mantuvo abierta, no sólo en el terreno de los principios programáticos del GATT, sino que bajo la vigilancia de este organismo se logró que continuaran llevándose a la práctica, a despecho de las dificultades económicas generales y de ciertas tentaciones proteccionistas en las que en alguna medida se cayó con el proteccionismo no arancelario. Ello no supuso restricción relevante para el mantenimiento y desarrollo de las relaciones económicas internacionales. En términos de historia comparada, es de retener que en esta ocasión no se reproducen ni las actitudes hostiles ni las prácticas comerciales, financieras o migratorias restrictivas a las que la Gran Depresión dio origen. Se puede conjeturar que esto impidió que las dificultades económicas existentes se incrementaran y prolongaran en el tiempo, como entonces ocurrió.

La **innovación técnica** no se debilitó, a pesar de que ciertos indicadores reflejen un descenso en el número de invenciones. En los años 80 y 90, la intensidad de la innovación aumentó, pero en la dirección de un nuevo paradigma técnico, distinto al de la *Segunda Revolución Industrial* que se generalizó durante la Edad de Oro, y que ha recibido el nombre de *Tercera Revolución Industrial* (IIIRI). Ésta no ha de reducirse a las TIC, cuya importancia será difícil exagerar, abarca asimismo otros campos de innovación, fundamentalmente el de los nuevos materiales, en parte vinculados a las TIC, y el de la biotecnología. Si se pone énfasis en las TIC es por su mayor vinculación y efectos sobre la actividad económica. Su carácter transversal, al igual que la energía en las anteriores Revoluciones Industriales, permite que sean utilizadas en todos los sectores productivos (agricultura, industria y servicios) y en sus fases tanto de producción como distribución e inclusive en la organización y gestión de las propias

empresas. La automatización informatizada, la robotización, influye además doblemente en la producción: posibilita producir masivamente al propio tiempo que modular los productos fabricados. El volumen, seguridad y rapidez, en tiempo real, de la información permite tomas de decisiones mejor informadas y más rápidamente ejecutadas. Sus efectos económicos son por todo ello fácilmente deducibles: control y mejora de la calidad del producto, los servicios y la información, con drástica reducción de costes. Sus efectos en el mercado de trabajo son más que notables: reducen la demanda de trabajo, que lo ahorran, al mismo tiempo que la restringen a una mano de obra cualificada, lo que comporta claras consecuencias sociales para quienes no dispongan de cualificación profesional.

El desarrollo de estas tecnologías tiene dos puntos de inflexión: la aparición en 1975 del PC, que tomaba el relevo a los grandes ordenadores, y el desarrollo de las redes de información y comunicación, que son anteriores (1957, Sputnik y ARPANET, 1969). La mejora de productividad esperada de la aplicación de estas tecnologías no se compadece con los hechos. El ritmo de crecimiento de la productividad no se ha acelerado, ha seguido hasta muy recientemente la senda de desaceleración iniciada a fines de los años 60. No hay pruebas decisivas de que las TIC hayan producido un gran impacto sobre otras industrias aparte de ellas mismas. La diferencia entre productividad esperada y real deriva posiblemente del problema de la asimilación de las nuevas tecnologías, del retardo existente entre implantación y dominio de las nuevas tecnologías, lo que exige tiempo de aprendizaje para que desarrollen su potencial. En el caso de EE.UU. la tendencia descendente del crecimiento de la productividad no ha cambiado hasta mediados de los 90, siendo así que la implantación de las nuevas tecnologías, y en un alto grado, venía de bastante atrás.

La **desigualdad** fue, como se ha adelantado, una de las notas dominantes del periodo, en contraste con lo ocurrido en la Edad de Oro. La distribución de una renta que crecía de forma moderada se llevó cabo de forma asimétrica en los diferentes órdenes, en el territorial, el funcional y el personal. A las comprobadas desigualdades territoriales —aumentó la brecha de la divergencia real entre bloques económicos— se agregaron las funcionales —los beneficios se incrementaron y se distanciaron de los salarios reales, que por lo general cayeron— y las personales —el *ratio* entre los ingresos más altos y más bajos creció, incluso en la URSS—. En el interior de los países, la participación de los salarios en la renta bajó y las diferencias salariales aumentaron, abriéndose con ello la brecha de la desigualdad.

¿Ha aumentado la pobreza en el mundo durante los últimos decenios? A pregunta tan pertinente la respuesta de los expertos se divide, dependiendo de los criterios de definición y método empleados, así como los periodos considerados. El crecimiento de la renta recientemente experimentado por países con poblaciones de tamaño tan colosal como China, India y Brasil, así como las dificultades para determinar la distribución personal de la renta en ellos, permiten desplegar especulaciones de no fácil contrastación.

10.4. Las crisis del petróleo y el problema de la energía

El petróleo fue un tema recurrente en la época. La opinión más popularizada ha culpabilizado a los "choques petroleros" (*oil price shocks*) de la génesis de todas las dificultades económicas del momento. Que el petróleo, como fuente de energía primaria que era, además de combustible irremplazable para el transporte y materia prima de muchos procesos industriales, tuviera alguna causalidad sobre el crecimiento y la inflación es innegable. Pero su importancia no debe ni sobrevalorarse ni minimizarse. Especificar en sus justos términos la responsabilidad del petróleo requiere de alguna consideración previa, una narración pormenorizada de la marcha de los acontecimientos, análisis y cuantificación.

La producción de petróleo es compleja pues depende de factores geológicos —los "reservorios", los pozos, pueden llegar a alcanzar dimensiones de decenas de km. en extensión y centenas o miles en profundidad— de su localización y del transporte. Es por ello una actividad intensiva en capital y que demanda grandes inversiones, cuyos ciclos de inversión son muy largos, de unos cinco años, está sometida a economías de escala y comporta consecuentemente altos costes fijos. En estas condiciones, sólo grandes compañías que integren todas las fases del proceso —exploración, explotación, producción y transporte, a veces refino— a escala incluso mundial están capacitadas para producir asumiendo todos los riesgos inherentes a la producción. La industria, en suma, tiende hacia el oligopolio, como históricamente así ha sido. En la posguerra, siete grandes compañías de origen americano, holandés y francés, conocidas como "*Las Siete Hermanas*", controlaban prácticamente todo el negocio petrolero del mundo.

Los países desarrollados dispusieron de carbón, o en su defecto de energía hidráulica, para su primer despegue industrial pero carecían en su mayoría de petróleo, el cual estaba localizado en países geográficamente distantes y económicamente atrasados, destacadamente en los estados árabes del Golfo Pérsico. Esto, unido a lo anteriormente expuesto, hizo que las únicas empresas con capacidad para po-

ner en explotación los yacimientos petrolíferos procedieran de países desarrollados, a las que los países productores otorgaron concesiones a largo plazo a cambio de unos royalties fijos (20 centavos de dólar por barril en 1912). Las compañías petrolíferas tomaron pronto (1928) acuerdos cartel sobre producción, mercado y precios, que con la estabilidad de los mercados y el consumo en alza fueron generando beneficios seguros y abundantes. Desde 1950, el desacuerdo con esta situación por parte de los países productores, dentro de un contexto general de deterioro de la relación de intercambio entre productos primarios, entre ellos el petróleo, e industriales, les llevó a tomar una serie de medidas tendentes a volver en su favor la explotación de sus recursos energéticos y con ello mejorar la relación de intercambio: 1950, Arabia Saudí aplica un impuesto del 50% sobre beneficios del crudo, equivalente a 80 centavos/barril; en 1951, Irán nacionaliza sus campos petrolíferos, operación en la que fracasa por el boicot al crudo iraní, pero que constituye la última victoria de las compañías extranjeras; años 50, progresiva aplicación de la medida saudí por parte del resto de estados árabes; 1959, por iniciativa de las compañías, se decreta una reducción del precio del crudo, seguida en el año 60 de una nueva rebaja, lo que reduce la recaudación de los gobiernos productores e incrementa su malestar; 1960, creación de la OPEP (*Organización de Países Productores de Petróleo*), cartel de productores, como reacción a la decisión de las compañías a reducir precios y en consecuencia las rentas de los productores; años 60, creación de compañías nacionales por parte de Venezuela y diversos estados árabes.

La conclusión de esta parte de relato es clara: a la altura de los años 60, los países productores habían conquistado un mayor poder y control sobre su petróleo, lo que iba a reflejarse en la formación de los precios del crudo, que antes estaba en manos de las compañías extranjeras que eran quienes lo determinaban en función de su posición oligopolística en el mercado. El precio dependerá en adelante de la intersección de tres coordenadas: la demanda de los consumidores, representada por los países industriales dependientes de energía exterior, la producción, personificada por los países donde radicaba el petróleo, y las compañías productoras que intermediaban entre ambos, con la advertencia de que detrás de cada parte interesada existía un poder político y/o económico oligopolístico, la OCDE, nucleando a los principales países consumidores del mundo, la OPEP, cártel de productores, y las grandes compañías cartelizadas. Se trataba, como así ha sido definido, de un "oligopolio trilateral", cuya relación de fuerzas en cada momento determinaría la formación de los precios del petróleo. Con ello, el suministro seguro de un petróleo barato a los países consumidores podía tornarse en inseguro y caro.

Dos acontecimientos inmediatamente anteriores a 1973 deben completar esta narración: el desmantelamiento del SMI en 1971, con la consiguiente flotación y devaluación del dólar, moneda en que se nominaba el petróleo en los mercados internacionales, provoca un lógico descenso de las rentas petroleras reales de los países de la OPEP; en 1972, EE.UU., país productor, autosuficiente e incluso exportador de crudo hasta esa fecha, se convierte en importador neto. En estas condiciones bastaba una chispa para que el mundo del petróleo explotara, ella fue la guerra árabe-israelí.

La decisión por parte de la OPEP en 1973, en plena guerra, de recortar la producción fue acompañada del embargo comercial a los aliados de Israel, esencialmente a EE.UU., que por el momento sólo se abastecía externamente en un 10% de su consumo, y Holanda, cuyo puerto de Róterdam era el principal distribuidor de crudo en el mundo, por lo que los efectos de esta medida iban a tener alcance mundial. Aunque las decisiones de la OPEP no tenían en principio por qué tener un efecto dramático en el suministro de crudo al mundo, pues no representaba sino una pérdida parcial del abastecimiento mundial, el pánico más la puja desenfrenada en las subastas de petróleo llevaron a los países de la OPEP a tomar la decisión de subir su precio —más de un 350% entre octubre y diciembre— que fue seguida por todos los productores.

La "**crisis del petróleo**" de 1973 en rigor no debe considerarse una crisis de oferta, aunque se recortara la producción y se dificultara su distribución, menos aún de demanda; fue ante todo una crisis de precios, derivada de la decisión de la OPEP de aprovechar la situación de los mercados para subir las cotizaciones del crudo. Su motivación inmediata era militar y política, para lo que se sirvieron del petróleo como arma contra los aliados de Israel. La guerra finalizó, los precios siguieron subiendo y el consumo apenas cedió, por lo que los ingresos de los países productores se multiplicaron. Ante la relativa rigidez de la demanda respecto a los precios, el petróleo acabó convirtiéndose en arma económica de los PVD. La guerra de Yom Kippur marcó así el inicio del suministro inseguro y caro de petróleo en el mundo, del que los países de la OPEP se beneficiarían y los de la OCDE saldrían perjudicados, aunque no las grandes compañías.

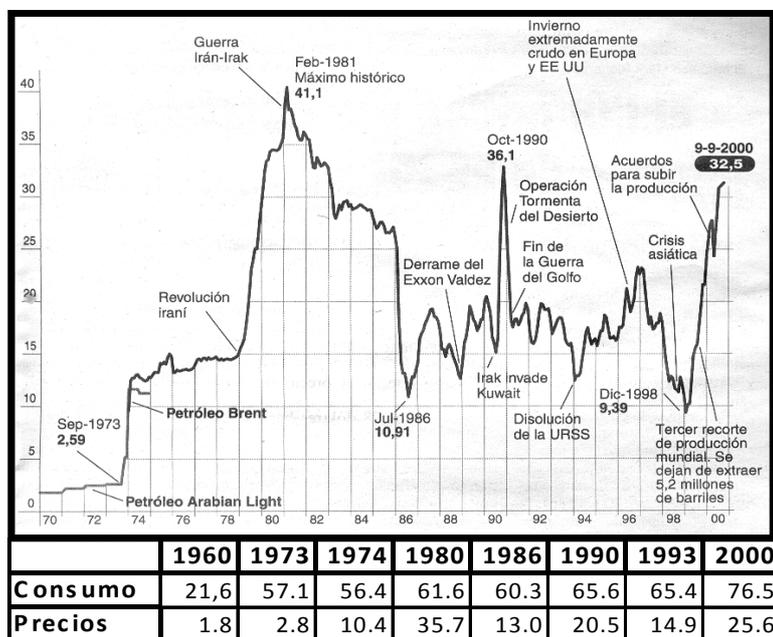
El "**segundo choque**" vino de seguido y también estuvo relacionado con acontecimientos políticos, en este caso la revolución iraní de 1978-1979, la invasión en 1980 de Irán por parte de Irak y el posterior conflicto irano-iraquí. La caída de la producción y exportación iraní, uno de los grandes exporta-

dores del momento, provocó los mismos efectos de pánico y pujas desorbitadas que en 1973. Los precios volvieron a subir en una escalada que alcanzó su punto máximo, el registro más alto del periodo, en 1981. La subida, del 350%, tuvo unos efectos más devastadores que la anterior, porque se sumaba a aquella —la subida agregada desde 1970 era superior al 1200%—, porque el dólar se había apreciado respecto a otras monedas y porque EE.UU. había alcanzado una importante posición de importador neto al depender el 50% de su consumo del exterior.

En la segunda parte del decenio de los 80 los precios del petróleo se moderaron hasta bajar a niveles de 1973. Una serie de factores provocaron esta importante caída. Ante la experiencia pasada y el temor a un futuro aún más problemático, los países industrializados comenzaron a tomar una serie de medidas: imposición de restricciones al consumo de energía, desarrollo de tecnologías menos intensivas en energía, especialmente por parte del transporte, puesta en explotación de los fondos del mar Norte y Alaska, diversificación del suministro hacia países ajenos a la OPEP y transformación del modelo energético, tendiendo a rebajar en el mismo el peso mayoritario del petróleo. Por su lado, los desacuerdos y tensiones internas en el seno de la OPEP y con otros productores, además de ciertos cambios en las relaciones internacionales, llevaron a Arabia Saudita, uno de los grandes productores, a no secundar ciertas decisiones del cártel sobre reducciones de la producción, al contrario, resolvieron en 1986 incrementar la producción, provocando el "contrachoque petrolero". La multiplicación de oferentes y los intereses encontrados tanto fuera como dentro de la OPEP no permitirá ya al cartel controlar la oferta mundial de crudo. El aumento de la oferta y la reducción del consumo ocasionaron así la caída de los precios del petróleo hasta 1990.

