



VERA ZAMAGNI

**UNA HISTORIA  
ECONÓMICA**

EUROPA DE LA EDAD MEDIA  
A LA CRISIS DEL EURO



LIBROS de HISTORIA

# Índice

Portada

Prefacio

1. Las civilizaciones agromercantiles avanzadas entre la Edad Media y la Edad Moderna
2. De las ciudades-estado italianas a las exploraciones geográficas
3. Por qué Gran Bretaña fue el primer país europeo en industrializarse
4. Modelos de imitación de la revolución industrial inglesa y el papel del Estado
5. Los principales casos de imitación en Europa
6. El declive inglés y la aparición de competidores fuera de Europa: Estados Unidos y Japón
7. Tecnología, cambios socioeconómicos y formas empresariales
8. La economía internacional entre finales del siglo xix y principios del siglo xx: el papel del patrón oro y la evolución de las finanzas
9. Las consecuencias sociales y económicas de la primera guerra mundial. Los años veinte en Europa y en Estados Unidos
10. La Unión Soviética, desde su creación hasta la segunda guerra mundial
11. La primera gran crisis internacional
12. Los años treinta y la segunda guerra mundial
13. Las consecuencias sociales y económicas de la segunda guerra mundial y la reconstrucción

14. Desde la edad de oro del crecimiento europeo hasta el retorno de la inestabilidad

15. El proceso de integración europea

16. La desaparición de la URSS y el ascenso de Asia

17. La segunda gran crisis internacional y los límites del desarrollo

Conclusiones

Notas

Créditos

¡Encuentra aquí tu próxima lectura!

**Gracias por adquirir este eBook**

Visita **Planetadelibros.com** y  
descubre una  
nueva forma de disfrutar de la lectura

---

**¡Regístrate y accede a contenidos  
exclusivos!**

Primeros capítulos  
Fragmentos de próximas publicaciones  
Clubs de lectura con los autores  
Concursos, sorteos y promociones  
Participa en presentaciones de libros

**PlanetadeLibros**

---

Comparte tu opinión en la ficha del libro  
y en nuestras redes sociales:



**Explora**

**Descubre**

**Comparte**



## PREFACIO

El deseo más intenso y más profundo del hombre es el de alcanzar la felicidad ... También la economía tiende a este fin, al cual está subordinada como *medium ad finem*. Por tanto, la economía no puede, como algunos han creído, consistir en la búsqueda y en la doctrina de los medios adecuados para aumentar la producción, sino que es útil que se interese por la producción en cuanto que esta puede aumentar la posibilidad de que los hombres vivan felices.

R. MICHELS, *Economia e felicità*, 1918

En esta segunda edición, he querido revisar profundamente mi obra para reflejar los enormes cambios que se han producido en el siglo XXI y la aparición de una nueva generación de estudios que han situado la historia europea —y no solo la económica— en un contexto más internacional. Si hasta el siglo XX se daba por supuesto que, desde el punto de vista del progreso económico, la historia de Europa —y la de sus apéndices de éxito fuera de su territorio, como es el caso de Estados Unidos— era la única relevante, hoy en día, cuando todo el mundo participa en el proceso de desarrollo, están surgiendo numerosas preguntas nuevas en relación con el futuro, que nos han obligado a realizar investigaciones diferentes acerca del pasado. Por ejemplo, se ha prestado una atención muy especial a explicar por qué la revolución industrial no se produjo ni en Asia ni en el mundo islámico, tema este al que dedicaré los dos primeros capítulos, que son nuevos prácticamente en su totalidad. A ellos les sigue la parte más importante de la obra, centrada, como ocurría ya en la primera

edición, en explicar las estructuras que han permitido el desarrollo económico europeo, que sigue siendo el elemento fundamental de los cambios que han tenido lugar en todo el planeta. A estos capítulos les he añadido referencias bibliográficas e interpretaciones más recientes.

Los efectos de las dos guerras mundiales y del crac de 1929 se han revisado desde la perspectiva del actual período de inestabilidad y crisis, y, en lugar de aparecer de forma aislada en la parte central de la obra, figuran ahora como parte del funcionamiento cíclico de las economías, tema este que parecía estar superado a finales del siglo XX, pero que hoy vuelve a captar el interés de los investigadores más atentos y merece contar con un capítulo específico (en concreto, el 17). Por último, la desaparición de la Unión Soviética, que en la edición anterior se mencionaba solo de pasada, y el imparable desarrollo de Asia han dado lugar a un análisis específico en el capítulo 16.

Al igual que la edición anterior, este volumen es intencionadamente conciso en lo que se refiere a la información acerca de los hechos. En un mundo ya informatizado, estamos acostumbrados a buscar información adicional de todo tipo a través de los medios, así que al libro de texto lo que se le pide, sobre todo, son conceptos e interpretaciones. El planteamiento de esta obra es, pues, conceptual e interpretativo, aunque no omite del todo la periodización cronológica. También me he inclinado por lo esencial porque nunca me ha gustado la *histoire événementielle* y creo que los detalles no interesan más que a los especialistas; en el texto, de todos modos, se hace referencia, en abundantes notas, a las conclusiones de la literatura más reciente, para todos aquellos que deseen profundizar en algún aspecto de lo tratado. En cambio, considero de suma importancia mostrar a los jóvenes y al lector no especialista el significado de los grandes movimientos de la economía mundial que nos han traído a la situación actual, caracterizada por una esperanza de vida y unos niveles de consumo

incomparablemente superiores a los de la civilización agraria, pero que sigue teniendo numerosos retos pendientes. Entre ellos, el más importante es extender los beneficios del progreso económico a los miles de millones de personas que todavía están fuera de él. Este volumen no se ocupa de tales desafíos, sino de la reconstrucción del hilo lógico y cronológico que ha seguido la dinámica del progreso económico en el mundo y de las principales formas que ha adoptado este progreso, para que se conozcan mejor sus premisas, sus límites y la dirección de su marcha.

La obra contiene una tesis que constituye también la estructura expositiva y justifica el título, tesis que puede resumirse del modo que sigue: la revolución industrial, con la que comienza la transformación económica y social del mundo, no podía nacer más que en Europa, donde se había consolidado una concepción del ser humano de origen cristiano, que, al tiempo que exaltaba la libertad, limitaba el poder sobre los demás humanos a través del ejercicio de la justicia y la fraternidad. Efectivamente, una concepción como esta es la única que deja el campo libre para que se ponga de manifiesto la *competencia*, el resorte del progreso: el ser humano debe ser libre para expresar su creatividad y su talento, pero nunca para alcanzar posiciones de poder absoluto que anulen la libertad de los demás humanos. Así fue como, tras el surgimiento de la industrialización en Gran Bretaña, se asistió a su gran difusión por aquella Europa que compartía tal visión del ser humano y de la sociedad —aunque no todos los países europeos participaran con la misma intensidad— y, posteriormente, más allá de Europa, en los asentamientos europeos y en el resto de lugares que, empezando por Japón, adoptaron el modelo del proceso de industrialización europea, a pesar de que en ellos se partiera de culturas diferentes.

Sin embargo, el celo con el que los estados europeos protegieron la libertad provocó una conflictividad endémica, que fue el alto precio que hubo que pagar por disfrutar de un progreso económico basado en la libertad. Europa no comprendió que, a la

larga, aquella conflictividad sería *enemiga* del progreso, porque la guerra interrumpe esa acumulación de capital físico, humano y social que es estratégica para el progreso en sí, sobre todo cuanto más avanzados están, desde el punto de vista tecnológico, los instrumentos que se utilizan para combatirla. Fue Estados Unidos quien recogió el testigo de una Europa exhausta por las contiendas, ya que su contexto, abierto y sin concentraciones de poder previamente constituidas, lo llevó muy pronto a descartar la guerra como instrumento para competir dentro de su vasto territorio, así como a crear un estado federal con el que en el siglo XX se convertiría en la mayor economía del mundo. Es por este motivo por el que el proceso de integración que se ha producido después de la segunda guerra mundial en Europa, bajo la fuerte presión americana (capítulo 15), debe entenderse como una lenta superación por parte de Europa de la pesada herencia que le había dejado la conflictividad. También es posible ejercer la libertad buscando el consenso, en lugar de la confrontación, construyendo acuerdos en lugar de muros que separan y negociando alianzas en lugar de declaraciones de guerras.

Fiel a la enseñanza de Newton según la cual ni el orgullo ni el honor deben impedir que se afirme el principio de que lo importante es aprender, y no enseñar, quisiera expresar mi agradecimiento a mis muchos miles de estudiantes de todo el mundo, incluidos los del SAIS Europe en Bolonia, de la Universidad Johns Hopkins, a los del Dickinson College y a los del Programa Erasmus, que me han incitado, con sus preguntas y observaciones, a no contentarme con la rutina en mis clases, ofreciéndome, a través de sus investigaciones, posibilidades de profundizar en terrenos que no había roturado.

Dedico esta obra a mis nietos, Alice, Matteo, Federico y Margherita, con la esperanza de que sepan contribuir a hacer de este mundo un lugar más alegre y acogedor.

## **Capítulo 1**

# **LAS CIVILIZACIONES AGROMERCANTILES AVANZADAS ENTRE LA EDAD MEDIA Y LA EDAD MODERNA**

### **1. UNA OJEADA AL DESARROLLO ECONÓMICO DEL MUNDO A LO LARGO DE UN EXLENTO PERÍODO. EL PAPEL DE LAS INSTITUCIONES**

Para apreciar plenamente el profundo cambio que impuso la revolución industrial a la vida de la humanidad es preciso volver a los estudios que contemplan largos períodos de tiempo y trazan el devenir de las civilizaciones humanas desde el punto de vista económico. Durante decenas de miles de años, la humanidad vivió en un régimen económico basado en la caza, la pesca y la recogida de frutos silvestres. Los seres humanos llevaban una vida nómada, en continuo movimiento, sin poder asentarse establemente en ninguna parte, dado que todo aquello que la naturaleza les ofrecía de forma espontánea se agotaba enseguida. Las cavernas eran el refugio más común, sustituido después por tiendas o cabañas que se levantaban rápidamente. La esperanza de vida al nacer (también conocida como «vida media») estaba entre veinte y veinticinco años, y las opciones de multiplicar la población eran escasas, dadas las duras condiciones del entorno (véase el cuadro 1.1). Los seres humanos vivían en pequeños grupos aislados y con una organización social muy rudimentaria. En muchas zonas, esta

situación, que ciertamente podemos calificar de primitiva, apenas ha evolucionado. Aquí y allí se desarrolló un poco de artesanía, especialmente textil, pero cuando no podían permanecer desnudos a causa de los rigores del clima, a menudo los seres humanos se cubrían sencillamente con pieles. Por eso aquellos lugares que presentaban de forma estable temperaturas elevadas eran los más adecuados. Se trataba, por tanto, de una civilización itinerante, que no podía acumular ni echar raíces; a lo sumo, podía transmitir oralmente sus tradiciones.