El "tercer choque", en 1990, estuvo también asociado a problemas políticos y militares, la invasión iraquí de Kuwait, que dio inicio a la primera Guerra del Golfo. La subida de los precios fue puntual, a muy corto plazo, ceñida sólo al año 90. Los precios volvieron a bajar de inmediato, manteniéndose en torno al nivel medio precedente. El alza iniciada en 1998 responde a otras circunstancias, que auguraban un nuevo tipo de crisis, crisis de demanda impulsada además por PVD, los países emergentes.

Gráfico 3. Evolución del precio y consumo de petróleo, 1960-2000



Las perturbaciones derivadas del abastecimiento más costoso del petróleo tuvieron sin duda **efectos** depresivos sobre la actividad económica. La lógica empuja a pensar que alzas tan descomunales como las comprobadas en el precio del bien energético fundamental no podía menos de tener efectos significativos sobre una economía acostumbrada a un uso intensivo de energía. Además, la relación directa entre subidas del precio del petróleo y recesiones e inflación lo probaría. Ahora bien, ¿fue el petróleo el único factor causante no tanto de las recesiones puntuales cuanto de la tendencia a más largo plazo de un crecimiento desacelerado y de una acelerada inflación? "Los efectos de los choques petrole-

ros han cambiado con el tiempo [1970 a 2000], con efectos constantemente menores sobre precios y salarios, así como sobre producción y empleo" (Blanchard y Galí). La tendencia hacia un crecimiento inflacionario y desequilibrado venía de antes y se prolongó aun existiendo una sobreoferta relativa de crudo a partir del 81, que fue moderando los precios del mismo pero sin provocar una caída correlativa del nivel general de precios y sin que se recuperasen las tasas de crecimiento de los años 60.

En lo referente al *crecimiento*, es de recordar que los primeros síntomas de crisis industrial y las iniciales tendencias depresivas de ciertas ramas de la industria se habían producido antes de 1970.

En cuanto a la *inflación* respecta, ésta se inició hacia 1965, antes del alza del precio del petróleo, incluso cuando éste bajaba antes del choque de 1973. Además, la rápida y notable caída de los precios del petróleo a lo largo del decenio de los 80 no se corresponde sino ligeramente con la rebaja de la inflación. La correlación, por tanto, no es ni mucho menos perfecta. La inflación comenzó antes y se prolongó cuando los precios del petróleo descendían. Determinados estudios econométricos han mostrado que al petróleo sólo puede imputársele una parte de la causación del alza general de precios, siendo imputable el resto a otros factores: antes fue la subida de los precios de las materias primas y la crisis del SMI, al mismo tiempo sobrevino el alza de los precios de otros productos y otros componentes de los costes de producción, concretamente de los salarios y los costes fiscales.

La **distribución mundial de la renta** —también la nacional, que luego se analizará— se vio afectada en la medida que los países dependientes de la importación de crudo se veían obligados a pagarlo a precios más caros y los productores obtenían unos ingresos mayores de un petróleo encarecido. La distribución de la renta mundial se producía a favor de los PVD exportadores de petróleo y en contra de los PCD dependientes de su importación. Se producían transferencias de renta de éstos a aquellos. Éstos tenían que pagar una "factura del petróleo" mayor, lo cual quedaba reflejado en su balanza por cuenta corriente, más exactamente en su balanza comercial, que en muchos casos tenía signo negativo. La existencia y el grado del signo negativo era función del nivel de dependencia energética de los países. En este sentido se daba una clara gradación entre los países desarrollados: EE.UU., como productor de petróleo, si bien no autosuficiente, era el menos afectado; Japón estaba en el otro extremo, pues su dependencia alcanzaba niveles muy altos, superiores al 85%; Europa en su conjunto ocupaba una posición intermedia, con diferencias notables en el interior de la misma. Los PVD no productores y dependientes tampoco podían hurtarse a esta situación. Sin embargo, su menor nivel de dependencia, a causa de su menor grado de industrialización, les hizo más inmunes a los problemas derivados del petróleo. Pero en la medida en que los PVD se iban industrializando, en sectores industriales además maduros, por lo general con tecnologías intensivas en energía, y consecuentemente aumentaba su consumo, los problemas comenzaron a afectarles —significativamente los países más atrasado fueron los que incrementaron más el consumo por habitante en este periodo—.

En el panorama descrito es obligado introducir una importante matización. Los países industriales más avanzados no tenían que temer tanto que las subidas de los precios del petróleo repercutiesen en su balanza de pagos, ya que las transferencias de dinero a los países productores en pago de la "factura petrolera" volvían a ellos en forma de consumo, normalmente de lujo, y ahorro de los países productores. Estos gastaban parte de su renta en países industriales y/o los colocaba en las instituciones financieras de éstos. El pago de la factura petrolera de los PCD, que generaba déficit en su balanza comercial, reingresaba en la propia balanza comercial o en la de capitales. Pero tal privilegio sólo era dado a los países más desarrollados con muy solventes instituciones financieras, EE.UU y algunos países de Europa. Los dólares en que se pagaba el petróleo volvían en forma de reservas de "petrodólares" a los bancos centrales o a la banca comercial de los PCD, que se encontraban con un exceso de liquidez a la que tenían que dar salida, bien en el propio país o fuera de él. Ellos serían potencial fuente de préstamo para los PVD que se endeudarán con la banca de los países desarrollados. Se originaba así la circulación y reciclaje mundial de los fondos procedentes del petróleo.

Los problemas planteados por la inseguridad en el suministro y las sucesivas alzas del precio del petróleo promovieron diferentes cambios, ya señalados, destacando el desarrollo de tecnologías menos intensivas en energía y la implantación de un **nuevo modelo o sistema energético**. Los datos prueban que en ambas direcciones se obtuvieron resultados positivos. Entre 1973 y el 2000, El PIB mundial creció más (tasa acumulativa anual del 3,1%) que el consumo global de energía (2,2%), y éste más que el particular de petróleo (1,1%). La producción industrial y el transporte, aparte del consumo doméstico, incorporaron o emplearon menos energía y aún menos petróleo. La contención del consumo de crudo (gráfico 2) fue consecuencia de tecnologías de producción, transporte y usos domésticos residenciales menos intensivas en energía, pero sobre todo de la desviación de parte del

consumo energético hacia el gas, que aumentó tanto absoluta como relativamente, mientras se aligeraba el peso relativo del petróleo. La aportación de la energía de origen nuclear era escasa y mucho menor la de las energías renovables. Los países desarrollados fueron a la cabeza de estos cambios, capitaneados por Europa más que por EE.UU. Los PVD sin embargo fueron los que menos progresaron en esta línea. La elasticidad renta de la demanda de petróleo que en 1960 había sido alta, superior a uno, en los PCD fue descendiendo a partir de 1973, no así en los PVD, cuya participación en el consumo mundial de energía aumentaba en términos absolutos y relativos de forma acelerada.

10.5. Los PCD

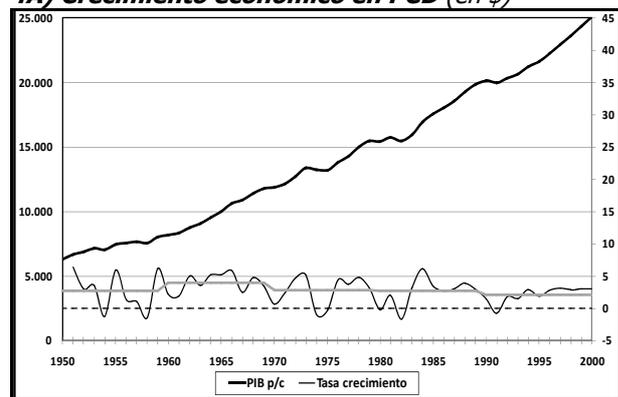
En 1974-75 la trayectoria de los PCD experimenta un claro cambio de tendencia, lo que denota el poder determinante que tuvo el primer choque petrolero sobre la economía de estos países. A partir de esas fechas el **crecimiento** se vuelve más inestable, comprobándose otra vez la coincidencia puntual entre choques petroleros y recesiones, y se torna más lento que en la Edad de Oro (gráfico 3A), pues se reduce en un 45%, algo menos que en la economía mundial. La reducción de la tasa de crecimiento de la actividad económica fue acompañada por la de la productividad así como por la de la población, la cual siguió el curso de crecimiento pausado que caracterizó a la etapa precedente (1% anual), sólo que a un ritmo aún más débil (0,6%), consecuencia de una notable caída de la natalidad que al combinarse con una mayor esperanza de vida (67 años en 1950 frente a unos 78 en el 2000) redundó en un notable envejecimiento de la población.

Bajo este comportamiento agregado laten como siempre diferencias. Japón es el país que más crece en este periodo —en los años 90 entra sin embargo en una fase depresiva de la que aún no se ha repuesto—. Crece más que el grupo de los 12 países europeos y EE.UU. Pero si comparamos las tasas de crecimiento del PIB p/c en este periodo y el precedente, la imagen cambia significativamente. Japón pasa de haber crecido al 8,06% anual al 2,14%, Europa del 4,05 al 1,88 y EE.UU. del 2,45 al 1,86. Desde esta perspectiva hay grados en la desaceleración del crecimiento: el más dramático fue el del Japón, seguido por Europa y EE.UU. La "crisis de crecimiento" americana fue la más suave de la tríada.

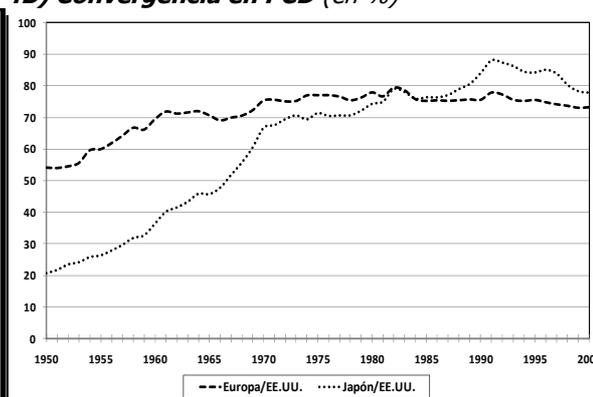
La dinámica de la **convergencia** real sigue el curso de la etapa anterior. La pequeña diferencia observada en la reducción del ritmo de crecimiento del mundo y los PCD se traduce en que la brecha de la divergencia entre éstos y los demás se acrecienta. La convergencia en el interior del bloque sigue mejorando o cuando menos se mantiene (gráfico 3B), pero con matices que revelan cambios en la jerarquía económica. Japón se convierte en la segunda potencia de la tríada, tras EE.UU., desbordando al promedio —no a ciertos países concretos— de Europa, que pasa a un tercer puesto. La "secundarización" de Europa como conjunto económico recibe un nuevo revés.

Grafico 4. Crecimiento y convergencia en los Países Desarrollados

4A) Crecimiento económico en PCD (en \$)



4B) Convergencia en PCD (en %)

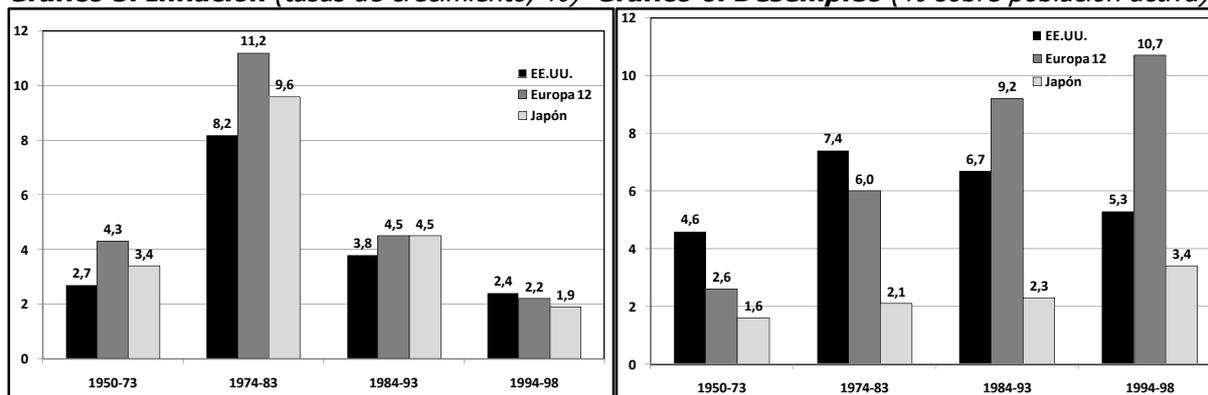


Los PCD replican el **cambio estructural** observado a escala mundial, sólo que en diferente grado. En la composición de la **oferta** (cuadro 2), vista con una perspectiva de largo plazo, la reducción relativa del sector primario no representa una gran novedad, pues viene de lejos. Lo más novedoso es la "terciarización" de la economía, y más aún la "desindustrialización" de los países que protagonizaron la RI. Esta "desindustrialización", como se ha adelantado, no ha de identificarse de forma simplificada con "crisis industrial".