**CUADRO 1.1. Población de determinadas zonas (expresada en millones)**

	1000	1500	1600	1700	1820	1870	1911	1952	2008	Índice 2008 1500 = 1
<b>Europa occidental</b>	26	57	74	81	169	233	335	399	520	9
<b>Estados Unidos</b>	1	2	1,5	1	10	40	94	183	303	151
<b>Japón</b>	7,5	15,5	18,5	27	31	34	50	87	127	8
<b>China</b>	60	103	160	138	381	358	428	569	1.327	13
<b>India</b>	75	110	135	165	209	253	303	372	1.125	10
<b>Latinoamérica</b>	Sin datos	Sin datos	Sin datos	Sin datos	22	40	78	175	575	Sin datos
<b>México</b>	4,5	7,5	2,5	4	6,5	9	15	30	110	15
<b>Brasil</b>	1	1	1	1	4,5	10	22	55	192	192
<b>Antigua Unión Soviética</b>	7	17	21	27	55	89	156	186	287	17
<b>Federación de Rusia</b>									142	

Fuente: Base de datos original de Angus Maddison, disponible en la Universidad de Groninga ([www.ggdc.net/maddison](http://www.ggdc.net/maddison)).

En algunas zonas, especialmente las más templadas de Asia, de Europa, de América y de África septentrional, tuvo lugar, aproximadamente a partir del año 9000 a. C., una evolución hacia una *civilización agrícola-pastoril*,<sup>[1]</sup> en la que se cultivaba la tierra y se criaban los animales, primero en régimen de transhumancia y después en un lugar fijo. Ello hizo posible las primeras formas de estabilidad. Los vestigios más antiguos de aldeas permanentes se han identificado en Jericó (Palestina) y en Oriente Medio, hacia 7000 a. C. En tiempos posteriores, se tiene noticia de asentamientos en Centroamérica, en Asia Meridional y en China. Desde estos lugares, la que Cipolla define como la «revolución agrícola» se

difundió por muchas partes de Europa y de Oriente. La civilización agrícola-pastoril demostró tener una notable capacidad acumulativa y presenció el florecimiento de ciudades e imperios, la expansión de la población y la difusión de la «cultura», tanto en sentido material (técnicas de cultivo) como en sentido espiritual. Se desarrolló la escritura —aunque no en todas partes—, y el amor por el conocimiento, que podía transmitirse con más facilidad por medio de aquella, y aparecieron célebres bibliotecas. La escasa capacidad para controlar el entorno (acontecimientos naturales, epidemias debidas al exceso de población de las ciudades) y la elevada conflictividad generada por los asentamientos que permitían mantener poderosos ejércitos en posición de defensa o ataque mantuvieron la esperanza de vida a un nivel que no difería sustancialmente del de las sociedades primitivas. Sin embargo, entre ambas sociedades no había ni punto de comparación en lo que respecta a la multiplicación de la población y a la capacidad evolutiva. Si la civilización primitiva no sabía más que sobrevivir, la civilización agrícola-pastoril reveló pronto el gusto por lo nuevo, como enseña la aventura de Ulises —aunque lo nuevo fuera arriesgado—, y siempre huyó hacia delante.

Hubieron de transcurrir milenios, entre pavorosos retrocesos y períodos de estancamiento, pero también con aventuras fascinantes como las de las civilizaciones griega, romana, árabe, india, china, inca o azteca, antes de que la capacidad de progreso intrínseca en la acumulación del conocimiento llegase a transformar a la civilización agrícola-pastoril en la civilización *industrial*. Ello tuvo lugar en Europa entre los siglos XVI y XVIII d. C., transcurridos unos nueve milenios de civilización agrícola-pastoril. En la nueva civilización industrial, que hasta ahora ni siquiera ha cumplido tres siglos de existencia, la esperanza de vida se ha triplicado, la población del mundo ha superado la cifra de siete mil millones de personas y la urbanización se ha difundido de una forma extraordinaria. Pero, sobre todo, los que han cambiado radicalmente

han sido los modos de vida y de trabajo, como veremos con detalle en esta obra. Lo que se advierte de inmediato es que una civilización comparativamente tan «joven» como la industrial ha sido sorprendentemente capaz de una transformación radical en un período mucho más breve que los anteriores. Si ha sido definida como «revolución» es precisamente por esta capacidad transformadora, y no, desde luego, por el ritmo con que se ha realizado, incomparablemente más lento que los de las revoluciones políticas, donde la palabra «revolución» denota no solo un cambio radical de régimen, sino también una transformación que tiene lugar de forma repentina. En economía, todos los cambios «revolucionarios» se producen en períodos de tiempo largos, aunque es cierto que cada vez tienden a ser más breves.

Es, pues, un enfoque que tiene en cuenta largos períodos, aunque más centrado en lo geográfico o en lo histórico, lo que nos servirá para explicar por qué un acontecimiento como la revolución industrial se ha producido en Europa y no en otra de las muchas áreas con civilización agrícola-pastoril existentes en el mundo. Pero para afrontar este problema es útil introducir previamente algunas consideraciones relativas a los elementos que, según se piensa, se encuentran en la base de una civilización económica y socialmente «progresiva». Los elementos explicativos que los estudiosos han considerado significativos han sido los siguientes: el clima, la localización geográfica, los recursos naturales, la visión filosófico-religiosa del mundo y la organización de la sociedad, con la creación de instituciones a tal efecto. Los estudios en cuestión ya han demostrado que los tres primeros elementos han desarrollado un papel de mera «facilitación» dentro de sociedades cuyo dinamismo dependía, en realidad, de otros factores. Se ha observado, en efecto, que las civilizaciones más dinámicas se localizaban en áreas de clima benigno y con aguas que facilitaban el transporte, la irrigación y la vida en común. Pero hasta hace muy poco aún eran muchas las áreas de este género que no se habían desarrollado,

como también es cierto que el mundo está lleno de áreas riquísimas en recursos naturales que, para evolucionar, han tenido que esperar la inmigración de personas de países lejanos, porque las poblaciones locales no fueron capaces de percibir las oportunidades ofrecidas por los recursos disponibles ni de aprovecharlas de un modo eficaz. El ejemplo más evidente en este sentido es el de Norteamérica, donde, hasta el siglo XVI, vivió una población dispersa geográficamente que alcanzó un nivel de civilización seminómada. Para que un área de tales dimensiones se desarrollara, hubo que esperar a la inmigración de los colonos procedentes de Europa, que, a partir del siglo XVI, y sobre la base del universo cultural que traían consigo, imprimieron al lugar un dinamismo que nunca antes se había conocido en él.

Así pues, el verdadero papel estratégico en la determinación del grado de capacidad de progreso de las diversas sociedades lo han desempeñado las visiones filosófico-religiosas del mundo y la organización de la sociedad que de ellas se desprende, con las diversas instituciones políticas y económicas surgidas en consecuencia. No solo los historiadores están de acuerdo en aplicar un enfoque institucional al estudio de las diferentes civilizaciones: también lo están investigadores de otras disciplinas, como antropólogos, sociólogos y economistas. Entre ellos destaca Douglas North, experto estadounidense en historia económica al que, en 1993, se le concedió el premio Nobel de Economía precisamente por su análisis histórico de las instituciones económicas. En su obra de 2005 recuerda lo siguiente:

El núcleo central [de la transformación económica] que nos interesa ... es el resultado de los esfuerzos que realizan los seres humanos con el fin de controlar su entorno. Por eso, lo prioritario es la transformación institucional, con todo lo que ello implica en términos de estímulos para los cambios demográficos y la acumulación de conocimientos.[\[2\]](#)

Tras aclarar que «la estructura institucional ... constituye una combinación de reglas formales, vínculos informales y los correspondientes mecanismos de sanción»,<sup>[3]</sup> North insiste en que la cultura de la que derivan las instituciones y hasta las decisiones económicas va mucho más allá de la «racionalidad instrumental» —es decir, la racionalidad medios-fines— que aplican en sus modelos los economistas de lo que se conoce como la *mainstream*.<sup>[\*]</sup> Así lo expone North:

Las creencias y su evolución ocupan el lugar central de las cuestiones teóricas de este libro. Sin embargo, buena parte de los economistas ... ha ignorado el papel que desempeñan las ideas a la hora de tomar las decisiones [económicas]. Para los economistas, bastaba con asumir como certeza la racionalidad [instrumental] ... En realidad, la aceptación acrítica de esta asunción de la racionalidad tiene consecuencias nefastas para buena parte de los problemas más importantes a los que se enfrentan los expertos en ciencias sociales y representa el principal obstáculo en el camino hacia cualquier progreso futuro.  
<sup>[4]</sup>

Para entender bien cómo el discurso sobre las instituciones y sobre la cultura que está tras ellas es mucho más que un fundamento de mera racionalidad instrumental, resulta necesario introducir igualmente el concepto de la *path dependence* o dependencia del camino. Este enfoque, desarrollado por Paul David,<sup>[5]</sup> sostiene que la explicación de numerosas configuraciones tecnológicas e institucionales debe buscarse en un determinado recorrido histórico, y no en leyes económicas racionales y de aplicación universal. Son las cadenas de acontecimientos, en ocasiones incluso casuales, las que en último término descartan alternativas que en un principio eran posibles y las que limitan el

campo de las decisiones a la configuración específica que acaba cristalizando. Resulta obvio que esto es cierto en todos aquellos países que no se han desarrollado (en realidad, tan solo la inercia histórica y el hecho de permanecer «amurallado» o, como se diría en inglés, *locked in*, en su propio mundo tradicional explican que un país no avance cuando los demás sí lo hacen), pero también lo es en el caso de aquellos que se desarrollan y tienden a permanecer vinculados a la forma particular que el desarrollo adoptó en su origen, aun cuando luego aparezca alguna novedad especialmente intensa que convendría que introdujeran (esa vinculación, por cierto, los arrastra al declive).

Así pues, trataremos de comparar mediante estas herramientas interpretativas las principales civilizaciones agrícolas en sus fases avanzadas para comprender qué cultura, creencias e instituciones determinaron, entre los siglos XVI y XVIII, un destino económico distinto.