El crecimiento de la Edad de Oro tuvo una base eminentemente industrial y las dificultades de este periodo están sin duda asociadas con la industria. La crisis de 1974 comenzó por afectar más a la industria que a otros sectores. Ciertas industrias, electrodomésticos y automóviles, daban signos de saturación en los mercados interiores. Otras tenían que enfrentarse a la competencia exterior. Los PVD competían con sus bajos salarios en sectores intensivos en trabajo y los NPI lo hacían en los segmentos más modernos de la electrónica e informática. A pesar de todo no se dio crisis alguna en el sentido convencional de retroceso del valor añadido de la industria. Solo se produjo un declive relativo, por el mayor crecimiento del sector servicios. La crisis industrial tomó más bien la forma de reconversión. Unos sectores declinaron, los más tradicionales, característicos de la IRI, como el textil y vestido, incluso lo hicieron algunos asociados a la IIRI y que en los años 60 habían conocido un notable crecimiento, como la química, derivados del petróleo y ciertas industrias metálicas, en especial la siderurgia, relacionadas con el automóvil, electrodomésticos e industria naval; otros sectores clásicos resistieron mejor y se modernizaron gracias a la robotización, generando obviamente desempleo; y otros, los emergentes, asociados a la IIIRI, como la electrónica, informática, materiales de telecomunicación, aeroespacial, robótica etc. crecieron con fuerza. La reconversión concierne también a las innovaciones introducidas en la gestión de las empresas industriales, que externalizaron, contrataron fuera, ciertas actividades, entre ellas las de servicios que antes realizaban ellas mismas, o se relacionan con el proceso de globalización, más específicamente con la deslocalización de ciertas empresas, su traslación a los PVD y la internacionalización de la producción, la producción en red. Industrias típicas de la IRI y IIRI, como la textil, siderurgia, acero, entre otras, incluidas algunas de la IIIRI, como *harward* informático, se reubican en PVD, abandonando el viejo emplazamiento donde surgieron, los PCD, produciéndose así una redistribución mundial de industrias según su naturaleza, medida por su intensidad factorial —en trabajo, materias primas, energía, tecnología, conocimiento—, y la disponibilidad de recursos en las diferentes zonas económicas del planeta. Estas transformaciones, entre otras que también promovieron las empresas industriales, trataron de desplegar una mayor división del trabajo, nacional e internacionalmente, con el propósito de mejorar en eficacia o de disminuir costes para superar así el agotamiento del modelo fordista de producción.

La terciarización de la economía constituye una de las señales distintivas de los países más desarrollados (ver cuadro 1 y 2) y de su "nueva economía". Los países industrialmente más avanzados son al propio tiempo los más terciariados. El desarrollo de los servicios había acompañado desde siempre a la industrialización, a la cual "servía". Pero desde la etapa anterior se experimentan cambios destacables. Los servicios clásicos subsisten —unos decayendo, como los domésticos, otros creciendo, como los de distribución, seguros y financieros— y aparecen nuevos tipos de servicios, relacionados bien con la gestión —servicios a empresas— bien con el nivel de renta —servicios de alta elasticidad renta, como ocio, turismo o cultura— o con el Estado de Bienestar —salud, educación y otros servicios públicos— o con cambios sociales y demográficos —cuidado de ancianos y de niños, etc.—. Además, una parte del auge de los nuevos servicios se identifica con determinadas actividades económicas intensivas en conocimiento, cada vez más inmateriales e intangibles, las cuales se vinculan con lo que se denomina "economía del conocimiento", según la cual el conocimiento se ha convertido en factor esencial de toda actividad productiva creadora de valor añadido.

En la composición de la **demanda** también se advierten cambios. Fue la inversión, materializable en la formación bruta de capital, el componente que relativamente más se redujo, singularmente en los años 70, pues luego, con el cambio de política económica en los 80, se rehabilitará. El consumo privado fue la variable que comparativamente menos retrocedió. El gasto público ocupó una posición intermedia, atenazado como estaba entre unos gastos al alza, a causa de las prestaciones por desempleo y las pensiones de una población envejecida, y unos ingresos de incierto crecimiento, por razón de las dificultades económicas. En estas condiciones, la participación del gasto público en el PIB, en líneas generales, se estabilizó o bajó y los presupuestos se saldaban casi constantemente con déficit.

Gráfico 5. Inflación (tasas de crecimiento, %) **Gráfico 6. Desempleo (% sobre población activa)**

El déficit presupuestario cuasi crónico nos abre la puerta para acceder a los **desequilibrios macroeconómicos**. Junto al déficit presupuestario proliferan déficits de balanza de pagos por culpa de la "factura petrolera". De especial interés resultan los desequilibrios más conocidos y dramáticos, los concernientes a los precios y al desempleo. Los gráficos 5 y 6 visualizan el comportamiento comparado en los países de la tríada de ambas variables antes y después de 1973. El comportamiento de los precios es bastante similar, está sincronizado, no así el del desempleo, destacando el contraste entre EE.UU, donde baja, y Europa, donde sube. Entender tales comportamientos requiere de un análisis específico sobre la dinámica de la crisis y las políticas económicas empleadas para superarla.

El primer *shock* petrolero de 1973 tuvo dos efectos principales: aceleró la inflación latente y quebró la tendencia al crecimiento, causando una severa recesión y el despliegue de los otros desequilibrios macroeconómicos. La recuperación que se inicia a partir de 1975 es abortada por el segundo *shock* en 1978, multiplicando los efectos de desaceleración y desequilibrios que se prolongan y acumulan en la recesión de 1982-83. Con ambas crisis se inaugura un escenario económico hasta entonces desconocido, el de la *stanflación*. A pesar de la relación inmediata apreciable entre crisis petroleras y económicas, el petróleo no fue, como se ha dicho, la causa única, ni inicial, ni principal de la nueva situación económica. Fue la última y más espectacular, y con harta probabilidad la que individualmente más afectó a la subida de los precios, pero en modo alguna la única. Intervinieron otros factores previos y concomitantes que interactuaron dinámicamente y donde el petróleo jugó el papel, decisivo, de detonador y revelador de una crisis larvada y latente que venía de atrás y ahora él lo precipita.

Los inicios de las dificultades económicas se retrotraen, como se ha reiterado, a los años 60 y se identifican con alza de precios, crisis industrial, incipiente caída del ritmo de crecimiento de la productividad, descenso de la rentabilidad de las empresas y primera ruptura de la concertación social, sin que por ello el crecimiento se resintiera. Ahora, tras la subida del precio del petróleo, la inflación se dispara y el crecimiento se desacelera, hasta llegar incluso a ser en algún momento negativo, acompañado por una desaceleración también de la productividad. La productividad por activo empleado y por hora trabajada reduce sensiblemente su crecimiento, reproduciéndose en todas partes lo que EE.UU. había anticipado. La relación sin embargo entre desaceleración del crecimiento y de la productividad es ambigua. La dirección de la causalidad para unos va desde la producción a la productividad y según otros de la productividad a la producción. Lo que está fuera de discusión es que con ella el mecanismo esencial de crecimiento en la Edad de Oro se acaba desactivando. El crecimiento se había basado entonces, como se vio en tema anterior, en mejoras constantes de productividad que posibilitaban aumentar regularmente salarios y beneficios, los cuales sostenían el consumo y la inversión, interactuando de forma virtuosa. Ahora, esta dinámica virtuosa se quiebra definitivamente como consecuencia de la **desaceleración de la productividad y la aceleración del alza de precios** preexistentes, fruto del choque asistémico que supone el aumento de la cotización del petróleo.

En efecto, la inflación desatada es ahora claramente **inflación de costes**, afecta a uno de los costes de producción más relevantes en toda economía intensiva en energía y no puede ser ya compensado por aumentos paralelos de la productividad. Esta situación entrañaba un potencial conflicto de **distribución interior de la renta** —doblaba a la mundial antes analizada— entre rentas salariales y beneficios empresariales. De seguirse la lógica vigente en la Edad de Oro, los salarios nominales deberían

reducir su progresión de subida de acuerdo con la desaceleración de la productividad, lo que teniendo en cuenta la aceleración de los precios conduciría a una caída de los salarios reales. Por el contrario, se incrementarían los beneficios empresariales. Los trabajadores, acostumbrados a incrementos regulares de sus salarios reales, pretenderán mantenerlos, para lo cual reivindicarán alzas salariales acordes con la subida de los precios, como ya lo habían hecho en los años 60. La presión de unos sindicatos todavía poderosos tendrá éxito, quebrándose definitivamente la concertación social, ya debilitada en los mismos años 60. La inflexibilidad de los mercados de trabajo, asistida por una legislación laboral protectora, obra de gobiernos de izquierda, apoyó esta solución. Los salarios fueron desde entonces indicados no a la productividad sino a los precios. Se enterraban definitivamente los mecanismos económicos enmarcados por las reglas de juego institucionales arbitradas en la edad de Oro para el funcionamiento virtuoso de la economía. Con ello se daba rienda suelta a la espiral inflacionista, por la cual la inflación se perpetúa en círculo vicioso —precios-salarios-precios— y crece más que el PIB. La inflación incorporaba así un nuevo elemento desde el lado de los costes, los salariales, que se añadían al de la energía. Y a ellos se agregaron los de las materias primas, cuyos precios venían creciendo también desde los años 60, y para remate, finalmente, se incorporarán mayores detracciones impositivas a las empresas como consecuencias de los problemas presupuestarios de los gobiernos. Sólo los tipos de interés se mantuvieron. La crisis desatada por el alza del precio del crudo y los factores que le anteceden y le acompañan debe definirse tras lo dicho como **crisis de oferta**, habida cuenta que se ven afectadas las partidas de costes más importantes: energía, materia primas y salarios.

La crisis de oferta acaba desembocando en **crisis de demanda** mediando la caída de la rentabilidad de las empresas. El conflicto distributivo se resolvía a favor de las rentas salariales y en contra de los beneficios empresariales, que se comprimían. Con ello, la rentabilidad de las empresas, que venía de atrás, recibía un nuevo golpe, por lo que la inversión se detenía o caía, y si se mantenía tendría que sustentarse no ya en la autofinanciación sino recurriendo al crédito, lo que agravaba los costes financieros de las empresas, que ya padecían de un fuerte endeudamiento. Ante la brusca degradación de la rentabilidad, los empresarios reaccionan reduciendo el empleo del capital y trabajo de sus empresas: disminuyen la capacidad productiva y en consonancia con ello plantilla u horas de trabajo. El desempleo en marcha concluye en una contracción de la masa salarial y consecuentemente de la demanda, que retroalimenta la recesión o la desaceleración de la oferta. “La reducción de la oferta, contrariamente a las crisis pasadas, precede a la reducción de la demanda. Lo que no excluye los efectos amplificadores del lado de la demanda, una vez puesta en marcha el proceso de contracción” (Asse-lain). La conjunción de ambas refuerza y retroalimenta los mecanismo que han provocado la quiebra del crecimiento en 1974-75, haciendo que la crisis se prolongue en forma de recesión, desacelerándose la actividad económica y acelerándose la inflación y el paro.

La recesión y sus efectos hubieran sido más graves de no actuar algunos factores que los limitaron. Actuó como freno la resistencia de los niveles de consumo. El empleo cayó pero los que mantuvieron sus puestos de trabajo dispusieron de salarios cuyo poder de compra también se mantuvo. Intervino el gasto público en diferentes direcciones, más en gastos sociales que en inversiones de relanzamiento económico, al estilo de los años 30. Las transferencias de renta, los subsidios de desempleo y las pensiones, sostuvieron una demanda que de otros modos se hubiera hundido, agudizando la recesión. Además de la estabilidad de los tipos de interés nominal, que eventualmente favorecía la inversión, actuó el orden económico internacional, que se mantuvo abierto, sin cesiones al proteccionismo.

Entre 1981 y 1983, después del segundo choque petrolero de 1979 —provocó una crisis menos profunda pero más duradera— se produce una inflexión en la dinámica desatada y en parte de sus efectos. A ello colaboró el contrachoque petrolero de 1986, que trajo consigo una reducción del precio del crudo, la inflexión empero fue obra substancialmente del cambio de **política económica**, que llegó incluso a alterar la ortodoxia dominante en el plano de la teoría económica (monetarismo, expectativas racionales y economía de la oferta). La ortodoxia vigente, keynesiana, cuyo objetivo primero era el pleno empleo y los medios a emplear se especifican como políticas de demanda, dio paso a una nueva, cuyo propósito prioritario era la estabilidad de los precios y los instrumentos a manejar se definían como **políticas de oferta**, más acordes con la sintomatología y diagnóstico de la crisis.

Ante la crisis no sólo reaccionaron los empresarios sino también los políticos, que siguieron en un principio manteniendo los objetivos de la ortodoxia heredada y practicando políticas acomodaticias pero no de ajuste acorde a la nueva situación. Lo que con ellas se pretendía era aliviar los efectos de

la crisis e impedir que ésta se trasladara a los mercados y sobre todo a las rentas, compensándolas. Se pusieron en marcha clásicas políticas presupuestarias, monetarias, de rentas, salariales y laborales. Cada una de ellas suscitaba dilemas y disyuntivas. Con las políticas activas de gasto público se incrementaba la inversión pero también se atizaba la inflación; las políticas de rentas —trasferencias a parados y pensionistas—, así como las salariales y laborales, arriba referidas, permitían sostener la demanda, pero al precio también de mayor inflación, y las monetarias laxas o restrictivas, pero practicadas con poco rigor y bastante ambigüedad, reducían la inflación pero también la inversión. Las políticas practicadas no sólo no resolvieron la situación sino que la empeoraron: la inflación subió, el déficit público, inexistente o reducido en 1973, apareció o se incrementó, como también lo hizo el déficit exterior. La política gubernamental se constituyó en causa coadyuvante de la recesión de los 70.

La toma de conciencia por parte de los gobiernos de la imposibilidad de restaurar el crecimiento con este tipo de medidas condujo a partir de 1983 a cambios en la política macroeconómica, con el objetivo de buscar un nuevo equilibrio aunque fuese sacrificando los niveles de actividad. Era urgente llevar a cabo el ajuste aplazado, intercambiando crecimiento por equilibrios, priorizando entre ellos la estabilidad de precios y en segunda instancia el déficit público. Y se ponía en práctica "otra política" distinta a la keynesiana, crítica con los excesos y fallos del estado y en pro del restablecimiento del mercado como mecanismo principal de asignación y coordinación económica así como de la rehabilitación de los instrumentos de política conducentes a dicho fin. Se restauraba así no sólo políticas liberales sino se recomponían las reglas de juego de la economía liberal para mejorar la eficiencia económica. El capitalismo retomaba institucionalmente la deriva del liberalismo del siglo XIX pero en una economía mucho más desarrollada y compleja que entonces. Ello fue obra de gobiernos conservadores, si bien todos los gobiernos, incluidos los socialdemócratas, se vieron avocados a emplear similares políticas y en última instancia a "desadministrar" la economía.