## 2. UNA COMPARACIÓN INSTITUCIONAL ENTRE ECONOMÍAS AGRÍCOLAS AVANZADAS

Tradicionalmente, y, en buena medida, también en las obras de North, el análisis institucional se ha aplicado de forma exclusiva al mundo occidental de origen europeo para explicar por qué fue Gran Bretaña el primer país en industrializarse —tema este que también abordaremos aquí, en el capítulo 3— y por qué Estados Unidos sucedió a Gran Bretaña en su liderazgo —otro asunto del que nos ocuparemos ampliamente a lo largo de varios capítulos—. Sin embargo, el reciente auge económico de China y la India ha dado lugar a una interesantísima literatura que aspira a un objetivo más «mundial»: explicar por qué fue Europa la primera en industrializarse, en lugar de China, la India o el mundo islámico. Llega incluso a especular con la posibilidad de que la hegemonía

occidental pueda considerarse temporal, en tanto en cuanto no se trata del fruto de una superioridad estructural.<sup>[6]</sup> En este apartado resumiremos la nueva literatura al respecto. Pero antes de ello, es necesario que nos detengamos un instante a definir qué entendemos por Europa.

Como es sabido, Europa nunca ha existido como entidad estatal unitaria. Ni siquiera en la época del imperio romano, que comprendía el África septentrional y Asia Menor, pero no acababa de controlar sus zonas más al norte y al este. Tampoco su raíz cultural, que derivaba tanto de Grecia como de Roma (con sus diferentes contribuciones, no todas ellas latinas en el sentido estricto de la palabra), procedía únicamente del área reconocida como Europa, ya que uno de sus componentes decisivos —el cristianismo— tenía sus orígenes en Palestina. Sin embargo, por motivos geográficos (el hecho de lindar, al oeste, con un océano protector, pero también limitante), históricos (el desarrollo de la religión musulmana al sureste del Mediterráneo) y religiosos (la difusión del cristianismo hasta entre los pueblos eslavos), Europa se constituyó como un continente limitado por mares al oeste, al sur y al norte, y con unas fronteras mucho menos nítidas en el este, determinadas más por factores culturales (la expansión del cristianismo) que geográficos. Las fronteras del este fueron las más permeables,<sup>[7]</sup> con la presencia de importantes asentamientos islámicos e incluso asiáticos, y con profundos cambios históricos. En el interior del continente se desarrolló una dinámica muy intensa, a partir de contaminaciones culturales, enfrentamientos militares e intercambios económicos que unieron los destinos de muchas formas diferentes.<sup>[8]</sup> Por eso es correcto hablar de «Europa», dado que todos los estados que históricamente han formado parte de ella han vivido existencias políticas, económicas y culturales interconectadas, aun cuando el continente jamás haya estado políticamente unido (tema este que aún reviste gran importancia). Como es lógico, en Europa, al igual que en el resto de las grandes

áreas del mundo, las diferencias internas han sido considerables, como tendremos ocasión de analizar más adelante.

La comparación de instituciones que proponíamos se resume en el cuadro 1.2, en el que solo figuran tres áreas: Europa, el mundo islámico y China. No se han tenido en cuenta las civilizaciones agrícolas de Centroamérica (incas, aztecas y mayas) por tratarse de culturas aisladas, escasamente alfabetizadas y con un mercado poco desarrollado. Además, los europeos las dominaron claramente en una fase en la que no estaban muy evolucionadas y eran incapaces de dar batalla, por lo que no cabe considerarlas como candidatas para una posible comparación con la civilización europea en lo que respecta a los requisitos necesarios para la industrialización. En cambio, la exclusión de la India es un caso diferente y resulta más difícil de argumentar. Hasta el tercer milenio a. C., en este país existió una compleja civilización agrícola, coincidente en muchos aspectos con China o Europa. En los siglos que nos interesan aquí, gozaba, además, de una actividad mercantil sofisticada y de cierto éxito. Su vida intelectual y religiosa era, en muchos aspectos, original, ya que presentaba elementos de laicidad del estado y de pluralismo que no existían en otras zonas de Asia — como ha defendido con autoridad Amartya Sen,[\[9\]](#) entre otros — y que estuvieron detrás de la evolución democrática que vivió el país en el siglo xx. Sin embargo, no pudo desarrollar una capacidad de autodefensa político-militar de sus tradiciones culturales ni de su economía, por lo que no consiguió resistir frente a la conquista musulmana (que estableció el imperio mongol durante más de quinientos años, es decir, hasta el siglo XVII) ni frente al dominio inglés, que se inició con la penetración de la *East India Company* (véase el capítulo 2) en el siglo XVII.[\[10\]](#) Por eso, tampoco la India puede considerarse candidata para una comparación de civilizaciones utilizando como criterio la posibilidad de desarrollar en su seno una revolución industrial, dado que carecía de los requisitos

institucionales, fundamentalmente de tipo político, de los que en cambio sí disponían las demás áreas que aquí tenemos en cuenta.

**CUADRO 1.2. Comparación entre civilizaciones agrícolas avanzadas a partir de algunas dimensiones estratégicas para el desarrollo económico**

	China (siglos vii-xvi)	Mundo islámico (siglos viii-xvi)	Europa (siglos xi-xvi)
<b>Libertad</b>	Gobierno absolutista, imperio unificado, elevada posición de la burocracia, baja posición de los mercaderes, existencia de castas	Gobierno teocrático, fragmentación política antes de la creación del imperio otomano, fronteras móviles, mercaderes sin poder político, organización empresarial menos funcional (empresas de clan familiar de responsabilidad ilimitada)	Ciudad-estado con autogobierno de los mercaderes, fragmentación política, al oeste fronteras limitantes, pero protectoras, y extenso mar interior, organización empresarial funcional (no familiar y de responsabilidad limitada)
<b>Orden</b>	Estabilidad, ejército a efectos puramente defensivos	Inestabilidad antes de la creación del imperio otomano, guerras de conquista	Estado general de guerra para defender la independencia y también para conquistar
<b>Justicia</b>	Protección de los derechos sobre el cultivo de la tierra, pero, en general, arbitrariedad del emperador	Arbitrariedad de las élites	Impersonal, basada en códigos y el <i>habeas corpus</i> , protección de los derechos de propiedad
<b>Imposición</b>	Leve y, a menudo, imprevisible (confiscación)	Leve	En progresivo aumento, pero <i>no taxation without representation</i> . Incremento de la deuda pública, gran capacidad fiscal
<b>Bienes públicos</b>	Algunos (diques, la Gran Muralla)	Escasos	Cada vez más: infraestructuras, educación, hospitales, mercantilismo, instituciones económicas, estado del bienestar ( <i>Poor Laws</i> ), Hacienda Pública

Fuentes: Elaboración propia a partir de J. A. Hall, *Power and Liberties*, Oxford University Press, Oxford, 1985; E. L. Jones, *Growth Recurring. Economic Change in World History*, Oxford University Press, Oxford, 1988; K. G. Deng, «Development and its deadlock in Imperial China, 221 b.C.-1840 a.D.», en *Economic Development and Cultural Change*, 51 (2003), 2, pp. 479-522; A. Greif, *Institutions and the Path to the Modern Economy. Lessons from Medieval Trade*, Cambridge University Press, Cambridge, 2006; T. Kuran, *The Long Divergence. How Islamic Law Held Back the Middle East*, Princeton University Press, Princeton, 2011; L. Brandt, D. Ma y T. G. Rawski, «From divergence to convergence: Reevaluating the history behind China's economic boom», en *Journal of Economic Literature*, 52 (2014), pp. 45-123; G. Hubbard y T. Kane, *The Economics of Great Powers Balance from Ancient Rome to Modern America*, Simon and Schuster, Nueva York, 2013; R. C. Allen, T. Bengtsson y M. Dribe (eds.), *Living Standards in the Past*, Oxford University Press, Oxford, 2005; E. H. Mielants, *The Origins of Capitalism and the Economic Change in China and Europe*, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts), 2011; D. Armitage y S. Subrahmanyam (eds.), *The Age of Revolutions in Global Context 1760-1840*, Palgrave Macmillan, Nueva York, 2010.

Pasemos, pues, a comentar el cuadro 1.2. Las tres civilizaciones que se analizan en él habían desarrollado mucho tiempo atrás la escritura, la manufactura (en el sentido original de la palabra, es decir, la producción de artículos a mano o con la ayuda de instrumentos mecánicos) y el comercio, y, en consecuencia, la vida

urbana, aun cuando la agricultura siguiese siendo la actividad más extendida. Se basaban en religiones y filosofías diversas, pero todas ellas compartían la confianza en la racionalidad del ser humano, en una ética de las virtudes —aunque se concretase en formas muy diferentes— y en la difusión de la cultura y de las artes. A partir de estos fundamentos, consiguieron importantes avances tecnológico-científicos y de gestión empresarial. El hecho de que en el cuadro se consideren períodos distintos tiene que ver con que la caída del imperio romano provocó en Europa un retraso que solo se resolvió a duras penas. La literatura reciente, de hecho, sostiene que no hay duda alguna de que, hasta el siglo XI, China y el mundo árabe eran áreas más avanzadas que Europa, como lo demostró su capacidad para mantener a una amplia población. No se trataba en modo alguno de países estancados, como tantos autores eurocéntricos creyeron en el pasado, desde Adam Smith y Marx hasta Max Weber. Disponían de complejas máquinas militares, de una actividad mercantil floreciente y de valiosas manufacturas (textiles, cerámica), pero no presentaron la misma capacidad para mantener el ritmo del desarrollo a lo largo de los siglos.

Para comprender los motivos de la «gran divergencia» —afortunada expresión que utilizó por primera vez Pomeranz—,[11] en el cuadro 1.2 se comparan varias dimensiones fundamentales de las tres sociedades. En la primera línea se analiza la forma de gobierno (*libertad o absolutismo*). En China siempre han prevalecido los gobiernos absolutos que protegían paternalmente a sus súbditos, pero sin darles voz. En el caso del mundo islámico, el gobierno estaba sujeto (y lo sigue estando en la actualidad) a los preceptos religiosos, con legislaciones que siempre venían dictadas desde arriba. Con frecuencia se ha explicado que no todos los gobiernos absolutos son gobiernos codiciosos y contrarios al desarrollo económico. De hecho, muchos de ellos tratan de fomentar el progreso, sobre todo con idea de enriquecer a las élites que acaparan el poder a través de la burocracia, de armar ejércitos y de

convertirse en una potencia a nivel internacional. Pero las legislaciones que emanan de arriba nunca son tan favorables a la actividad económica individual como las que están diseñadas por los propios sujetos de la economía, que es lo que ocurrió en Europa, primero en las ciudades y después en los estados autogobernados por las élites económicas o gobernados con la participación de estas. Además, la libertad de la que gozan los individuos en las sociedades que cuentan con gobiernos representativos no puede compararse con la que se permite en las sociedades con gobiernos absolutos. En los capítulos 2 y 3 documentaremos ampliamente estas afirmaciones. Como escribió con razón North (entre otros muchos autores):

En Europa, la ausencia de un orden político y económico a gran escala creó un ambiente esencialmente favorable al crecimiento económico y, en último término, a la libertad humana. En ese ambiente competitivo descentralizado se recorrieron numerosos caminos: ... la clave del éxito fue la variedad de opciones aplicadas: una variedad que aumentó la probabilidad de que algunas de las soluciones adoptadas produjese un crecimiento económico.[\[12\]](#)

Sin embargo, es cierto que resulta más fácil que se creen instituciones «extractivas» en detrimento de las «inclusivas» en los gobiernos absolutos que en los gobiernos participativos o, de uno u otro modo, democráticos. El contraste entre *instituciones extractivas* e *instituciones inclusivas* es el objeto de la investigación de Acemoglu y de Robinson,[\[13\]](#) que califican de extractivas a las instituciones que ponen el superávit económico producido a través de la extracción de las rentas (especialmente a través de la imposición y las finanzas) al servicio del enriquecimiento de unos pocos, y de inclusivas a las instituciones que permiten a un gran número de personas (idealmente, todas) participar en la actividad

económica en igualdad de oportunidades. Según ambos autores, el desarrollo al que dan lugar las instituciones extractivas está inevitablemente limitado en el tiempo, mientras que el que generan las instituciones inclusivas es sostenible y acumulativo. En definitiva, la fragmentación política característica de Europa, por la que se crearon pequeñas entidades estatales, suponía un importante estímulo para que los gobiernos buscasen el mejor modo de incrementar la riqueza, tanto desde el punto de vista tecnológico como desde el organizativo y militar.[\[14\]](#)

La segunda dimensión —el *orden*— es una consecuencia directa de la primera. Las grandes entidades estatales, como China, disponen de numerosos recursos internos y todo su interés se centra en la conservación del *statu quo*, lo que favorece la tendencia a aislarse y defenderse. Las pequeñas entidades, en cambio, tratan constantemente de aumentar su tamaño y organizar campañas de conquista. Desde esta perspectiva, el permanente estado de guerra en el que se encontró Europa entre la Edad Media y el siglo XX fue el precio que pagó por aquella fragmentación que creó estímulos mucho mayores para el crecimiento económico que los que se dieron en China. Las exploraciones geográficas de las que hablaremos en el capítulo 2 fueron otro de los resultados de la fragmentación política y de la carrera por incrementar las riquezas de los pequeños estados europeos, cuyos recursos fueron siempre muy limitados.[\[15\]](#)

El permanente estado de guerra en el que se vieron inmersos los países europeos y que Hoffman definió como «el modelo competitivo del torneo» fomentó la aplicación de tecnologías para fines militares, mejoró las capacidades estratégicas de los políticos y caudillos e impuso sistemas financieros cada vez más eficientes para sostener las empresas bélicas.[\[16\]](#)

El mundo islámico vivió unas guerras de conquista mucho más parecidas a las europeas que a las chinas, en parte porque durante mucho tiempo (antes de la creación del imperio otomano) sufrió una

fragmentación interna, aunque su posición geográfica tampoco le fue de ayuda: por una parte, se enfrentó a los europeos, que le cerraron el paso al oeste y al norte; por otra, con la India y los pueblos asiáticos del este. Es cierto que el islam conquistó a la India (a través del imperio mongol, como ya se ha recordado). Sin embargo, las poblaciones asiáticas (primero con Gengis Kan y luego con los turcos otomanos) conquistaron y, en ocasiones, aniquilaron a los estados islámicos, aun cuando se convirtieran ellas mismas al islam. Al final, fueron los turcos otomanos los que construyeron un imperio islámico, en el siglo XVI, sobre las ruinas de los estados precedentes, pero muy pronto se vieron en apuros, especialmente por el agotamiento de sus fuentes económicas (el Mediterráneo y el mar Rojo perdieron claramente su puesto frente a las rutas atlánticas y el Nuevo Mundo) y también de su forma de gobierno absoluto. Además, la posición geográfica desalentó al mundo islámico a participar en las exploraciones territoriales, destino este que compartió con las ciudades italianas.

La tercera dimensión —la *justicia*, en el sentido jurídico del término— resulta muy significativa cuando se contempla junto con el sistema de gobierno: si este último adopta la forma absoluta, la justicia será arbitraria; si, por el contrario, tiene una forma representativa y, más tarde, democrática, la justicia se adaptará cuando menos al principio de «igual para todos» y no admitirá privilegios. La tradición jurídica del imperio romano (*habeas corpus*, es decir, que nadie puede ser perseguido ni no existen pruebas de su culpabilidad), heredada por Europa, fue, en este sentido, muy positiva.

Con las dos últimas dimensiones nos acercamos al papel que desempeña el estado, tema este que volveremos a abordar en el capítulo 4. Europa se distingue por presentar una *imposición* más elevada y eficiente, necesaria en un primer momento para fines militares, pero utilizada también para contar con una mayor producción de aquellos bienes y servicios que no era conveniente

que fabricaran los particulares (los denominados «bienes públicos») y que, poco a poco, demostraron ser estratégicos para el desarrollo. Se trata de un tipo de actividad pública que integra —y no sustituye — la iniciativa privada. Se ha comprobado que también dentro de Europa eran los estados con instituciones más representativas los que imponían más tasas a sus ciudadanos con el fin de ofrecerles una mejor defensa y más apoyo para el ejercicio de sus actividades. Precisamente por lo elevado de los impuestos que los estados europeos exigían, la población acabó por exigir un control del uso que se les daba, de acuerdo con la célebre expresión acuñada en Gran Bretaña *no taxation without representation* (ningún impuesto sin representación).[17] También fue por esta razón por la que se adoptaron formas cada vez más comunes y amplias de participación en la dirección de los negocios del estado, que ya no eran de la exclusiva competencia del «soberano». Formas que, con el tiempo, dieron lugar a una verdadera democracia política.

Así pues, la comparación entre las tres civilizaciones que se propone en el cuadro 1.2 lleva a pensar que Europa se perfila como el área en la que las libertades individuales acabaron recibiendo una mayor protección, primero a través de la existencia de instituciones políticas que no solo respetaban al individuo, sino que también estaban dispuestas a interpretar y apoyar sus iniciativas económicas, y después a través de una pluralidad de instituciones en el ámbito de la cultura: recuérdense las universidades libres, institución característicamente europea en la que los intelectuales disfrutaban no solo del derecho de exponer públicamente sus diferentes puntos de vista, sino también de transmitirlos a nuevas generaciones de alumnos, que podían pasar de un centro a otro (se hablaba entonces de los *clericci vagantes*) para hacerse con un saber crítico. Precisamente la libertad de pensamiento y de empresa es la base de un progreso económico que se mantiene por sí mismo y de la variedad de realidades económicas que genera la competencia,

esto es, el estímulo más poderoso para la mejora continua de la utilización de los recursos.

Por tanto, cabe concluir que Europa supo desarrollar un ambiente favorable a la innovación (tecnológica[18] e institucional) porque contaba con una mayor libertad y una mayor seguridad jurídica, que sentaba unas bases más seguras para el cálculo económico ligado a las inversiones. Además, los poderes públicos brindaban mayor apoyo a la iniciativa individual por la vía subsidiaria, ya fuese en el terreno político y militar, ya en el económico (bienes públicos). Los fundamentos filosófico-religiosos de Europa demostraron ser estratégicos a la hora de crear y mantener esta dinámica política, cultural y económica.[19] Dichos fundamentos pueden resumirse en cuatro puntos:

El primer fundamento consiste en la definición de la *persona como único valor absoluto*, dado que, de acuerdo con el cristianismo, el ser humano se creó a imagen y semejanza de Dios y se compone de cuerpo y alma, esto es, de aspectos materiales y espirituales, que conviven entre sí. La libertad y la justicia proceden de este centro de la persona. Pues bien, cuanto más se ha afirmado este principio, más atrás se ha dejado el absolutismo y la esclavitud y más se han eliminado los privilegios y las discriminaciones, hasta llegar a proclamar la igualdad de todas las personas —varón/mujer, niño/anciano, rico/pobre, enfermo/sano, fuerte/débil—, lo cual ha tenido efectos fundamentales en el campo político —un gobierno representativo y, más adelante, democrático— y económico —la libertad de iniciativa individual—.[20] A partir de esta base, y a partir de san Benito (*ora et labora*), se revisó también el concepto de trabajo, que empezó a considerarse como una actividad ya no de esclavos, sino de seres humanos libres. Los monjes, tanto los benedictinos como los cistercienses, fueron los primeros en poner en práctica esta nueva idea del trabajo, que, al quedar en manos de hombres libres y con la facultad de pensamiento, permitió mejorar la productividad. De hecho, los primeros tratados sobre máquinas

capaces de sustituir o de complementar el trabajo humano fueron escritos por monjes.

El segundo fundamento es consecuencia del primero: si cada persona se ha creado a imagen y semejanza de Dios, la relación fundamental entre los seres humanos es una *relación horizontal*, de fraternidad. En consecuencia, la solidaridad, la confianza y las relaciones de negocios no se limitan al clan, sino que se extienden de forma universal. Por eso surgieron instituciones electas (y ya no ligadas a la familia y al clan) e impersonales (en el sentido de que se abrieron también a personas desconocidas), debido a la necesidad de establecer mecanismos formales de sanción (tribunales especializados) y de fe pública (notariado), como se verá en el capítulo 2. El cristianismo fue (y aún es) un poderoso centro desde el que se irradiaba esta fraternidad universal. Fueron fundamentalmente los franciscanos quienes trabajaron, desde el punto de vista teológico y filosófico, el concepto del *bien común*, que determinó la necesidad de que la actividad de mercaderes y manufactureros persiguiera la prosperidad de la comunidad correspondiente y justificaba el enriquecimiento individual únicamente si era consecuencia de dicha prosperidad.<sup>[21]</sup> De este fundamento derivó la mentalidad «expansiva» de los mercaderes europeos, que los empujó a superar sus límites y a emplear todos los medios que estuvieran a su alcance para aumentar su volumen de negocios.<sup>[22]</sup> Así nació la economía «civil», es decir, la economía al servicio de la ciudad, en la que cada cual encontraba su papel a través del trabajo bien hecho, de la transacción adecuada y correcta, de la división de las tareas y de la responsabilidad conjunta con respecto a las necesidades de la ciudad.<sup>[23]</sup>