El objetivo de la **estabilidad de precios** se instrumentó mediante el despliegue de una serie de políticas, fundamentalmente monetarias —restrictiva y conducida ahora con rigor—, y de desregulación generalizada: de la competencia, suprimiendo monopolios y desnacionalizando-privatizando empresas públicas, desandando con ello lo que desde el fin de la IIGM se había llevado a cabo al respeto, con el fin inmediato de eliminar el "efecto expulsión" y estimular a la iniciativa privada; del mercado de trabajo, flexibilizándolo con legislaciones menos protectoras y moderando los salarios; de los mercados financieros, favoreciendo el movimiento de capitales y con ello la globalización y financiarización de la economía mundial, pero también las turbulencias financieras. El control del **déficit público** se llevó a cabo no incrementando los ingresos sino reduciendo los gastos. Esta reducción tuvo efectos inmediatos en el deterioro y dificultades del Estado de Bienestar. Y las reformas fiscales introducidas favorecieron una redistribución de la renta no favorable a la masa de consumidores. Buscaban crear un clima que estimulara más la inversión que el consumo, rebajando los efectos disuasorios de una fiscalidad excesiva sobre el ahorro y la inversión. De producirse ésta, quedaría compensado el debilitamiento del gasto público como sostén de la demanda de consumo. La fiscalidad resultante se tornó inevitablemente regresiva, al discriminar positivamente a las rentas más altas. Desregulación de mercados e incitación a la iniciativa privada resumen la "otra política" de oferta. Lo primero traería consigo la restauración del excedente de las empresas y la redistribución de la renta a favor de los beneficios empresariales. Lo segundo generaba estímulos y otorgaba incentivos a la iniciativa privada que debía sustituir a la pública en retirada. El Estado se retiraba y abandonaba parte de sus antiguos compromisos económicos, señaladamente su actividad como empresario —nacionalizó en los 50 y privatizó en los 80— pero ello no significó que dejara de intervenir en la economía. Lo hará en el mismo sector abandonado, en la industria, dirigiendo y apoyando la reestructuración y reconversión industrial. El Estado seguirá interviniendo en la economía, pero ahora más del lado de la oferta con "políticas de gestión de la oferta". Comenzaban a redefinirse unas nuevas relaciones Estado-Economía.

Los resultados obtenidos ostentan contrastes: la inflación se redujo, fue sin duda donde los éxitos fueron mayores, por su universalidad y grado; el déficit público se laminó, pero tardíamente y no en todas partes, pues la reducción del gasto tropezó con obstáculos a su materialización; el empleo alcanzó niveles exitosos de disminución en EE.UU. pero no en Japón y menos aún en Europa donde aumentó significativa y dramáticamente, se obtuvo aquí un doloroso intercambio entre precios y paro; el crecimiento, por término medio y hasta 1990, fecha del tercer choque, no experimentó mejora al-

guna. De todos modos, el crecimiento, que seguía siendo débil, era ahora más sano, algo menos desequilibrado. Las políticas de oferta habían dado mejores resultados que las de demanda.

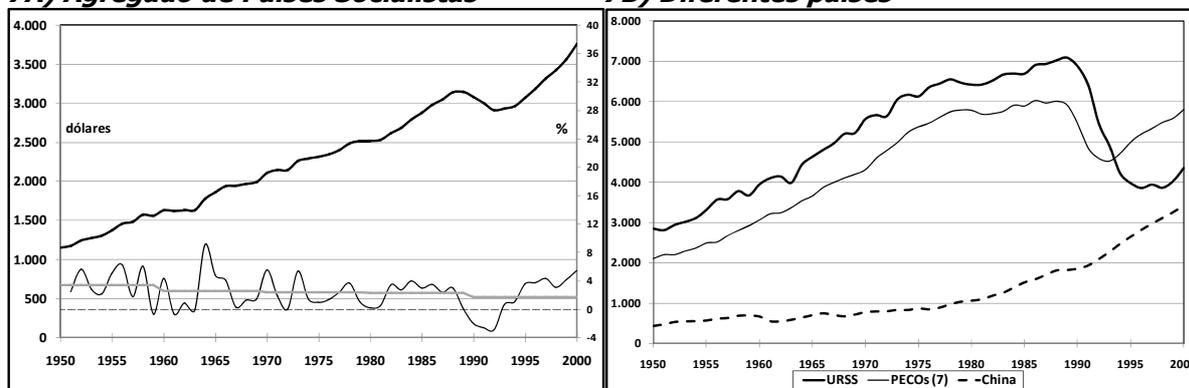
La aplicación de las nuevas medidas de política económica fue distinta en los diferentes países como así fueron sus resultados. La nueva ortodoxia tuvo su origen en los países anglosajones, EE.UU. y Gran Bretaña, y fue promovida por los gobiernos conservadores de R. Reagan y M. Thatcher, siendo allí donde los resultados económicos fueron, desde todo punto de vista, mejores —historia distinta son los resultados sociales—. El caso de EE.UU. merece su atención por su repercusión internacional. La administración Reagan, tras las huellas de la de Carter que emprendió en 1979 medidas monetarias restrictivas, inauguró en 1981 una doble política concertada: económica e internacional. Con ambas se pretendía restaurar el predominio de EE.UU. a nivel político y económico internacional. La política económica que se diseñó —la internacional se analizará luego— combinó una política presupuestaria activa —reducción discriminatoria de impuestos con un sistema fiscal regresivo, lo que condujo a una recuperación de la demanda y de la oferta al coste de un crecido déficit presupuestario— y una política monetaria restrictiva —subida de los tipos de interés, lo que por un lado atrajo capital exterior y por otro apreció el dólar, provocando un aumento del déficit exterior—. Se acabó generando el *twice déficit*. Las decisiones americanas tuvieron inmediatos efectos internacionales, pues obligó a otros países a mantener también políticas monetarias restrictivas con el fin de defender sus monedas de la apreciación del dólar. Pero sus consecuencias más conocidas se relacionan, como se verá, con la crisis de la deuda de los PVD.

Los años 90 se abren con el tercer *shock* petrolero que provoca una nueva recesión de la que se irá saliendo entre los años 92 y 94. Son los años en que en los PCD se concita la terciarización de sus economías con el desarrollo de las TIC, combinado que ha dado lugar a lo que algunos han definido como "sociedad postindustrial" y otros "nueva economía" o "sociedad del conocimiento". Aunque los términos son discutidos y no plenamente aceptados apuntan hacia direcciones que permiten abocetar algunos trazos del paisaje económico actual en los países más desarrollados. Una economía de servicios y "postindustrial" en la que la propia industria se ha terciariado en el sentido de que en ella el diseño y la comercialización adquieren una importancia creciente, más valor añadido, que la fabricación, que en muchos casos se externaliza y deslocaliza. La fabricación, actividad material, ha dejado de ser un proceso económico significativo. Lo importante ya no es fabricar sino diseñar y promocionar, actividades inmateriales e intangibles. La estructura de costes es por ello atípica, lo costoso es diseñar el prototipo, no la fabricación en serie. La naturaleza del trabajo y del trabajador se ha modificado, el antiguo empleado de la nueva industria está por ello en proceso de transformación. Se está pergeñando una nueva economía, "término que designa una modificación radical del paradigma habitual de la economía" (Cohen), otra Gran Transformación (Polanyi), derivada del conocimiento y la información, de las nuevas tecnologías. Cuestión diferente es si esta nueva economía genera más crecimiento. Los datos relativos al decenio 1990-2001 muestran "una correlación negativa, aunque no estadísticamente significativa, entre la proporción de los servicios en el valor añadido total o en el empleo y el crecimiento del PIB per cápita o de la productividad agregada" (OCDE, 2005).

10.6. Derrumbe de la URSS y los PECOs. El despegue de China

1974 es también una fecha que rompe la trayectoria de las economías socialistas, pero en distinta medida y por distintos motivos que en los PCD. Lo significativo del comportamiento de las economías socialistas en este periodo estriba en dos fenómenos doblemente contrapuestos: por un lado, la dispar evolución de la economía en el bloque URSS-PECOs y en China, mientras una se hunde la otra despega en flecha, y por otro, la "destrucción del sistema económico socialista" dentro del ámbito soviético, junto a la persistencia, sin duda singular, del mismo en China. La imagen del gráfico 7A agrega comportamientos excesivamente opuestos, por lo que distorsiona la realidad, mejor representada por el gráfico 7B que los diferencia. Pero ninguna figura económica será capaz de ofrecernos una ilustración suficiente del derrumbe del sistema económico socialista en el área soviética ni de sus transformaciones en China. La rapidez y la sincronización con la que contra todo pronóstico se desmoronó todo un sistema económico, social y político no pueden contenerse ni agotarse en una explicación reduccionistamente económica. Como tampoco los cambios radicales introducidos en el socialismo chino. Todo ello nos obliga a analizar por separado las experiencias económicas del bloque socialista en este periodo y a integrar, en este caso con mayor razón que la comúnmente exigible en el estudio de toda sociedad socialista, el análisis económico con el político. En la "destrucción del sistema socialista" hay más, bastante más que mera "crisis económica", al igual que en su transición hacia el capitalismo.

Gráfico 7. Crecimiento económico en Países Socialistas (\$ 1990 ppc y tasa crecimiento en %) **7A) Agregado de Países Socialistas** **7B) Diferentes países**



URSS y PECOs. El paralelismo del comportamiento económico de ambos conjuntos (gráfico 7B), su sincronizado final y los lazos de dependencia institucional y político entre ellos labrados aconsejan tratar ambas experiencias a la par. Como se ha adelantado, la evolución de ambas economías difiere sensiblemente de la china, pero también de la de los PCD. La desaceleración del **crecimiento** se reprodujo también aquí al igual que en los PCD durante los años 70, aunque en una mínima menor medida que en aquellos. El aislamiento internacional y el disponer de petróleo por parte de la URSS y Rumanía les protegieron de las convulsiones experimentadas por la economía mundial a causa del encarecimiento de la energía, pero no lo suficiente como para soslayar todas sus consecuencias. La desaceleración del crecimiento se patentizará a mediados de los años 70 y se irá intensificando a lo largo de los años 80, antes por tanto de que ocurra el desmantelamiento del sistema, y culminará en los 90, en la fase de transición al capitalismo, cuando la desaceleración se torne en decrecimiento. Resumido, una progresiva pendiente de caída de la tasa de crecimiento, hasta tornarse finalmente en negativa, preside el comportamiento más agregado de ambas economías a lo largo este periodo. Consecuentemente, la dinámica de **divergencia** real heredada de la anterior etapa se acrecentó. La divergencia dibujó también una tendencia de constante declive, acumulándose el retraso de los PS respecto a los PCD y las diferencias de bienestar y nivel de vida entre ambos bloques. El **cambio estructural** no ofrece excesivas sorpresas, porque se seguían cumpliendo las reglas de la ortodoxia socialista. Desde el lado de la demanda se continuó forzando la inversión sobre el consumo, no obstante, en los años 70 y sobre todo en los PECOs, se hicieron esfuerzos por incrementar el consumo y como consecuencia de ello bastantes ciudadanos orientales pudieron disponer de los primeros bienes de consumo duradero, como televisores, electrodomésticos y en mucha menor medida coches. En el lado de la producción, siguió creciendo la participación del sector industrial, dividido entre las exigencias de la industria pesada y la de consumo, mientras la agricultura perdía posiciones relativas, con acusada reducción de efectivos humanos pero sin haberse capitalizado lo suficiente como para establecer relaciones más dinámicas con la industria. El sector servicios perdía proporciones, "lo contrario de lo que cabía esperar de un país con un nivel industrial avanzado" (Morewood). La imagen tiene poco que ver con la terciarización y desindustrialización de los PCD.

Los **años 70**, al menos hasta después de pasado medio decenio, fueron años ambiguos en términos de prosperidad. El impacto directo de la primera crisis del petróleo fue en general escaso o nulo y para la URSS en concreto netamente positivo. Como primer productor de petróleo del mundo y exportador neto, la Unión Soviética se aprovechó de la subida internacional del precio del crudo, que indirectamente le proporcionó además otros ingresos, los de la compra de armamento por parte de los países árabes de la OPEP. Pero los PECOs sí experimentaron los problemas derivados del petróleo aunque fuese de forma indirecta, a través de la estrategia de industrialización importadora y endeudamiento iniciada a mediados de los años 60 (ver tema 9). La idea de importar tecnología occidental, de financiarla de inmediato endeudándose con la banca internacional y de amortizar la deuda a largo plazo mediante la exportación a occidente de productos fabricados con su propia tecnología pero con materia prima y mano de obra socialista, más baratas, tropezó con varios obstáculos: la caída de la

demanda de importaciones por parte de Occidente a causa de la problemática situación económica, la mala calidad de los productos socialistas exportados, al no haberse absorbido suficientemente la tecnología occidental, y finalmente las restricciones que para la estrategia de industrialización exportadora suponían los compromisos de estos países con la URSS en el programa de división del trabajo socialista en el seno COMECON, por los cuales la Unión Soviética aportaba a estos países energía y manufacturas a cambio de materias primas, de las cuales no podían servirse en su estrategia de apertura al exterior. Un error de cálculo desbarató las expectativas generadas y "se malgastó y desperdició un gran volumen de préstamos occidentales" (Morewood).

Los primeros **años 80** viene marcados en los PECO, singularmente en los más endeudados, caso de Polonia, por los problemas de la "crisis de la deuda", al igual que los PVD. El repudio de la deuda redujo los créditos exteriores con lo que el espejismo del crecimiento vía endeudamiento se vino abajo y los problemas económicos se acrecentaron. Ello se evidencia en la intensa desaceleración de las tasas de crecimiento —algunos años negativas— y en las movilizaciones sociales, de las que el sindicato ilegal Solidaridad en Polonia sería el símbolo más representativo y sus logros políticos un signo precursor. Tampoco la URSS fue ajena a dificultades, asociadas a diferentes causas. En primer lugar, al problema del petróleo: el agotamiento de los pozos más rentables obligó a explotar otros más costosos, coincidiendo con el descenso de los precios internacionales del crudo tras el segundo choque petrolero y con el contrachoque de 1986, por lo que el margen y los ingresos se redujeron, afectando gravemente a la balanza de pagos. En segundo lugar, a problemas de política internacional, vinculados con la desafortunada intervención soviética en Afganistán (1979), que calentó la Guerra Fría y aceleró la carrera armamentística. El proyecto de la administración Reagan de recuperar para EE.UU. el predominio político internacional, maltrecho tras la guerra de Vietnam (1973), con sus correspondientes efectos en la de desmoralización interna del país, llevó a EE.UU. a lanzar un duro reto a la URSS elevando el nivel de escalada de la Guerra Fría y de la carrera armamentística con la *Iniciativa de Defensa Estratégica* (IDE), popularmente conocida como "Guerra de las Galaxias", lo cual suponía romper con todas las ideas que habían regido las relaciones soviético-americanas hasta entonces —disuasión nuclear, equilibrio del terror y destrucción mutua—. Con ello EE.UU. iba a agotar a la URSS en la carrera armamentística. Los altos costes que suponía la iniciativa no podían ser afrontados por una sociedad que ya dedicaba al sector de la industria militar entre el 10 y 15% de su PNB, lo que detraía una enorme cantidad de recursos a los sectores productivos. El agravamiento de los problemas agrícolas, eterna asignatura pendiente que en estos años se suspendía una vez más con racionamiento e importaciones masivas de cereales, la escasez de bienes de consumo ordinario, la inestabilidad social atizada por la inflación y la "desmoralización del voluntarismo socialista" con su impacto directo en la productividad del trabajo, más que estable declinante, llevaron a la economía soviética a una situación crítica sin precedentes —los informes oficiales la califican de "estancamiento"—, que reclamaba soluciones más radicales que nunca. Estas fueron protagonizadas por Gorbachov.

Elegido Secretario General del Partido Comunista de la URSS en 1985, la figura de Gorbachov encarna las reformas últimas y más llamativas, la *Perestroyka* y *Glasnoth* de la larga serie que el país fue implantando desde los años 50, con la novedad esencial de que dichas reformas intervienen en un contexto político de liberalización interna y moralización de la sociedad soviética al propio tiempo que de apertura al exterior —respeto a los valores humanos, desarme y abandono de lucha de clases—. La integración de reformas que afectaban conjuntamente a la economía, a la política y a las relaciones con el exterior demostraba haber tomado conciencia de que la crisis tenía un carácter global, del sistema.

Las reformas económicas, la *Perestroyka* (reestructuración), tienen en verdad poco de original. En cuanto a objetivos, se trata de intensificar el crecimiento, rectificando errores pero salvando el sistema. En cuanto a medios, constituye más un compendio reforzado de las reformas habidas desde la NEP que algo realmente original: autonomía de las empresas, autorización de cooperativas privadas, flexibilización de planificación, posibilidad de alquilar tierras de los *Kolkjots*, etc, a lo que se sumó la remoralización e incentivación socialista del trabajo, que tampoco suponía novedad alguna. Las nuevas directrices de 1987 reconocían la necesidad de modificar el sistema de fijación de precios y trataban de aplicarlo. Estas reformas económicas se complementaron con la *Glasnoth* (transparencia). Con ella se abrió un portillo a la libertad de expresión y a la crítica. Gorbachov puso más énfasis en la apertura que en la reestructuración, consciente del cierre y esclerosis de la sociedad soviética y de la ineficacia y corrupción del funcionariado de la administración y las empresas como causa de la ineficiencia del sistema

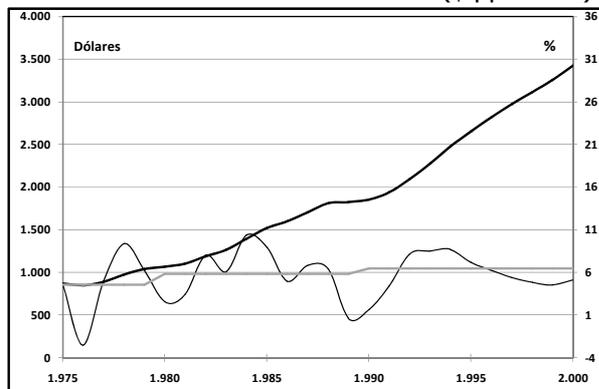
El cambio de registro reformista, de la economía a la política o sus aledaños, fue su gran reto ante el que las reformas sucumbieron por la oposición y enemiga de la *Nomenclatura*, la alta burocracia del partido y del gobierno, que puso todos los obstáculos imaginables a la implantación de las reformas, sabedores que, de lograrse, los grandes perdedores hubieran sido ellos. Entre otras razones porque eran beneficiarios de una desigualdad económica que también había abierto brecha entre los ciudadanos soviéticos. La transparencia viabilizaba críticas a esta situación y al propio sistema, introducía cierta práctica democrática incompatible con los fundamentos del sistema soviético. Se evidenciaba así la contradicción entre reformas económicas y políticas. El fracaso de las económicas tenía claros orígenes políticos. Se había tomado conciencia de crisis total del sistema pero no se había sabido o podido superarla. Los acontecimientos políticos, los internos a la propia URSS, con la proclamación de la independencia por parte de las repúblicas que la constituían, y los externos de sus países satélites, en los que se desarrollan elecciones democráticas, conducen literalmente a la desaparición de la URSS y del socialismo soviético. El fin de éste abre una fase de transición al capitalismo

Con intensidad y éxito distinto, desde 1990 se inicia en los distintos países del antiguo bloque soviético la **transición a la economía de mercado**. Esta no tuvo un carácter evolutivo o gradual, sino revolucionario, por brusco y rápido. La economía fue transformada de golpe en los dos elementos claves del socialismo, la propiedad colectiva y la planificación. Los precios se liberalizaron repentinamente y las empresas estatales fueron rápidamente privatizadas, si no apropiadas por quienes tenían control sobre el aparato del partido y consecuentemente del estado. Con ello se desactivaban los mecanismos claves del sistema. Los resultados de estas medidas fueron severamente negativos: pronunciado decrecimiento (gráfico 7B) y fuertes desequilibrios —hiperinflación, paro y déficit externo— además de desigualdad económica y extensión de la pobreza. Las políticas de estabilización que en general se practicaron en forma de “terapias de choque” con el fin a corregir estos comportamientos colaboraron a agravar aún más la situación. La transición requería profundos cambios institucionales, nuevas reglas de juego, cuya implementación no podía improvisarse, sobre todo en una institución tan indispensable para transitar a una economía de mercado como es el estado, que, si no dejó de existir, se colapsó y no encontró un rápido y eficaz relevo al monopolio político del partido, derivándose de ello un vacío de poder, una falta de control del proceso y una gran desconfianza por parte de los ciudadanos ante toda iniciativa gubernamental. Pero los intereses y las presiones de los países occidentales e internamente de los grupos liberales del país o de la misma vieja nomenclatura, reconvertida al cambio y conocedora de los resortes del poder, dirigieron la transición por una senda acelerada y atropellada. La transición, además de rápida, sin consentir con gradualismo alguno, fue hecha de una pieza, sin transigir con ningún tipo de dualismo que permitiera la convivencia temporal de la economía socialista con la de mercado hasta su transición definitiva. Los costes económicos y sociales de esta estrategia fueron inicialmente muy altos. La experiencia china irá por otros derroteros.

China. En 1978, tras haberse alzado con el poder la fracción moderada del Partido Comunista Chino, su comité central optó en el XI Congreso por abrir una vía económica reformista, alejada de las clásicas reformas de la URSS y de su transición a la economía de mercado. Desde entonces, China ha experimentado cambios económicos y sociales radicales, y en el terreno económico ha cosechado resultados sin parangón histórico. Los datos del cuadro 2 son sobradamente reveladores. La tasa de crecimiento anual medio del PIB fue en 1978-2000 del 7.21% y la del PIB p/c del 5.85% —en dólares constantes de 1990 sería del 9,65 y 6.81%—, lo que significa que el PIB se ha ido duplicando cada aproximadamente diez años y la renta media se ha más que triplicado en sólo veintidós años. El crecimiento, amén de rápido, fue sostenido y regular (gráfico), estuvo exento de graves desequilibrios macroeconómicos y vino asociado a un relevante cambio estructural. La industria ganó claramente posiciones frente a la agricultura, y dentro de aquella la industria ligera. El comercio exterior, por su lado, se multiplicó entre quince y más de veinte veces, según se contabilice, la tasa de apertura progresó espectacularmente y la participación de China en el comercio mundial fue en 2002 del 5%, cuando en 1973 era inferior al 1%. “En suma, el crecimiento económico de China ha descansado en una industrialización sostenida, que ha potenciado el peso de la industria ligera y que se ha orientado cada vez más al exterior” (Bustelo, P.) Además, algunos indicadores de desarrollo humano parecen haber mejorado, como la esperanza de vida, la mortalidad, el consumo y la pobreza. Todos estos logros no dejan de tener sin embargo su cara oculta y negativa, destacando entre ellos el desequilibrio territorial con su consecuente desigualdad —fachada marítima desarrollada frente a interior atra-

sado— causante de grandes movimientos migratorios, y los costes medioambientales, derivados de un uso intensivo de energía, fundamentalmente de carbón, y del despilfarro de recursos naturales.

Gráfico 8. Crecimiento en China (\$ ppc 1990) **Cuadro 2. Datos macroeconómicos de China**



	1978	2000
Población (millones)	956.165	1.264.093
Esperanza de vida	47	70
PIB (millones \$ ppc 1990)	935.884	4.329.913
PIB p/c (\$ ppc 1990)	979	3.425
Agricultura (%)	37,4	15,8
Industria (%)	37,1	50,8
Servicios (%)	25,5	33,3
X+M (miles millones \$ corrientes)	20,6	463,8
Saldo comercial (miles millones \$ corrientes)	-1,1	34,4
X+M/PIB en \$ corrientes (%)	6	50
X/PIB en \$ constantes de 1990 (%) [1973-1998]	1,5	4,9

Tales éxitos han de ser atribuidos primordialmente a la serie de reformas que se sucedieron, pero también conviene resaltar que las mismas cayeron en terreno abonado. Las **condiciones de partida** eran en verdad positivas para el cambio: no existían graves desequilibrios macroeconómicos —ni inflación ni déficit exterior—, tampoco sectoriales —la industria, y sobre todo la pesada, no se hallaba sobredimensionada—, la planificación centralizada no estaba totalmente extendida pues había sectores y ámbitos económicos al margen de ella, y existían relaciones comerciales con el exterior, un exterior que se identifica con una de las zonas más dinámicas del mundo, la del Sudeste asiático, por lo que cabía explotar la “renta de posición”.

En este escenario actuaron las **reformas**, con estrategias y filosofía precisas. La estrategia por la que se optó fue la del gradualismo y la flexibilidad pero también el control por parte del estado. La filosofía última que latía en ellas no era la de mejorar el sistema sino organizar paulatinamente la retirada del estado como monopolizador de la economía y promocionar al propio tiempo la aparición de la empresa e iniciativa privadas. Todo ello sin que se modificara el sistema político socialista y preservando mayoritariamente, al menos en un principio, la propiedad estatal. Las líneas más generales de las reformas podrían sintetizarse en **liberalización económica en el interior y apertura al exterior**, siempre graduales y controladas por el estado; la primera con el fin de estimular la productividad, la segunda la competitividad, así como contar con ayudas financieras y técnicas internacionales. Las reformas afectaron a todos los sectores y ámbitos económicos, acabando por el reciente reconocimiento legal de la propiedad privada (2007), pero comenzaron por la agricultura, base mayoritaria de la economía china entonces, siguieron por la apertura al exterior y pasaron por la de la empresa, las finanzas públicas y el sistema fiscal, la moneda y el sector financiero. Se priorizó la reforma agraria, privilegiando al sector, y la apertura exterior, abriéndose al comercio internacional y a las inversiones extranjeras, que fueron dirigidas a las *Zonas Económicas Especiales (ZEEs)*, enclaves económicos reservados a dichas inversiones, que asociadas con los capitales estatales, predominantes en esta esfera, conformaron conglomerados industriales donde principalmente se ha llevado a cabo la transformación económica del país. La liberación económica a nivel macroeconómico tuvo su vertiente micro en la reforma de la empresa, principalmente industrial. Aparte de flexibilizar la gestión de la empresa pública sujeta a planificación, la reforma dio origen a empresas de diversa forma de propiedad, entre las que se contemplaba la empresa privada, que junto a las colectivas y mixtas fueron acaparando la producción industrial del país.

La primera actuación en la **reforma agraria** consistió en acabar con la ineficiente organización de las comunas, léase descolectivizar la agricultura. Paralela a esta medida fueron una cierta redefinición de los derechos de propiedad sobre la tierra y la liberalización del sector, lo que estimuló la producción, que aumentó y se diversificó. Por otro lado, el estado privilegió a la agricultura, practicando una política de precios de garantía en la compra de los cupos de cosecha que los campesinos estaban obligados a entregar al estado y que éste los derivaba a través de sus canales oficiales a los consumidores urbanos y la industria, pero sin que por ello los precios de compra repercutiesen en los de venta, pues eran subven-

cionados por el gobierno. Esto supuso un trasvase y redistribución de renta favorable al mundo campesino cuyo poder de compra aumentó. La agricultura comenzaba a convertirse en potencial factor tanto de oferta como de demanda para la industrialización. Sólo que el desarrollo agrícola aflojó desde el momento en que la reforma no fue acompañada de cambios técnicos, de la capitalización del sector, por lo que los rendimientos bajaron y la producción se desaceleró, y que el sistema de subvenciones desató el déficit público. Las reformas subsiguientes modificaron el sistema de cupos y precios con el fin de rebajar el déficit, pero ello no provocó ninguna nueva desaceleración de la producción. El campesinado reaccionó reajustándose a la nueva situación, promoviendo la modernización y mercantilización del sector. Sin privatizar la tierra, el mercado penetró en el mundo rural y se dio comienzo a una redistribución de la renta.