El tercer fundamento es la exaltación del *espíritu como racionalidad*. De este principio deriva el nacimiento de la ciencia (revolución científica) y la difusión de la instrucción (universidades, escuelas de alfabetización e imprenta), pero también la idea de la superioridad del hombre sobre la naturaleza (el *homo faber* y, a

partir de él, la técnica). Los humanistas y los grandes científicos y artistas del Renacimiento, primero italianos y más tarde europeos, se convirtieron en intérpretes de este principio.[\[24\]](#) La sistematización del conocimiento, el método experimental de búsqueda de pruebas y el análisis comparativo que se desarrollaron en aquella época permitieron que desde entonces y hasta nuestros días se acumularan sin cesar los resultados científicos. Como decía Newton, «si he logrado ver más lejos ha sido porque soy un enano subido a los hombros de gigantes».[\[25\]](#)

Por último, hay un cuarto elemento que también fue fundamental: la *separación de poderes* para evitar que se concentraran en unas pocas manos y para permitir los *checks and balances*, es decir, el control recíproco. Esta separación de poderes entrañó, en primer lugar, una distinción entre poder civil y poder religioso, que se logró aplicar en Europa, aunque no sin contradicciones y graves conflictos (en cambio, esta distinción se rechazó en el mundo islámico y en China careció de relevancia); en segundo lugar, también implicó una articulación de la sociedad en «gremios» (cuerpos intermedios) que disfrutaban de una amplia autonomía. Posteriormente, se consiguió introducir una separación entre poder legislativo, ejecutivo y judicial, que no existía en los estados absolutos.[\[26\]](#)

Estas fueron las características de la sociedad europea que, a pesar de las contradicciones y los pasos hacia atrás, hicieron posible que surgieran una serie de prácticas económicas sumamente inclusivas, capaces de brindar una ventaja comparativa a Europa incluso antes de la revolución industrial.[\[27\]](#) Una de las cuestiones que se ha debatido extensamente en la literatura más reciente es la reacción frente a la peste negra en el siglo XIV, un hecho que puede calificarse de mundial, dado que afectó a todo el continente eurasiático. La muerte de decenas de millones de personas produjo un aumento generalizado de los salarios, aunque solo en unos pocos países europeos ese aumento se mantuvo de forma sostenida en los siglos posteriores y dio lugar a mecanismos

económicos que condujeron a la revolución industrial, como se explicará en el capítulo 3. En otras áreas, en cambio, se trató de un episodio más o menos breve.<sup>[28]</sup> El cuadro 1.3 ofrece una imagen cuantitativa del retraso relativo de Europa en torno al año 1000 y de la creciente ventaja del continente antes de la primera revolución industrial. En el capítulo 2 nos detendremos en aquellas instituciones y prácticas económicas que resultaron más útiles para la creación de la ventaja europea y que aparecieron en las ciudades-estado italianas, primero, y en el comercio internacional que fomentó las exploraciones geográficas, después. En el capítulo 3, en el que hablaremos de Gran Bretaña, comprobaremos cómo algunas zonas europeas avanzaron a más velocidad que otras.

**CUADRO 1.3. PIB per cápita en el mundo (en dólares de 1990)<sup>a</sup>**

	1000	1500	1600	1700	1820	1870	1911	1952	2003	Índice EE. UU. = 100	2003 1500 = 1
<b>Europa occidental</b>	425	772	889	987	1.110	1.960	3.457	4.719	16.821	58	22
<b>Estados Unidos</b>	400	400	400	527	1.257	2.445	5.301	10.316	29.037	100	73
<b>Japón</b>	425	500	520	570	669	737	1.387	2.336	21.218	73	42
<b>China</b>	466	600	600	600	600	530	562	538	4.803	17	8
<b>India</b>	450	550	550	550	533	533	673	629	2.160	7	4
<b>Latinoamérica</b> México Brasil	Sin datos 400 Sin datos	Sin datos 425 400	Sin datos 454 428	Sin datos 568 459	691 759 646	742 674 713	1.618 1.732 811	2.588 2.504 1.752	5.786 7.137 5.563	20 25 19	Sin datos 17 14
<b>Antigua Unión Soviética Federación de Rusia</b>	400	499	552	610	688	943	1.488	2.937	5.397 6.323	19 22	11
<b>Imperio otomano y predecesores</b>	600	660	Sin datos	770	740	825	1.213	—	—	—	—

<sup>a</sup> Maddison basa sus cálculos en el valor del dólar en 1990, que utiliza como referencia. Todos los demás valores expresados en monedas se convierten a dólares sin utilizar los tipos de cambio actuales, que, como es sabido, son volátiles y no reflejan con exactitud la estructura de los precios relativos. Para facilitar la comparación internacional entre magnitudes propias de la contabilidad nacional, se ha desarrollado un sistema de tipos de cambio con «paridad de poder adquisitivo» que se calculan sobre la base de una cesta representativa de la compra de bienes y servicios, valorados con los precios que presentan en cada momento en los países incluidos en la comparación. Fue la Organización de Naciones Unidas quien primero desarrolló este método, que posteriormente se ha aplicado también en la Unión Europea y que hoy en día emplean igualmente los historiadores. Así pues, los cálculos de Maddison deben entenderse desde la perspectiva de la paridad de poder adquisitivo.

Fuentes: Véase el cuadro 1.1 y, en el caso del imperio otomano, J. Bolt y J. L. van Zanden, «The first update to the Maddison Project: Re-estimating growth before 1820», *Maddison Project Working Paper 4*, 2013.

## **Capítulo 2**

# **DE LAS CIUDADES-ESTADO ITALIANAS A LAS EXPLORACIONES GEOGRÁFICAS**

### **1. EL NUEVO SISTEMA EUROPEO DE CIUDADES**

Hoy en día se reconoce de forma generalizada que las ciudades que nacieron en Europa a partir del siglo XI presentaban características diferentes de las ciudades islámicas, indias y chinas. Es cierto que todas ellas constituyan aglomeraciones de habitantes que solían dedicarse a actividades económicas no agrícolas (manufactura, servicios, burocracia) y entre los que desempeñaban un papel económico preponderante los mercaderes. Pero en Europa también eran comunidades que disfrutaban de una independencia política absoluta (como en los casos italiano, holandés, suizo o hanseático) o, al menos, amplia. Por eso, en el escudo de muchas ciudades europeas, sobre todo las de Italia, aparece la palabra *libertas*. En ellas, los hombres de negocios ejercían también tareas políticas de autogobierno que no se daban fuera de Europa.[\[1\]](#) Veamos ahora con mayor detalle el funcionamiento y las implicaciones institucionales que convirtieron las ciudades europeas, sobre todo las italianas, en centros de innovación en todos los ámbitos, con capacidad para impulsar la acumulación de riqueza (como hemos visto en el cuadro 1.3) y cambios tecnológicos y organizativos.

El sistema económico de la ciudad se basaba en dos pilares: los gremios de los artesanos productores y las cámaras de mercaderes. Por lo general, los artesanos no producían para los almacenes, sino por encargo de los mercaderes, que en ocasiones incluso les facilitaban las materias primas. De este modo, se establecía una estrecha relación entre los mercaderes que desarrollaban los comercios y, con frecuencia, acumulaban materias primas y productos acabados en sus casas-almacén (los *fondachi*), por una parte, y los artesanos que poseían las herramientas y el saber hacer necesarios para la producción, por otra. La industria manufacturera contó muy pronto con importantes innovaciones tecnológicas: a partir del siglo XII se aplicó la fuerza motriz hidráulica para accionar mecanismos en los ámbitos más diversos, como la elaboración del hierro, la tala de árboles, la fabricación del papel o el hilado. En algunos casos se trataba de innovaciones ya conocidas en el mundo islámico y China, pero que los europeos introdujeron o reinventaron. Sea como fuere, los dos sectores en los que la tecnología medieval europea conoció la mayor evolución fueron la navegación y la relojería.

En el caso de la primera, la difusión de la brújula magnética, la elaboración de cartas náuticas y la recopilación de tablas trigonométricas dieron lugar a la navegación instrumental o matemática, que, junto al timón de popa, permitió que las rutas fueran mucho más precisas y factibles, incluso en condiciones atmosféricas poco favorables. Eso sí, estas innovaciones también se conocían en China. La revolución que impulsaron los relojes mecánicos, por su parte, tuvo efectos incommensurables. Tradicionalmente, el tiempo se había medido mediante la clepsidra y el cuadrante solar. Sin embargo, a partir del siglo XIII se buscó en Europa una solución de tipo mecánico. No existe consenso en cuanto al lugar en el que se fabricaron los primeros relojes, aunque lo más probable es que ello ocurriera en la Italia septentrional, si bien Alemania también reclama este mérito. Lo que es seguro es

que el reloj mecánico se difundió a gran velocidad por toda Europa durante el siglo XIV y que se elaboraron obras maestras de la mecánica que calculaban automáticamente no solo las horas y los minutos, sino también los días, los meses, los años y hasta el movimiento de los planetas, y que a menudo iban acompañadas de sonidos y de piruetas de ángeles, vírgenes y otros personajes, que iban apareciendo y desapareciendo a intervalos predeterminados. Puede decirse, sin lugar a dudas, que con el reloj mecánico se estableció definitivamente en Occidente esa mentalidad «mecánica» que constituye la base de su fortuna. El reloj mecánico fue un invento original europeo, desconocido en el resto del mundo.

Las áreas europeas líderes en el desarrollo manufacturero de las ciudades fueron el centro y el norte de Italia y el sur de los Países Bajos (Flandes y Brabante). Italia aprovechó la ventaja que le brindaba su posición geográfica como puente natural entre Europa, el norte de África y Oriente Próximo. Los Países Bajos, por su parte, eran la encrucijada de vías y rutas entre el mar del Norte y la vertiente atlántica de Francia y España. Fueron sobre todo los mercaderes italianos los que desarrollaron las nuevas vías del comercio: se conserva un documento de 1127 en el que se habla de los «lombardos» como participantes asiduos en las ferias que organizaban los señores locales. Las primeras de estas ferias se celebraron en el norte de Italia, en el siglo XII, y desde allí se extendieron por muchos otros rincones de Europa, desde la Champaña o la Provenza hasta Irlanda, pasando por Fráncfort o Escocia.

Los flamencos, esto es, los habitantes de Flandes, se centraron sobre todo en Alemania, donde muy pronto se convirtieron en activos mercaderes locales, pero también llegaron hasta Italia. La apertura del paso de San Gotardo en la primera mitad del siglo XIII, con un peligroso puente sobre un precipicio que se bautizó como el «Puente del Diablo», supuso un empujón también para la zona suiza, que se convirtió en un lugar fundamental para el tránsito de

mercancías. De hecho, fue la participación en el comercio europeo lo que permitió que los cantones suizos se independizaran políticamente. Más adelante se crearon otros pasos alpinos, aunque hacia finales de ese mismo siglo los italianos seguían transportando los productos regularmente por mar, entre el Mediterráneo y el mar del Norte, circunnavegando la península Ibérica y Francia. Se fundaron empresas de transporte terrestre y marítimo y aparecieron correos para el traslado de cartas.