La metáfora de "puertas abiertas" traduce la decisión gubernamental de poner en práctica una política de **apertura al exterior** que contrastaba con el ancestral nacionalismo económico de la China clásica, reforzado en la era de Mao por la ortodoxia socialista de desarrollo autárquico. La apertura, intensificada a partir de 1985, fue doble, al comercio internacional y a las inversiones extranjeras. Ambas fueron siempre controladas por el gobierno que impuso restricciones y estuvieron estrechamente vinculadas entre sí en orden a promover el desarrollo industrial. Los objetivos de esta política eran, en efecto, atraer capital y técnicas extranjeras con el fin de modernizar el tejido industrial, lo que fomentaría "las exportaciones de manufacturas, y para generar divisas con las que financiar las importaciones y la deuda externa y aprovechar los impulsos del crecimiento de la demanda internacional de bienes de consumo" (Bustelo, P.) El comportamiento del comercio exterior chino refleja perfectamente el desempeño exitoso de este modelo de desarrollo impulsado por las exportaciones. El comercio no sólo creció, como se ha visto, sino que su composición fue variando tanto desde el lado de las importaciones —repliegue de productos primarios y aumento de bienes de equipo y maquinaria— como de las exportaciones —de productos primarios, especialmente petróleo, a manufacturas, primero intensivas en trabajo, como confección textil, y luego en capital, tal que productos eléctricos y electrónicos, incluso recientemente automóviles—. La clave de bóveda de éxito tan resonante reside en las importaciones de capital a las que se abrió China, que ha acabado constituyéndose en el mayor recipiendario del mundo de inversiones directas exteriores (IDEs) —el stock de deuda externa fue en 1996-2000 de 123 millardos de dólares—. Estas inversiones exteriores no han gozado de libertad de movimiento en cuanto a localización territorial o asignación económica. Han sido severamente controladas por las autoridades chinas que las han dirigido a las *Zonas Económicas Especiales* (ZEEs). Metafóricamente, muy al estilo oriental, se las titula de *ventanas* abiertas al mundo desarrollado, *laboratorio* de experimentación de las reformas y *puente* del proceso de transformación para su traslado e implantación en otros espacios no privilegiados. La implantación de las ZEEs fue progresiva, y se localizaron en la zona costera "para vincularlas al mercado internacional y promover en ellas una industrialización orientada a las exportaciones que repercutiese progresivamente en las provincias interiores" (Bustelo, P.).

La liberación económica a nivel macro tuvo su vertiente micro en la **reforma de la empresa** principalmente de la empresa industrial. En el momento de iniciarse las reformas predominaba las pequeña empresas sujetas a planificación, pero no todas ellas estaban sometidas al plan central sino a autoridades locales. El margen de maniobra para su reforma era por ello bastante amplio. El cambio tomó una doble dirección en los primeros años 80: reformar la empresa pública, flexibilizando su gestión, y crear empresas privadas, mejor dicho, empresas *no estatales* con diferente forma de propiedad, empresas colectivas, mixtas y estrictamente privadas, cuya existencia fue reconocida en la constitución de 1982. Las propias reformas económicas dirigidas por el estado favorecieron, como se ha visto, el desarrollo de actividades al margen de la planificación central. "Ellas han dejado renacer a la empresa privada, han restituido a las empresas colectivas su facilidad de gestión y han favorecido que las industrias rurales acrecienten su poder, al aumentar el margen de maniobra de las autoridades locales frente a Pekín" (Lemoine). Estas reformas más las económicas generales fueron la base del potente desarrollo industrial, que cada vez descansaba más en las empresas no estatales.

El desarrollo de estas reformas dan pautas para entender qué fue lo esencial en la "transición al capitalismo" o, si se prefiere, la implantación del "socialismo de mercado" en China. En primer lugar, en cuanto hace a la privatización, no la hubo, al menos masiva y menos inmediata ni en la agricultura ni en la industria. El crecimiento del sector privado de la economía no respondió a la privatización de la empresa pública existente, sino a la *creación* de una empresa privada, que se expandió más que la pública. "No hay que confundir privatización de la economía con privatización de las empresas estatales" (Bustelo, P.). En segundo lugar, la implantación del mercado y la liberalización general de la economía han sido graduales y sobre todo controlados en todo momento por el estado, que ha dosificado el proceso. Finalmente, el estado, un estado socialista fuerte y estable, ha constituido una pieza clave en dicho proceso. La transición económica hacia el capitalismo se ha implementado en China a través de la institución de un estado socialista, no democrático, que en condiciones de equilibrio inestable ha sabido programar paulatinamente su retirada promocionando la iniciativa privada al mismo tiempo

que controlar el proceso y conducirlo de forma gradual y dual, "sobre dos carriles", evitando así los costes sociales y económicos en que incurrió la transición en el mundo soviético.

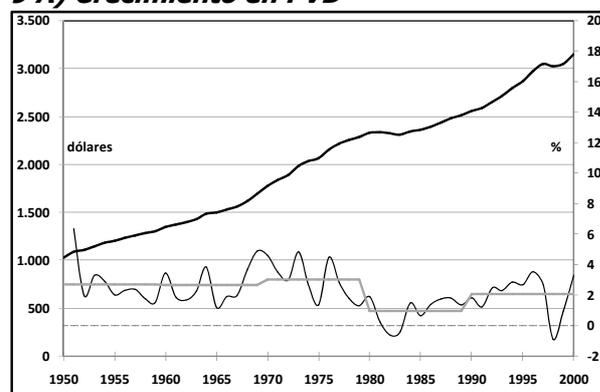
10.7. Diversificación creciente en los Países en vías de Desarrollo y deuda externa

1974-1975 no son fechas plenamente significativas como punto de corte en la trayectoria económica de los PVD. El impacto del primer choque petrolero no fue determinante para economías no altamente consumidoras de petróleo. Es en 1980-1982 donde se advierte con más claridad la ruptura. Pero lo más relevante de este periodo en los PVD no es tanto la coyuntura agregada de los numerosos y variados países que integran el bloque cuanto las divergencias observables entre ellos. Si en la etapa precedente la heterogeneidad de sus comportamientos fue la norma, ahora las diferencias se acrecientan. Mientras unos países mejoran sus posiciones, otros experimentan una desaceleración y algunos incluso decrecen, involucionando hacia posiciones de mayor atraso económico. La brecha del desarrollo no sólo se da entre los bloques sino que se abre en el seno del mismo bloque. Ocupando un lugar central de este escenario hay que situar a la crisis de la deuda externa, omnipresente en todos los PVD. Y también a las distintas estrategias por ellos seguidas en orden a sortear las dificultades que la economía internacional atravesaba y a provechar las oportunidades que la misma brindaba.

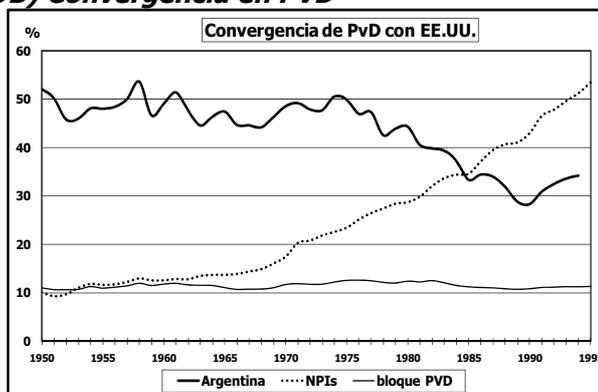
El gráfico 9A) plasma el comportamiento agregado de unos 175 PVD. La tasa de **crecimiento** del PIB p/c promedio de todos ellos a lo largo del periodo fue de 1.43%, cuando en 1950-1973 había sido del 2,59%. Creció por tanto a un ritmo cercano a la mitad de la anterior etapa, y fue el menor de los tres bloques, por lo que la dinámica de **divergencia** heredada de la anterior etapa se prolongó en ésta. La renta media de los 3.500 millones habitantes del Tercer Mundo sólo alcanzaba en el año 2000 al 12% de la que disponían en promedio los 780 millones de los diecisiete países más desarrollados del mundo —en 1973 fue el 14% y en 1950 de casi el 18%—. Las comparaciones con EE.UU. ofrecen resultados de divergencia aún más negativos (gráfico 9B). Estas cifras medias relativas al conjunto de PVD difuminan realidades muy diversas y hasta divergentes.

Gráfico 9. Crecimiento y Convergencia en Países en vías de Desarrollo

9 A) Crecimiento en PVD



9B) Convergencia en PVD



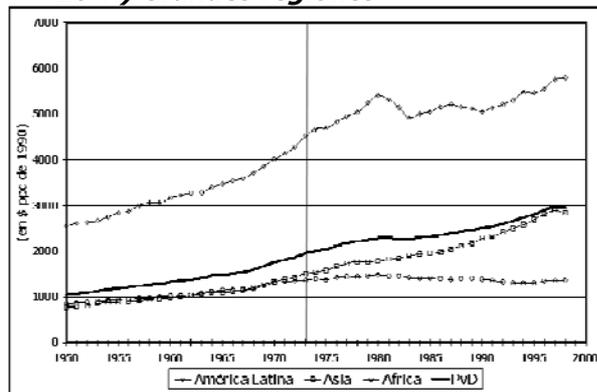
Tomando como criterio de comparación los continentes o grandes regiones del mundo (gráfico 10A), ha de destacarse el caso de África, que pasa a inaugurar una situación de crecimiento negativo desde 1980. El continente más dinámico, y no sólo del Tercer Mundo sino del mundo entero, es Asia, pues crece al 2,9% anual, por encima por tanto no sólo de la media de los PVD y de la mundial sino de los PCD. Constituye además la única excepción a un crecimiento mundial desacelerado, al crecer ahora con mayor intensidad (2,8%) que en la etapa anterior (2,7%). La región de América Latina experimentó una desaceleración severa. Su tasa de crecimiento cayó del 2,6% al 1,0%, a pesar del relativo buen comportamiento de las economías de Brasil (1,4%) o México (1,5).

Si nos servimos de criterios no territoriales sino económicos, de características económicas similares, para clasificar grupos de países, las diferencias y las divergencias vuelven a aflorar. El gráfico 10B) nos descubre el fortísimo crecimiento de los NPIs, los popularmente conocidos como "dragones asiáticos", cuya tasa de crecimiento, superior al 5%, sostiene junto con la de la India, 3%, el crecimiento del continente asiático. Caso radicalmente opuesto y aparentemente paradójico es el que protagonizan los Países Productores de Petróleo árabes, con un crecimiento negativo, cercano a -1,7% al año. A partir de

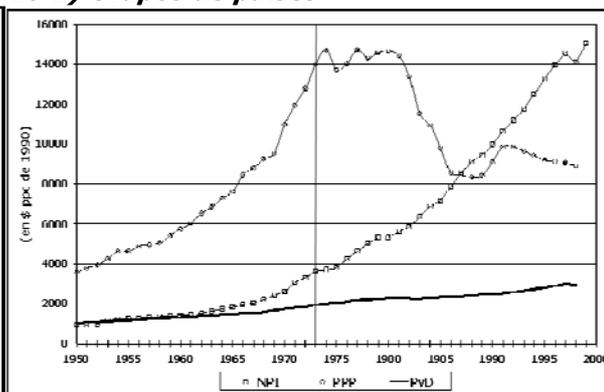
1981, la caída de los precios más la relativa estabilidad del consumo de petróleo determinaron no ya su desaceleración sino su decrecimiento. En otro orden de consideraciones el caso de Argentina merece atención. Si ampliamos el campo de observación y consideramos que este país tenía en 1900 y 1939 un nivel de renta por habitante equivalente al 95% de la media de Europa y el 68% de la de EE.UU. cuando hoy es del 45 y 30% respectivamente, se debe concluir que la posición de país desarrollado no se irreversible. Lo mismo puede deducirse, pero en sentido contrario, de la experiencia de los "dragones asiáticos". Su PIB p/c representa hoy el 55% del de EE.UU., en 1950 era de sólo el 10%.

Gráfico 10. Heterogeneidad del crecimiento en PVD

10 A) Grandes regiones



10 B) Grupos de países



En el estudio de estos PVD conviene también diferenciar, y probablemente con más razón que en los otros bloques, los distintos decenios del periodo. En el periodo que discurre entre **1973 y 1981**, entre el primer choque petrolero y la crisis de la deuda, el crecimiento de los PVD fue todavía relativamente intenso (2.33%), escasamente más bajo que en la Edad de Oro (2.91%). Es más, la desaceleración del crecimiento fue en los PVD bastante menor que en los PCD y PS, por lo que fue este uno de los pocos periodos de convergencia de los PVD. "Por vez primera tras la Revolución Industrial, la desigualdad entre los dos mundos ha dejado de acentuarse" (Asselain). En este comportamiento influyeron tanto el aumento del PIB como la ralentización del ritmo de crecimiento demográfico, que se redujo prácticamente a la mitad. Otros indicadores adicionales corroboran y aún mejoran esta imagen favorable. Los PVD ganaron cuota tanto en la industria como el comercio mundial. Su participación en el valor añadido de la industria del mundo pasó del 11 al 14% y en su comercio exterior aumentó desde el lado de las exportaciones e importaciones, sin contar con las exportaciones de petróleo de los PPP. Significativamente aumentaron las exportaciones de manufacturas y las importaciones de bienes de equipo industrial, claro exponente de mejora de la posición industrial de estos países. Su proceso de industrialización avanzó, como lo demuestra su estructura productiva. En cuanto a su naturaleza, el crecimiento ostentaba por el contrario signos negativos. La presión inflacionista era más alta que en los PCD, siendo aquí ya de dos dígitos, y el déficit de la balanza comercial aumentaba por efecto de la "factura petrolera" pero en parte se compensaba en la balanza de capitales por las inversiones de capital extranjero. A pesar de las dificultades del momento, los PVD crecieron de forma apreciable, más que ninguno de los otros dos mundos, por lo que convergieron.

La razón fundamental de este crecimiento estriba en los flujos de capital creciente que estos países dispusieron en un contexto de orden económico internacional abierto y de unas relaciones de intercambio favorable para los productos primarios, que eran los que principalmente generaban los PVD. El crecimiento se produjo principalmente vía endeudamiento, pero se precisaba del concurso de otras circunstancias para que el endeudamiento fuese posible y viable.

En términos teóricos, el crecimiento es función de la inversión y ésta del ahorro. Los PVD tienen una baja capacidad de ahorro, por lo que en ausencia de éste han de recurrir al ahorro externo, de otros países, endeudándose con ellos. En principio, esta posibilidad existe, pues los PCD disponen de un exceso de ahorro y el flujo de crédito sería ventajoso para ambas partes, prestamista y prestatario, dado que éste lo asignaría a inversiones productivas generadoras de crecimiento y que aquel obtendría un rendimiento del capital prestado superior en un PVD que en un PCD, habida cuenta de la existencia de rendimientos decrecientes del capital en un país con abundancia de recursos de capital y defecto de oportunidades de inversión. El prestatario asume las obligaciones propias de toda deuda, consistentes en la amortización del capital y el pago de los intereses establecidos en el contrato de préstamo. El "servicio de la deuda", amortización del

principal más intereses, de un país prestatario o deudor tendrá que ser financiada vía ahorro interno, voluntario o forzoso, a largo plazo. En el caso de préstamos internacionales será mediante la producción de bienes exportables. Lo que presupone que las condiciones a cumplir para que la amortización de la deuda sea viable serán que las inversiones sean productivas y que los bienes con ellas generados sean exportables, lo que requiere que el comercio internacional esté activo.

En el contexto de los años 70, y de los anteriores, se daban condiciones de posibilidad tanto como de necesidad para que las hipótesis y mecanismos económicos referidos se pusieran en marcha. El origen de la deuda data de los años 60 y se relaciona con la necesidad que los países atrasados tuvieron de desarrollarse y la opción que tomaron en pro de su industrialización, para lo que a falta de recursos propios recurrieron a los ajenos. En aquellos años el monto de la deuda era pequeño y financieramente tolerable. A partir de 1973 esta necesidad genérica se acrecentó a causa del aumento de la factura petrolera. Por ello la demanda de préstamos se incrementó. Las posibilidades de responder a esta demanda procedían del exceso de liquidez existente en la banca privada internacional a donde iban recalando los "petrodólares" procedentes de las crecientes rentas del crudo desde 1973. A ello colaboraba la libertad de movimientos del capital vigente tras el desmantelamiento definitivo, también en 1973, del SMI adoptado en Bretton Wood y la consecuente pérdida de poder del FMI. A la necesidad y posibilidad se añadía la racionalidad del endeudamiento. Los tipos de interés eran bajos y estaban estabilizados mientras la inflación subía, por lo que los tipos de interés reales eran y serían negativos mientras perdurase esta situación. Por su lado, los tipos de cambio eran también estables, por lo que el riesgo monetario era bajo. Todo permitía prever que los países endeudados serían capaces de responder a sus obligaciones.

El nivel de endeudamiento aumentó en pocos años de forma exponencial, creció a una tasa superior al 20% anual entre 1970 y 1982 (cuadro 3). Ninguna variable económica del momento lo hizo con la intensidad de la deuda. De momento, este endeudamiento vertiginoso no planteaba problemas, habida cuenta de que, del lado de los costes, los tipos de cambio se mantenían estables y los de interés real eran negativos a causa de la inflación, y desde los ingresos, las exportaciones crecían más que la producción y la relación entre deuda y exportaciones era decreciente. "Los países del Tercer Mundo son quienes por esta vía más se han beneficiado de la inflación mundial, dado que aligera la deuda" (Asselain). La situación era satisfactoria tanto para acreedores como deudores. Y los PVD podían cumplir con su objetivo de industrialización, "industrialización por la deuda".

Cuadro 3. Deuda Externa

(miles de millones \$ corrientes, tasa creci.%)

1970	70	
1980	540	22,66
1982	842	24,77
1990	1.510	7,57
1995	1.970	5,46
2000	2.280	2,96
2005	2.800	4,19

Gráfico 11. Transferencias netas de capital

(miles de millones de dólares corrientes)



La deuda tenía características específicas y los contratos de deuda incluían cláusulas determinadas. La deuda contraída era normalmente a largo plazo. Tenía, además, por parte de los prestatarios, carácter de pública, y por parte de los prestamistas, carácter privado, por lo que la banca comercial internacional que otorgaba los préstamos asumía la eventualidad del "riesgo de soberanía". Las principales condiciones que los contratos de deuda estipulaban eran que el monto de la misma se nominaba en dólares y que los tipos de interés eran variables, por lo que la carga del servicio de la deuda quedaba al albur de la evolución de los tipos de interés y del tipo de cambio del dólar.

Las entradas de capital de un país pueden tomar distintas formas: bonos y obligaciones, préstamos bancarios, préstamos oficiales (bilaterales o multilaterales de organismos internacionales) e IDEs. Las tres primeras se financian con deuda, por lo que el deudor ha de pagarla independientemente de sus circunstancias económicas, y la tercera se financia con renta variable, que depende de la marcha de la economía (Krugman). La deuda que contraen los PVD en estos años responde a las tres primeras formas. No se trata por tanto de inversiones directas sino de cartera y normalmente a largo plazo. La deu-

da tenía además otras características: el principal prestamista o acreedor era la banca comercial internacional privada, no los organismos oficiales, y el principal prestatario o deudor eran los estados, bien porque se tratase directamente de deuda contraída por ellos o bien porque ellos avalaban a los particulares con garantías públicas. El carácter eminentemente público de la deuda convertía a ésta en "deuda soberana", asumiendo los prestamistas el "riesgo de soberanía", según el cual, en caso de quiebra el deudor no queda sometido a la liquidación de sus activos, como ocurre en una empresa privada, cuyos activos en caso de impago pasan a manos de los acreedores. El Estado como ente soberano no está legalmente ni puede estar lógicamente, dada sus funciones, sometido a esta eventualidad.

En los inicios de los **años 80**, un nuevo escenario económico va a dar al traste con las condiciones de viabilidad de la deuda, poniendo en evidencia su vulnerabilidad. De entrada, el servicio de la deuda venía absorbiendo cuotas crecientes de las exportaciones. Las rentas de exportación ni la demanda de importaciones de los PCD seguían el ritmo de la deuda. Además, el segundo choque petrolero, 1979-1981, había disparado los precios del crudo, que recaían sobre economías en proceso de industrialización y con consumo creciente de energía. Y sobre todo, las condiciones contractuales de la deuda comenzaban a jugar en contra de los deudores. Estas condiciones se vieron afectadas por la sucesión encadenada de una serie de acontecimientos —se han visto— provenientes de EE.UU.: por un lado, el aumento de los tipos de interés impuesto por la Reserva Federal Americana desde 1979 —pronto se reduciría la inflación por lo que los tipos de interés reales se tornarían positivos y crecientes— y por otro lado, la apreciación el tipo de cambio del dólar, todo ello consecuencia del cambio de política económica promovida por la administración Reagan. El cambio de escenario económico modificó la situación real del servicio de la deuda, cuyo principal se vio afectado por la apreciación del dólar y los intereses por la subida de los tipos. En 1981 estalló la "crisis de la deuda externa" con el repudio y cese de pago por parte de México (1982) y de Polonia antes (1981). En los años sucesivos un rosario de países deudores optaron por la misma solución, y todos en general experimentaron dificultades.

La trayectoria económica de los PVD durante los años 80 difiere radicalmente de la anterior. La tasa de crecimiento se deprime hasta niveles, con diferencia, los más bajos de los tres mundos. El ritmo de crecimiento cayó del 2.33% al 0.94%. Las anteriores tensiones inflacionistas se convirtieron en hiperinflación, de hasta tres dígitos en algunos países latinoamericanos. El déficit externo aumentó, como consecuencia de la subida del precio del petróleo, la caída de las cotizaciones internacionales de los productos primarios, la desaceleración de las exportaciones —los PVD perdieron cuota de mercado en el comercio mundial— y la reducción del flujo de capitales exteriores. Idéntico derrotero de déficit tomaron las haciendas públicas, afectadas por la desaceleración económica. Crecimiento bajo y desequilibrado en un entorno mundial de desaceleración económica y de los intercambios internacionales resumiría el comportamiento de los PVD en este decenio, a lo que convendría agregar que la brecha de las desigualdades internas se amplió. África comenzó a tener resultados económicos negativos, al igual que América Latina y los PPP. Sólo Asia, empujada por los "dragones", siguió creciendo, aunque de forma algo más moderada (gráfico 10B). La expresión "década perdida" volvió a utilizarse por parte de los PVD para definir su situación económica en este periodo.

La crisis de la deuda era el resultado de un exceso de endeudamiento y de una no siempre eficiente asignación por parte de los PVD prestatarios de los capitales tomados, de la imprudencia prestamista por parte de la banca internacional y de expectativas demasiado optimistas por parte de ambos, sin contar con la inanición o reacción tardía de los organismos internacionales. La percepción de la gravedad de la crisis no fue inmediata. En principio se pensó que se trataba de un problema de falta de liquidez, problema por tanto a corto plazo y superable. Pronto sin embargo se comenzó a percibir que el problema era de insolvencia, por lo tanto más grave y en su caso superable a bastante más plazo. La secuencia de repudios de la deuda evidenció que la crisis tenía dimensiones considerables.

La crisis de la deuda constituía además un problema para ambas partes. Los prestatarios que no pudiesen pagar su deuda no recibirían más créditos, por lo que su futuro económico se ponía en entredicho. Los prestamistas que no recuperasen las cantidades prestadas cerrarían sus balances con signo negativo. En estas circunstancias, el propio sistema financiero internacional corría peligro. En consecuencia, la gestión de la deuda va a ser un problema que afecte y comprometa tanto a prestamistas como prestatarios, y tanto a los gobiernos de los PVD y a los de lo PCD donde radicaba la banca privada internacional como a los organismos multilaterales internacionales, BM y FMI, que van a mediar

e intervenir en dicha gestión, en definitiva, va a afectar a toda la comunidad internacional, con el objetivo puesto en evitar a la vez el hundimiento de los PVD y la quiebra del sistema financiero.

La estrategia de la gestión estuvo presidida por la cooperación, lo que se plasmó en negociaciones. La memoria de los años 30 prescribía que las soluciones no cooperativas se habían saldado en fracaso. En la gestión de la deuda se suelen distinguir una serie de fases bastante claras:

1.- **1982-1985: Los préstamos concertados.** Esta fase está presidida por la idea de no cortar el flujo de préstamos sino de escalonar la deuda —alargar plazos y/o revisión a la baja de tipos de interés— adjuntando a ello la provisión de dinero fresco (*new money*) para hacer frente a los pagos inmediatos. En las negociaciones intervienen como mediadores el BM y el FMI, imponiendo, como condición a estas soluciones, políticas económicas de **estabilización y ajuste estructural** con el fin de sanear la economía y finalmente resolver el problema de la deuda. Las medidas adoptadas y la filosofía que latía bajo ellas —no muy diferentes a las practicadas en aquel mismo momento en los PCD— fueron marcadas con la etiqueta de *Consenso Washington*.

La **estabilización** tenía como finalidad impulsar la generación de bienes exportables reduciendo la absorción nacional de tales bienes, “todo para la exportación”, y las medidas que se pusieron en práctica fueron las clásicas: presupuestarias, con reducción del gasto público y aumento de la presión fiscal, y salariales, con contracción del consumo privado, y monetarias, devaluación monetaria para aliviar la balanza de pagos.

Si la política de estabilización trataba de restablecer a corto plazo los equilibrios macro de la demanda, la del **ajuste estructural** pretendía hacer durables estos logros por una acción sobre las condiciones de la oferta, mediante la liberalización de la economía en el interior y su apertura al exterior para reintroducir la competencia y en última instancia aumentar la capacidad de producción para reabsorber los problemas de la deuda.

Estas políticas han tenido unos importantes costes sociales, como reducción del nivel de vida y aumento del paro. Su aplicación ha provocado asimismo reacciones no deseables por parte de los agentes económicos, como la huida de capitales ante las expectativas de devaluación. Ellas cuentan junto a la propia crisis de la deuda en la ecuación de las dificultades económicas en los PVD.

2.- **1985-1996: Planes y condonaciones.** Las políticas señaladas no fueron suficientes. La carga de la deuda siguió pesando sobre los prestatarios y los prestamistas no veían significativos flujos de reembolso. Se idearon innovaciones en materia de arreglos y renegociaciones de la deuda. Estas fueron en dos direcciones que se adecuaban a la diferente situación de los países endeudado: los altamente endeudados en términos absolutos y de rentas medias —América Latina, el Caribe y Sudeste Asiático que sumaban más de la mitad de la deuda global— para los que se diseñaron diferentes **planes**; y los poco endeudados absolutamente pero mucho en relación a sus bajas rentas —típicamente los países africanos— para los que se pensó en la **condonación** de las deudas.

El primero de los **planes** lleva el nombre de Baker, Secretario del Tesoro de Estados Unidos (1985). Este plan promovía una recuperación de las economías deudoras que les permitiera restablecer su capacidad de pago de la deuda. Para ello proponía un “ajuste desde arriba”, contrario al ajuste promovido por el FMI y el BM, en el sentido de que a los países deudores además de exigirles el ajuste había que dotarles de medios para volver al crecimiento mediante un aumento de los flujos netos de capital, concretamente pedía un suplemento de préstamos bancarios y más ayudas del FMI y del BM. Los costes de la solución del problema debía distribuirse entre todos y cada actor debía jugar su papel. La poca colaboración de la banca privada hizo fracasar el plan. El plan Brady (1989) mantiene parte de las actuaciones de los programas anteriores relacionadas con el ajuste, pero buscando la reducción de la deuda bien mediante el canje de deuda antigua y cara por nueva más barata o bien mediante compra por parte de los deudores de su propia deuda, sirviéndose de fondos de organismos multinacionales. Los resultados tampoco han sido excepcionalmente positivos.

La primera idea sobre la **condonación de la deuda** surge en 1988 y es propuesta por Francia en la Reunión de Toronto, pensando específicamente en diferenciar el caso de los países africanos del resto, a los que se seguiría aplicando políticas de reescalonamiento. Su propuesta es puesta en práctica por la propia Francia en 1989 y su ejemplo es seguido de inmediato por EE.UU. y Alemania. En 1990 y en 1991, se plantean formulas de condonación parcial más generalizada, con resultados ambiguos. En

1996, bajo los auspicios del BM y el FMI se lanza el programa *Heavily Indebted Poor Countries* (HIPC), especialmente diseñado para los países pobres, deudores principalmente a prestamistas oficiales. Consistía en reducir la deuda hasta niveles sostenibles mediante la redirección de los recursos del servicio de la deuda hacia gastos sociales con el fin de reducir la pobreza. El programa, muy discutido, afecta a sólo 29 países, y ha logrado reducir el stock y servicio de su deuda. Recientemente, en 2006, IDA, FMI y Fondo Africano de Desarrollo han lanzado una iniciativa similar.

El problema de la deuda se ha aliviado pero persiste, como lo evidencia el hecho de que ha seguido creciendo desde 1982 aunque a ritmo significativamente inferior al de antes, como se aprecia en el cuadro 3. En el gráfico 11 adjunto puede observarse, a partir también de 1982, un fenómeno históricamente sin precedentes, la transferencias netas a causa de la deuda —transferencias de dinero a título de préstamo en un año menos los pagos del servicio de la deuda—. El signo de las transferencias es negativo desde 1982 y no ha dejado de crecer hasta nuestros días, lo que significa que se ha invertido el sentido de los flujos. Desde entonces es más lo que los PVD abonan a sus deudores radicados en PCD que lo que reciben, se ha producido una inversión neta del flujo de capitales.