Los italianos, sobre todo los de Venecia, Pisa y Génova, abrieron, en parte gracias a las cruzadas, una serie de rutas extraordinarias en el Mediterráneo meridional y oriental, en las que trataron de excluir a los flamencos y de frenar a otros competidores, como los catalanes. Venecia se convirtió en la «Puerta de Oriente», no solo porque colonizó extensas áreas del este del Mediterráneo, sino también porque sus bases daban apoyo a las expediciones hacia el mar Negro, Crimea e, incluso, Asia Central, la India y China. Existían comunidades de mercaderes venecianos en Egipto, Siria, Túnez, Trebisonda, Constantinopla y Tesalónica, Bulgaria, Rumanía, Grecia, Chipre, Famagusta y Nicosia, Antioquía y Beirut, así como en el reino armenio de Cilicia.<sup>[2]</sup> También se multiplicaron sus rutas hacia la India y China, ya que a las tradicionales vías terrestres (como la Ruta de la Seda) se les unieron las marítimas, que partían de Arabia, atravesaban el mar Rojo, salían al océano Índico por Adén, hacían una parada en el sur de la India o en Sri Lanka y después, bordeando las islas indonesias, llegaban hasta la China meridional (a Guangzhou, esto es, Cantón). Así pues, los europeos se especializaron rápidamente en el comercio extranjero, ya que sus ciudades eran demasiado pequeñas como para ofrecerles mercados suficientes para las capacidades de producción e intercambio que consiguieron desarrollar.

La gran libertad de la que disfrutaron los mercaderes dio lugar a importantes innovaciones también en el terreno de las instituciones económicas, los contratos y la gestión del dinero. Algunas de ellas

fueron tan solo una adaptación de lo que ya se estaba aplicando en otros lugares, especialmente en el mundo islámico. Sin embargo, la difusión y el grado de desarrollo que alcanzaron en Europa fueron muy pronto incomparables. Algunas de las innovaciones más importantes en este sentido son las siguientes:

1. La *commenda* (o, como se la conocía en Venecia, la *collegantia*): en el siglo XII se difundió, especialmente en las ciudades costeras italianas, una forma de asociación de capitales que permitía que aquellos que no desearan trabajar directamente en una empresa pudieran financiarla, adelantando una parte del capital necesario y obteniendo a cambio una remuneración adecuada. Fue a partir de aquí cuando cobró impulso la práctica de la aportación de capitales de muchas personas que no tenían relaciones de parentesco entre sí para emplearlos, bajo la responsabilidad de algún agente, en empresas que prometían elevados rendimientos, con el riesgo, en el peor de los casos, de perder solamente el capital anticipado (responsabilidad limitada). En el siglo XVII se llegó a la sociedad anónima,<sup>[3]</sup> pero hubo que introducir muchas reglas antes de que se generalizase.

2. Los *seguros*: en la República marítima de Venecia, los seguros dieron los primeros pasos, en el siglo XII, para afrontar los grandes riesgos de los armadores que transportaban las mercancías por mar. Con este sistema se redujo considerablemente el riesgo al que estaban expuestas las empresas.

3. La *banca*:<sup>[4]</sup> el término «banca» deriva del lombardo *banka*, es decir, «banco», un tablón cubierto de paño en el que, en origen, se realizaban estas operaciones financieras en las ferias y en las plazas de las ciudades. El préstamo existía como actividad en todas partes, pero la banca que se creó en las ciudades medievales estaba vinculada a la actividad de los mercaderes, hasta tal punto que a menudo una misma persona ejercía de mercader y de banquero, y solo con el paso del tiempo se separaron ambas figuras. Las prácticas bancarias que se desarrollaban —por ejemplo,

la emisión de cartas de crédito o de letras de cambio— no estaban destinadas a obtener una renta fija del poseedor de una propiedad, como ocurre hoy, sino a activar los flujos de crédito para financiar la actividad mercantil en áreas extensas.

Este crédito a la actividad productiva y comercial enriquecía a la ciudad, y no solo a los mercaderes, ya que aumentaba el empleo y permitía que todos disfrutaran de mejores condiciones de vida. Por eso, poco a poco la Iglesia Católica, sobre todo después de la predicación de los franciscanos de la que ya hemos hablado, dejó de calificar de usura estas prácticas de crédito que perseguían fines productivos y empezó a considerarlas moralmente aceptables. Sin embargo, no siempre había una separación clara entre esas nuevas formas de crédito a la inversión y las actividades de crédito más tradicionales, que incluían los préstamos a las casas reales para la guerra, lo cual podía entrañar enormes dificultades para las instituciones bancarias, e, incluso, llevarlas a la quiebra. Por otra parte, el crédito al consumo se confió a institutos específicos con capital donado —los *montes de piedad*—, que lo ejercían a tipos de interés módicos, lo que permitió activar la primera forma de «microcréditos».<sup>[5]</sup> Por último, nacieron los *bancos públicos*, es decir, los bancos especializados en la concesión de créditos a estados, en forma de títulos de «deuda pública» (en italiano se conocían entonces también como «luoghi di Monte»), que servían para librarse guerras, pero también para hacer frente a emergencias alimentarias o sanitarias, o bien para construir infraestructuras públicas. Todo ello acabaría limitando a apenas unos casos marginales el ámbito de crédito que se consideraba usura —y que la Iglesia siguió condenando— y cambió radicalmente los objetivos y las prácticas de las finanzas.

4. La *partida doble*. Se trataba de un sistema para organizar la contabilidad a través de libros en forma de diarios, en los que se anotaba cada gasto y cada ingreso para compararlos y comprender exactamente cómo iba el negocio. Este método se conocía ya en el

mundo islámico, pero los mercaderes europeos, a partir de Leonardo Fibonacci, ciudadano de Pisa que empezó a aplicarlo en 1202, lo perfeccionaron.[\[6\]](#)

5. El *ius mercatorum* («Derecho mercantil», también conocido como *lex mercatoria*). La multiplicación de los comercios incrementó las controversias entre los agentes económicos. Para resolver estos litigios, la corporación de los mercaderes, que disponía de sus propios estatutos, adoptó una normativa vinculante incluso para terceros que no pertenecían a ella y creó una jurisdicción que administraban jueces-mercaderes. Así pues, el *ius mercatorum* era un Derecho mercantil internacional que ideó directamente la clase de los mercaderes y que tenía carácter vinculante, lo cual demuestra hasta qué punto estos vecinos disfrutaban de una posición privilegiada en las ciudades.[\[7\]](#)

La necesidad de registrar los contratos, cada vez más numerosos, determinó la consolidación en Italia de una nueva profesión: la del *notario*. Esta era una figura que ya existía en el pasado, con diferentes atribuciones, pero con reconocimiento únicamente en el ámbito privado. A partir del siglo XII, sin embargo, se consideró a los notarios como garantes de la legitimidad de los negocios jurídicos que se celebraban en su presencia y que adquirían así la condición de actos públicos. A mediados del siglo XIII había en Bolonia unos cuatrocientos notarios en ejercicio, mientras que en Pisa se registraron nada menos que 1.183. A partir del siglo XII, el oficio de los notarios se incorporó al gremio de los *jurisconsultos* y se incluyó entre las asignaturas de los estudios universitarios de Derecho, especialmente en Bolonia y Padua.

La concentración de buena parte de este dinamismo en las ciudades italianas generó en ellas un increíble florecimiento económico, como se muestra claramente en el cuadro 2.1. En el año 1300, la Italia de las *urbes* (es decir, la del centro y el norte) duplicaba la renta per cápita de las áreas europeas más avanzadas (Holanda, España). Inglaterra quedaba muy por detrás. Un siglo

más tarde, las ciudades italianas aún eran las primeras con diferencia, pero Holanda e Inglaterra se habían puesto ya en movimiento. En el siglo XVI, las ciudades italianas empezaron a perder fuelle, pero solo logró ponerse a su nivel Holanda, país que superó a todos los demás en el siglo XVII y que se mantuvo en el primer puesto hasta principios del siglo XIX, cuando la revolución industrial británica alcanzó su madurez (si bien Holanda siguió siendo una nación rica también después de aquel momento). La prosperidad de las ciudades italianas no fue superada por la de Gran Bretaña hasta el siglo XVIII. Las restantes áreas europeas se mantuvieron por detrás hasta mediados del siglo XIX. Fue el caso también de España, que no registró una leve mejoría provisional hasta el siglo XVI.

Las innovaciones institucionales que se pusieron en marcha en las ciudades italianas siguieron adelante incluso cuando dichas ciudades entraron en crisis, aunque es evidente que todas ellas no eran sino evoluciones de prácticas que ya existían con anterioridad. Destacan las siguientes:[\[8\]](#)

CUADRO 2.1. *PIB per cápita en Europa (en dólares de 1990)*

	1300	1400	1500	1570	1650	1700	1750	1820	1850
<b>Inglaterra/ Gran Bretaña</b>	742	1.099	1.058	1.111	925	1.515	1.695	2.074	2.774 <sup>b</sup>
<b>Holanda</b>	876	1.195	1.454	1.432	2.691	2.105	2.355	1.874	2.355
<b>Italia del centro y del norte</b>	1.620	1.751	1.533	1.459	1.398	1.476	1.533	1.511	1.481
<b>España</b>	864	819	846	910	687	814	783	Sin datos	1.079
<b>Alemania</b>	Sin datos	Sin datos	1.146	Sin datos	948	939	1.050	1.077 <sup>a</sup>	1.428
<b>Francia</b>	Sin datos	Sin datos	727 <sup>a</sup>	Sin datos	860 <sup>a</sup>	910 <sup>a</sup>	Sin datos	1.135	1.597

<sup>a</sup> De la antigua base de datos de Maddison, véase el cuadro 1.1.

<sup>b</sup> 1849, porque a partir de 1850 la serie pasa al Reino Unido y, en consecuencia, incluye a Irlanda, que baja el nivel medio de renta.

Fuente: J. Bolt y J. L. van Zanden, «The first update to the Maddison Project. Re-estimating growth before 1820», *Wp 4*, 2013.

- La *bolsa*, como lugar de operaciones comerciales y financieras. La primera bolsa se abrió en Amberes, en 1531, pero no hacía más que formalizar actividades ya existentes desde hacía tiempo en varias ciudades comerciales de Europa, incluidas las italianas.<sup>[9]</sup>
- El *servicio postal*, que se introdujo en el siglo XV, cuando el emperador Maximiliano confió los servicios postales imperiales a Francesco Tasso (procedente de Val Brembana). Su familia se emparentó posteriormente con los descendientes de los Della Torre de Milán y germanizó sus apellidos en Thurn und Taxis.
- La *patente*, que protegía la explotación comercial de los nuevos inventos. Fue introducida por primera vez en Gran Bretaña en 1624, por un período de catorce años.
- Los *códigos mercantiles*, que se fueron formando poco a poco en muchos países europeos y que estaban sujetos a tribunales de lo mercantil, hasta su solemne codificación en la época napoleónica, con la difusión de las cámaras de comercio.