Globalmente, el comportamiento de las economías en el último **decenio de los 90**, a partir concretamente de 1992, mejora sensiblemente tanto en términos absolutos como relativos pero la situación es aún frágil y precaria, y sigue siendo divergente. Las economías de los PVD en su conjunto se recuperan y retoman un ritmo de crecimiento destacable (2,08%), muy próximo al de los diecisiete países más desarrollados del mundo (2,14%). La naturaleza de este crecimiento también se ha modificado. Es más equilibrado, con inflación, paro y déficits externos e internos en general reducidos. El saneamiento de las economías tras la estabilización, los ajustes y la liberalización han producido sus efectos a este respecto, si bien hay que contabilizar importantes costes sociales. Las expectativas generadas por estos procesos de saneamiento han estimulado el retorno de los capitales privados. El alza de los precios de los productos primarios desde 1993, por problemas de penuria de oferta consecuente a la crisis de los PS productores de productos primarios y al mayor autoconsumo de ciertos países como India y China ha favorecido la relación de intercambio de muchos PVD. La industrialización ha vuelto a relanzarse en América Latina y las economías asiáticas avanzadas, a las que se suman nuevos países emergentes como India o Brasil, en parte favorecidos por la relocalización de las empresas del mundo capitalista. Pero las diferencias y la diversificación persisten entre una Asia dinámica que mejora sus registros de crecimiento, una América Latina que progresa pero continúa siendo presa de dificultades financieras y África que pasa a inaugurar la nueva situación de decrecimiento e involución hacia la pobreza, que le ha hecho acreedora del apelativo de "Cuarto Mundo".

10.8. Prácticas de Tema 10: De la crisis del petróleo a la Globalización, 1973-2000

MATERIAL PARA PRÁCTICAS
 P.1. Conceptos a recordar
 P.2. Cuestiones a analizar
 P.3. Cuestiones a responder

P.1. Conceptos a recordar

Todos estos conceptos económicos son **básicos** y **fundamentales**; serán además empleados con frecuencia a lo largo del curso, por lo que su comprensión y memorización es indispensable.

<p>Crecimiento Crecimiento equilibrado Crecimiento desequilibrado Cambio estructural de oferta Cambio estructural de demanda Divergencia Balanza de pagos Tipo de cambio Tipo de interés nominal Tipo de interés real Modelo energético Estado de bienestar Deuda soberana Riego de soberanía Fondo Monetario Internacional (FMI o IMF) Banco Mundial (BM o BIRD) Guerra fría</p>	<p>Pacto social Capitalismo liberal Capitalismo dirigido Keynesianismo Sistema fordista de producción Política de pleno empleo Perestroyka Glasnoth Condonación de la deuda Choques petroleros Inflación de demanda Inflación de costes Políticas de oferta Políticas de demanda Estabilidad de precios Estabilización Políticas de ajuste Consenso Washington "Década Perdida"</p>
---	---

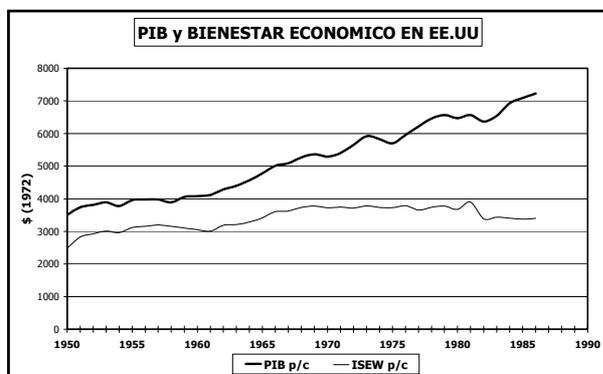
P.2. Cuestiones a analizar

1.- Calcular la convergencia entre el bloque de Países Socialistas y Países en vías de Desarrollo en relación con los Países Capitalistas Desarrollados y comentar los resultados obtenidos.

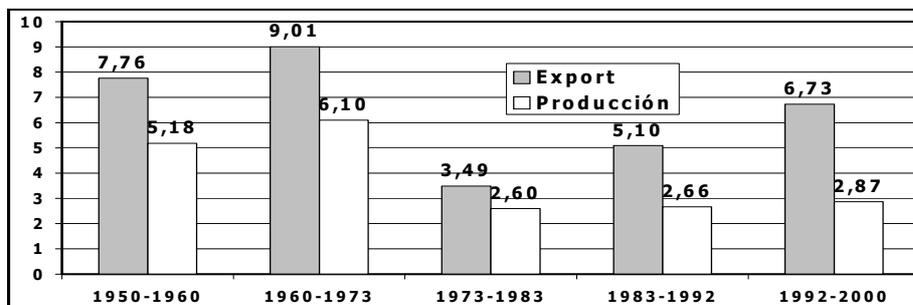
PIB p/c en PC, PS y PCD /% ppc de 1990)

	1973	1980	2000
PCD	13.377	15.428	25.043
PS	2.257	2.516	3.758
PVD	1.983	2.331	3.152
PCD	100	100	100
PS			
PVD			

2.- Describa y analice que diferencias existen entre el nivel de vida medido por el PIB p/c en términos monetarios y el índice de bienestar que incluye aspectos no monetarios



3.- Describa y analice qué diferencias son detectables en la relación producción/exportación antes y después de 1973



4.- Describa y explique los cambios experimentados en el sistema energético del mundo

Sistema energético mundial
(consumo d energía primaria, en %)

	1973	2002
Petróleo	45,5	37,4
Carbón	30,5	25,5
Gas Natural	17,9	24,2
Otros	6,1	12,9

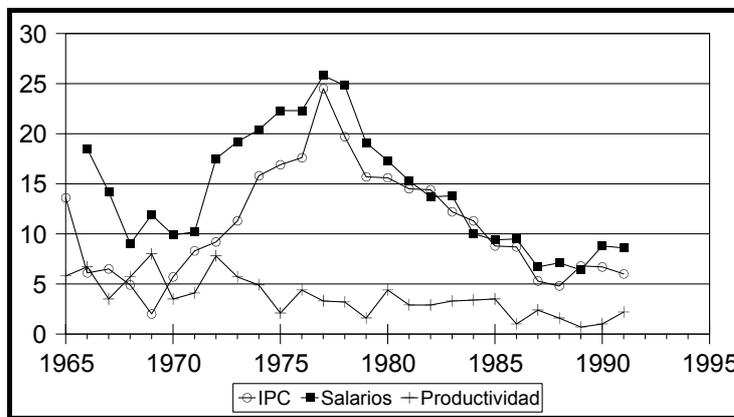
5.- Describa y analice este gráfico expresando su significado

Tasa de crecimiento de la productividad en EE.UU (en %)



Fuente: Stiglitz, Economía, p. 1066

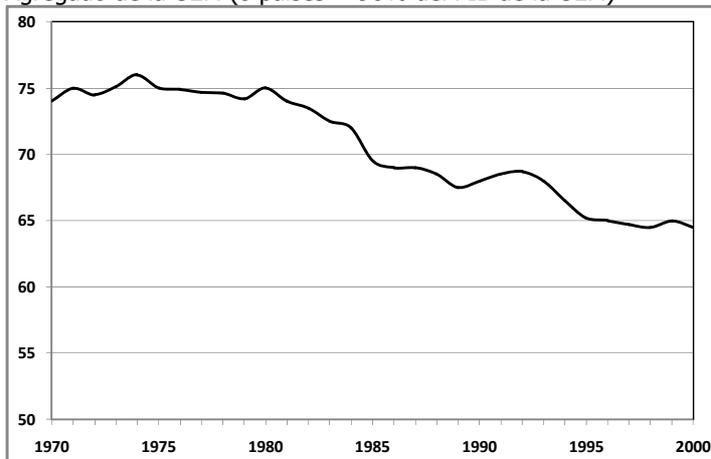
6.- El gráfico recoge el comportamiento de los precios (IPC), de los salarios y de la productividad en España. Analice cómo se relacionan estas tres variables y qué consecuencias pueden preverse de tales comportamientos



6.- Describa y analice este gráfico expresando qué significado tiene

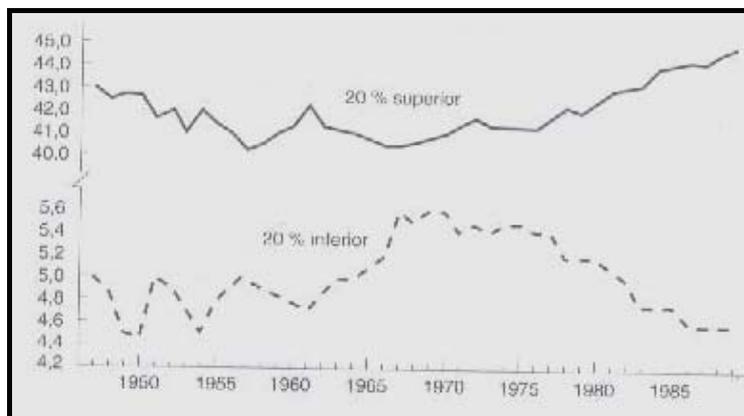
Participación de los salarios en la Renta (%)

Agregado de la UEM (8 países = 90% del PIB de la UEM)



Fuente: Banco de España. Boletín Económico, Jul-Ag. 2007

7.- Este gráfico representa la participación (en % en la abscisa) en la Renta Nacional correspondiente al 20% más rico y pobre de la población de EE.UU. entre 1945 y 1990. Describa y exprese qué significa tiene y qué consecuencias se derivan para el crecimiento económico.



P. 3. Cuestiones a responder

- 1.- Exponga los caracteres esenciales del nuevo patrón de crecimiento y del cambio estructural.
- 2.- ¿Cuál fue la dinámica general de la convergencia en este periodo?
- 3.- ¿Qué sentido tiene hablar del "triunfo del capitalismo" en este periodo y qué tipo de capitalismo se impuso?
- 4.- ¿En qué órdenes o ámbitos es perceptible el aumento de las desigualdades?
- 5.- Cuáles son los nuevos síntomas de las crisis y recesiones a partir de 1973? ¿Son las crisis de oferta o de demanda?
- 6.- ¿Qué nuevas características tiene el paro en este periodo?
- 7.- Razone si las "crisis del petróleo" fueron de oferta, de demanda o de precios?
- 8.- Razone si las "crisis del petróleo" fue la causa única o principal de la desaceleración del crecimiento y la aceleración de la inflación.
- 9.- ¿Qué papel en concreto jugó el petróleo en la crisis económica?
- 10.- Exponga con precisión qué efectos tuvieron las "crisis del petróleo" en la redistribución de la renta mundial.
- 11.- Exponga qué significado hay que darle al término "desindustrialización"
- 12.- ¿Qué servicios decayeron y cuáles crecieron o emergieron?
- 13.- Describa el comportamiento de los precios y del paro en los PCD destacando coincidencias y contrastes.
- 14.- Razone por qué la inflación era de costes y no de demanda
- 15.- Exponga cómo la crisis de oferta se trasladó a la demanda
- 16.- ¿Por qué se disocian ahora los incrementos salariales de los de la productividad y qué efectos tiene esta disociación?
- 17.- Explique qué quiere decir que la política económica gubernamental fue causa coadyuvante de la recesión en los años 70.
- 18.- Exponga cómo se consiguieron estabilizar los precios.
- 19.- Exponga cómo se controló el déficit público y qué consecuencias se derivaron de ello.
- 20.- ¿Qué efectos tuvieron sobre los precios, el paro y el crecimiento las nuevas medidas de política económica aplicadas?
- 21.- ¿Qué nuevos caracteres toma la economía de los PCD en los años 90?
- 22.- Exponga qué diferente comportamiento tuvieron las economías de la URSS y PECO en comparación con China?
- 23.- ¿Qué impacto tuvo la crisis del petróleo en la URSS?
- 24.- ¿Qué reto planteó EE.UU. a la URSS en los años 80?

- 25.- Exponga los caracteres generales de la fase de transición al capitalismo en la URSS
- 26.- ¿Cuáles fueron los factores que hicieron posible el éxito económico chino?
- 27.- Exponga las diferencias entre la transición económica china y soviética.
- 28.- ¿Por qué y con quién se endeudaron los PVD?
- 29.- Exponga las causas que determinaron la "crisis de la deuda" y razones sobre ellas
- 30.- ¿Qué soluciones se propusieron para resolver la "crisis de la deuda"?
- 31.- ¿Que se entiende por ajuste estructural?
- 32.- Exponga qué distinto comportamiento tuvieron América Latina, África y Asia en este periodo, distinguiendo los años 70, 80 y 90.



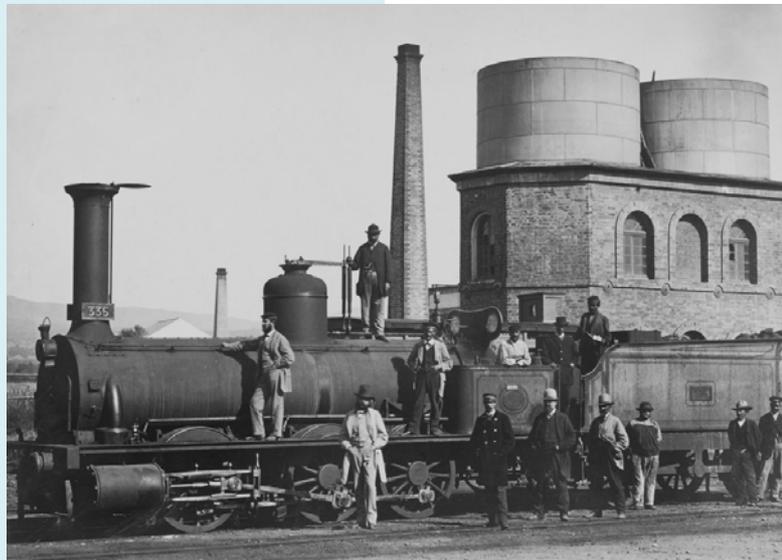
Universidad Autónoma de Madrid
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

CURSO 2009-2010

HISTORIA ECONÓMICA

2º Semestre

(Estudios de Grado en ADE)



Teoría
Prácticas
Material estadístico y gráfico
Lecturas

Luis M. Bilbao y Ramón Lanza

**Elaboración de prácticas,
selección de lecturas y
preparación de material estadístico:
Profesores de la UDI de Historia Económica**