Fue esta larguísima preparación de un humus institucional adecuado para la ampliación y mejor organización de los mercados, así como para las manufacturas en mayor escala y con mecanismos cada vez más automatizados, movidos por energía inanimada (sobre todo hidráulica), la que estimuló los inventos estratégicos que dieron origen a la revolución industrial en Europa.<sup>[10]</sup> Pero antes de llegar a este punto, conviene que nos detengamos un instante en los importantes y duraderos efectos que provocaron las exploraciones geográficas.

## 2. LAS EXPLORACIONES GEOGRÁFICAS Y LAS GRANDES EMPRESAS MERCANTILES

Las exploraciones europeas de los mares en los siglos XV y XVI provocaron una verdadera revolución geográfica que amplió los

horizontes y, al mismo tiempo, comprimió el espacio, ya que a partir de entonces los confines del mundo se definieron y se volvieron mensurables. Se avanzó entonces a un ritmo más acelerado hacia una historia verdaderamente mundial y se inició un proceso de integración económica, política y cultural del planeta que ha seguido intensificándose hasta nuestros días. Sin embargo, lo primero que alteraron los nuevos descubrimientos geográficos fueron los equilibrios que se habían alcanzado en Europa. Para empezar, Italia se quedó fuera de la explotación colonial de las tierras recién descubiertas, y no precisamente porque careciera de navegantes expertos: los primeros exploradores fueron, sin excepción, italianos, aunque trabajaron al servicio de otros gobiernos y empresas. Si decidieron proceder así no fue porque los puertos italianos se encontrasen en el Mediterráneo: lo cierto es que ya se había hallado la forma de salir de este mar y los genoveses y venecianos habían abierto hacía ya tiempo rutas que llevaban sus naves hasta Holanda y Flandes; por otra parte, podían mejorar fácilmente las técnicas navales, sobre todo en el caso de los venecianos, que disponían de astilleros amplios y bien organizados.<sup>[11]</sup> En realidad, los motivos fueron otros. Fundamentalmente dos: en primer lugar, la posición que habían alcanzado las repúblicas marítimas italianas era tan cómoda (como hemos visto en el cuadro 2.1) que no había incentivo alguno para cambiar; en segundo lugar, las dimensiones de las ciudades-estado italianas eran demasiado reducidas como para sostener expediciones del alcance de las que se necesitaban para surcar los océanos sin contar con alianzas estables (que, además, no se quisieron crear).<sup>[12]</sup> Por otro lado, la pérdida de posiciones del comercio mediterráneo fue lenta, en parte por la resistencia del mundo islámico, al que le interesaba que se mantuvieran las rutas tradicionales, que defendió durante largo tiempo, aunque finalmente resultara vencido en este empeño junto con los italianos.

Para Portugal, en cambio, aquella fue una oportunidad única. Su ubicación lo había dejado fuera de las corrientes de tráfico europeas

y parecía que los reyes locales no encontraban la forma de salir de la marginalidad a la que estaban condenados. España, por su parte, se había acostumbrado, por sus largos conflictos con los árabes, a un régimen continuo de guerra, que no le había permitido crear una organización estatal próspera desde el punto de vista económico. Por eso, probó suerte con Cristóbal Colón y, cuando vio los primeros resultados de su expedición, se concentró en la aventura colonial, a la que aplicó un enfoque militar de conquista. Sin embargo, no fueron los primeros países europeos que se lanzaron a la colonización los que lograron sacar mayor partido de las nuevas vías hacia las Indias y del descubrimiento del Nuevo Mundo. El paso del testigo de las exploraciones de Portugal y España a Holanda y, posteriormente, a Inglaterra, tiene varias causas principales: la decadencia de Portugal se debió al hecho de que en 1578 se incorporó al reino español y, en consecuencia, no pudo seguir actuando de forma autónoma; el auge de los holandeses se explica fundamentalmente por su feroz resistencia frente a la dominación española, que fue posible sobre todo por la riqueza que habían acumulado gracias al comercio (véase, de nuevo, el cuadro 2.1). La precoz decadencia de España, por su parte, se debe a que las riquezas que había conseguido en las colonias la animaron a embarcarse a lo grande en demasiadas aventuras militares en Europa, sin preocuparse por mejorar debidamente su estructura económica nacional. Por último, el crecimiento de Gran Bretaña fue fruto de un original enfoque del uso de sus colonias, aspecto este que analizaremos en profundidad en el capítulo 3.

Además de provocar grandes cambios en los equilibrios en Europa, las exploraciones geográficas pusieron en valor el continente que se denominó América y que había permanecido completamente aislado del resto del mundo, y acabaron con el semiaislamiento en el que había vivido Asia. De hecho, aunque hasta entonces hubieran existido importantes flujos comerciales entre Europa y Asia, que comenzaron ya en la Antigüedad, el

transporte siempre había sido extraordinariamente difícil y nunca había permitido el establecimiento de relaciones estrechas. Cuando las naves europeas llegaron directamente al océano Índico, aquel aislamiento terminó, en parte con la conquista de territorios asiáticos por parte de los europeos, en parte con la disolución de equilibrios locales milenarios (como la decadencia del imperio chino y la renovación del japonés).

Pero antes de seguir examinando las consecuencias económicas y políticas de las exploraciones geográficas, es necesario que respondamos a una pregunta fundamental: ¿por qué no fue China quien exploró y colonizó el mundo? Aun cuando hemos visto ya por qué el mundo islámico no aceptó este desafío, lo cierto es que, de entrada, no habría por qué descartar que China sí lo hiciera, dado que, al igual que Europa, sus tierras están bañadas por un océano. Según el investigador Daniel Headrick,[13] existían cinco tradiciones marineras, de las que, sin duda, la china era la más avanzada. Los chinos habían construido las potentes naves conocidas como *juncos*, impermeabilizados, con múltiples puentes y entre tres y doce mástiles, que podían transportar hasta mil hombres y mil toneladas de carga. Utilizaron la brújula magnética y el timón de popa desde el siglo XI y eran las embarcaciones más evolucionadas de su época. Podrían haber atravesado sin dificultad el Pacífico. De hecho, existe una anécdota histórica que demuestra la capacidad tecnológica de China en el terreno naval: en 1405, el emperador chino decidió enviar al Sureste Asiático y al océano Índico una flota de 317 naves con 37.000 hombres, a las órdenes del almirante Zheng He. Los barcos de mayor tamaño tenían una longitud aproximadamente cinco veces superior a la de la más importante carabela de Cristóbal Colón, la *Santa María*. A aquella le siguieron otras expediciones, hasta 1423, pero los emperadores posteriores no consideraron necesario insistir en aquella vía y, tras un último viaje en 1432, el comercio con el extranjero se limitó drásticamente, los «barcos del

tesoro» (como se los conocía) se destruyeron o bien se dejó que se pudrieran y se prohibió construir otras embarcaciones nuevas.

¿Cómo se pudo llegar a aquella situación? Los investigadores lo explican por la construcción de canales interiores, que hicieron innecesario navegar por la costa, y por la amenaza de nuevas invasiones desde el norte, que obligó a destinar recursos a la construcción de la Gran Muralla.<sup>[14]</sup> Pero seguramente lo más determinante fue, por una parte, las dimensiones del imperio chino, que favorecían una mentalidad de autosuficiencia y un concepto de estabilidad que no se quería dañar con aventuras fuera del territorio, y, por otra, la falta de poder político en manos de los mercaderes,<sup>[15]</sup> que no tenían forma de oponerse a las decisiones imperiales. Incluso las expediciones de Zheng He habían sido impulsadas por el emperador, y no por los comerciantes.

Las tradiciones marineras europeas eran dos: 1. La *mediterránea*, propia de una zona en la que, debido a sus vientos suaves e imprevisibles, se preferían las embarcaciones de vela, con remeros para casos de necesidad. La *galera*, con forro liso, era el barco habitual. Con ella, venecianos y genoveses se aventuraron incluso fuera del Mediterráneo, hasta alcanzar Bélgica e Inglaterra. Se trataba de embarcaciones poco adecuadas para la mar gruesa y solo tenían capacidad para transportar provisiones para los remeros para unos pocos días. 2. La de *Europa del norte*, que desarrolló las *cocas*, embarcaciones robustas (con forros de tipo tingladillo y grandes cantidades de madera), muy altas, sin remeros, con una capacidad de carga de trescientas toneladas y nada fáciles de maniobrar. Portugal fue el primer país europeo que desarrolló barcos más adecuados para una navegación en mar abierto: se trataba de las *carabelas*, a medio camino entre la galera y la coca, pero sin remeros, con velas mixtas (latinas y cuadras), con un puente, un castillo y el timón de popa. Las carabelas eran rápidas y fácilmente maniobrables y podían realizar largas travesías marítimas, pero no servían para transportar cargas pesadas. Por

eso, hacia finales del siglo XV se construyeron también embarcaciones más anchas, con casco más profundo, llamadas *naos*. Fue con estos dos tipos de barco y con la brújula como se realizaron las exploraciones decisivas. Después de que los portugueses consiguieran circunnavegar África y de que Cristóbal Colón atravesara el océano, en el siglo XV, la certeza de que se podían afrontar largas travesías y superar con éxito los desencuentros con los pueblos indígenas de las tierras descubiertas animó a los europeos a iniciar una extensa cadena de exploraciones, al final de la cual no quedó ni un solo rincón del mundo sin recorrer. Con el tiempo, los barcos se fueron perfeccionando y se implantó como modelo más extendido el *galeón*, llamado así porque se trataba de una evolución de la galera (aunque ya sin remeros), de mayores dimensiones que la nao, con proa y popa muy altas —lo que permitía albergar varios tipos de puentes—, velaje muy complejo y piezas de artillería —incluso los galeones no militares—. Presumía de una capacidad de entre quinientas y dos mil toneladas, lo que le permitía surcar los mares durante meses y meses.

Por vez primera, el mundo conocido no acababa en las Columnas de Hércules, en el desierto africano marcado con la divisa *hic sunt leones* o en los lejanos y prodigiosos territorios chinos, sino que se presentaba completo, como un globo formado por numerosos océanos separados por múltiples tierras. Quienes abrieron este horizonte inesperado eran hijos de las más avanzadas civilizaciones europeas, así que es natural que lo primero que trataran de aumentar fuese aquello que producía riqueza por aquel entonces: las mercancías. Para empezar, se crearon nuevas rutas para importar productos ya conocidos: especias, seda, azúcar y otros artículos de Oriente que hasta aquel momento habían pasado por las rutas mediterráneas, controladas por las ciudades italianas, después de navegar por el océano Índico y recorrer los territorios islámicos, sobre todo Asia Menor. No solo las ciudades italianas

vieron cómo disminuía drásticamente el tráfico; también el imperio otomano, por el que pasaban las mercancías que no se transportaban por mar, sufrió una reducción de los flujos y de los ingresos del estado y no supo reaccionar, lo que desencadenó su decadencia. A continuación, comenzó el comercio de nuevos productos: en América se descubrieron abundantes plantas desconocidas en Europa y también otras ya conocidas, pero difícilmente cultivables. Entre ellas estaban el maíz, el aguacate, la calabaza, la patata, el tomate, el pimiento, la vainilla, los cacahuetes, el cacao, el girasol, la piña, la fresa, el mango, la papaya y el tabaco.

La historia del maíz es una de las más interesantes: se trataba de un producto básico en Centroamérica, donde algunos pueblos lo preparaban incluso en forma de palomitas. Cuando llegó a Europa, se hizo muy popular en el sur, donde se cultivaba en rotación, alternándose con el trigo. En muchas zonas se convirtió en el alimento básico de los agricultores (preparado como polenta) y en el nutriente principal de muchos tipos de animales. También la patata, originaria de Haití, se difundió enormemente en Europa, especialmente en Irlanda y en el continente. El cacao, que no se consiguió hacer crecer en tierras europeas, era cultivado ya por los aztecas, que lo utilizaban para preparar una de sus bebidas favoritas, reservada, por lo general, para los dignatarios. El café, en cambio, llegó a Europa desde el mundo islámico, que a su vez lo había traído de África, e hizo el recorrido inverso, hasta que se convirtió en uno de los principales productos de Brasil. También la caña de azúcar fue introducida por los españoles en Centroamérica y por los portugueses en Brasil. El té, por su parte, era una bebida china, que llegó a Europa desde Asia —sobre todo desde la península Indostánica— cuando se activaron las nuevas rutas comerciales.

Por último, cabe recordar las ingentes cantidades de oro, plata y otros metales preciosos que llegaron a Europa desde América y

África. Entre finales del siglo XV y principios del XVI se produjo un largo proceso de aumento de precios (inflación) prácticamente en toda Europa, pero sobre todo en los países que importaban estos metales (España y Portugal) y en aquellos a los que esos países les compraban las mercancías (países del norte de Europa, Holanda e Italia). Ya los autores de aquella época defendieron la tesis de que esta inflación se debió al incremento del flujo de metales preciosos (cuya abundancia provocó una devaluación de las monedas que se acuñaban con ellos frente a las demás mercancías). Más recientemente, sin embargo, además de señalar la causa monetaria, el aumento de los precios del siglo XVI se ha explicado también por el incremento de la demanda de productos alimentarios, embarcaciones, armamentos y viviendas, debido al importante crecimiento de la demografía y la circulación de bienes.

Pero además de estos intercambios de productos antiguos y modernos en nuevas rutas, comenzó otro comercio, cuya importancia fue crucial para el desarrollo del Nuevo Mundo: el comercio de esclavos africanos, conocido también como *trata de esclavos*. Como consecuencia de la catástrofe demográfica que provocaron los europeos, especialmente con la extensión de epidemias a las que los nativos americanos fueron incapaces de resistir, así como de las necesidades específicas del sistema de plantaciones que se estableció en Centroamérica, Brasil y el sur de Estados Unidos, que no lograba atraer a la mano de obra europea, se activó un *comercio triangular* que partía de Europa, hacía una parada en la costa oeste de África central, intercambiaba productos europeos por esclavos africanos, continuaba hacia América y allí vendía a los esclavos y compraba productos americanos y metales preciosos, que transportaba a Europa, donde los comercializaba. Esta importación de esclavos negros en América comenzó inmediatamente después de su descubrimiento, pero en el siglo XVI fue un fenómeno menor: se calcula que durante todo aquel siglo se

embarcaron hacia América 266.000 esclavos. En el siglo XVII, sin embargo, aquella cifra se multiplicó por cinco, pero la mayor parte del transporte de esclavos tuvo lugar en el siglo XVIII, hasta que aquel comercio se prohibió en la primera mitad del siglo XIX.

Quienes obtuvieron significativas ventajas comerciales con la apertura de todo el mundo a la navegación fueron empresas de grandes dimensiones constituidas como sociedades anónimas, una forma institucional que, como se ha explicado ya, es sucesora de la *commenda*. Todos los países colonizadores contaban con sociedades mercantiles que, en algunos períodos, se contaban por decenas. Pero los dos estados que cosecharon mayor éxito en el uso de este tipo de empresa fueron Holanda y Gran Bretaña, que prestaron apoyo a sus compañías no solo con la legislación, sino también con naves militares: cabe recordar que la escasez de recursos de Inglaterra (que se ilustra en el cuadro 2.1) determinó que durante mucho tiempo las exploraciones geográficas financiadas por el estado se dejaran en manos de aventureros particulares, como los corsarios, esto es, piratas que actuaban por cuenta y con la autorización del gobierno inglés, del que obtenían una *patente de corso* (o sea, un permiso oficial para su actividad). Fue el caso de Richard Hawkins, de su primo Francis Drake y de Walter Raleigh, todos ellos en activo entre finales del siglo XVI y principios del XVII. De 1577 a 1580, Drake circunnavegó el mundo, siguiendo las huellas de Magallanes. Por su parte, Raleigh fundó, en 1585, la primera colonia inglesa en Norteamérica, a la que dio el nombre de Virginia, en honor a Isabel de Inglaterra, la «Reina Virgen». Burlando el monopolio español y portugués, los corsarios se dedicaron al contrabando de armas y de esclavos, vendidos ilegalmente a las colonias americanas que necesitaban mano de obra. Además, el asedio de las naves de Drake resultó decisivo en 1588 para la derrota de la *Armada Invencible*.

Más adelante, surgieron las compañías oficiales, como la East India Company (Compañía Británica de las Indias Orientales), creada en Londres en el año 1600, que se hizo con el monopolio del comercio con los territorios situados al este del cabo de Buena Esperanza y, ya en la segunda mitad del siglo XVII, con la autorización para ejercer un poder soberano sobre los territorios en los que se estableciera.<sup>[16]</sup> En 1647, la empresa disponía ya de veintitrés filiales en la India, un país enorme sobre el que acabó ejerciendo un control absoluto, tras una larga disputa con Francia. En el siglo XVIII, la Compañía extendió su radio de acción hasta las costas de China, donde fundó Hong Kong y Singapur. En 1784, un decreto del Parlamento británico determinó que, en lo sucesivo, la empresa debería quedar bajo el control del gobierno inglés, para limitar su autonomía y combatir la corrupción de sus funcionarios. En 1833, la Compañía perdió todos sus privilegios comerciales. En 1857 se disolvió y todas sus funciones administrativas en los territorios indios y asiáticos pasaron al ejecutivo británico.

La compañía holandesa «gemela», es decir, la Vereenigde Oost Indie Compagnie (o VOC), se mantuvo activa entre 1602 y 1799. En apenas unos años, le arrebató a los portugueses el control del cabo de Buena Esperanza y del océano Índico. Estableció bases comerciales en Ceilán, Indonesia y Taiwán, así como en China y Japón, e incluso en Nueva Zelanda. Los holandeses explotaron cruelmente a la población de los territorios bajo su dominio, a la que gravó con elevados impuestos y sometió a un régimen de esclavitud en las plantaciones. En 1800, la compañía fue disuelta, toda vez que su patria perdió su independencia en manos del ejército napoleónico.

De este modo, se crearon grandes imperios coloniales que, en cierto sentido, compensaron la incapacidad de los países europeos para construir en el Viejo Continente imperios similares a los que existían en Asia. Evidentemente, se trataba de imperios muy distintos de los orientales, ya que estaban habitados por

poblaciones heterogéneas, geográficamente dispersas y muy distintas entre sí.<sup>[17]</sup> El primer país que construyó un imperio colonial fue Portugal, que utilizó para ello asentamientos comerciales a modo de avanzadilla. Como ya se ha indicado anteriormente, esta fue, al principio, su peculiaridad, pero cuando Portugal se anexionó a España, en 1578, tal originalidad dejó de ser relevante. España, por su parte, aplicó un enfoque de conquista militar de las áreas que quería colonizar, todas ellas con abundante población indígena. El gobierno español creó a su vez gobiernos bajo las órdenes de los virreyes y una élite española decidida a emplear la mano de obra local en las minas para exportar hacia la madre patria metales preciosos, sobre todo, mientras que las rentas de la agricultura quedaban en manos de propietarios también españoles. Así pues, la élite política y económica que vivía en las colonias era rica y poco dada al emprendimiento, ya que no estaba formada por mercaderes. Por si fuera poco, en la madre patria las importaciones no se emplearon para fines productivos, sino para financiar guerras y consumos ostentosos. Este «estilo colonial» español explica el efímero impacto económico que las colonias tuvieron sobre la metrópoli.

Los holandeses aplicaron un enfoque colonial similar al de los portugueses, es decir, centrado en el comercio, pero cosecharon un éxito mucho mayor gracias a su duradera autonomía política y a su progreso cultural, que les impulsó a mejorar tecnologías navales e instrumentos organizativos, hasta convertirse en el país más rico, de lejos, de la Europa del siglo XVII (cuadro 2.1). Precisamente este éxito comercial fue, con toda probabilidad, el origen de su atraso industrial, a pesar de que el país no carecía de manufacturas, aunque tampoco hay que subestimar la feroz competencia que suponían para ellos los ingleses. Estos últimos empezaron a un ritmo muy lento y apenas mejoraron su economía entre el siglo XV y el XVI. Sin embargo, en aquellos años, sobre todo durante el largo

reinado de Isabel, en el siglo XVI, consolidaron su política y su cultura y sacaron cada vez mayor partido de su gobierno representativo, que en el siglo XVII puso en marcha políticas de apoyo a la producción del país a través del mercantilismo. Pero el caso inglés se analizará en profundidad en el capítulo 3.

En definitiva, el papel que desempeñó el comercio internacional puesto en marcha por los europeos en la mejora de los transportes, la diversificación del consumo, la oferta de materias primas estratégicas y el aprovechamiento de numerosas innovaciones tecnológicas e institucionales fue enorme y permitió mantener los ingresos de los países (primero, de Italia; más tarde, de Holanda e Inglaterra) que llevaron a cabo en mayor medida la «revolución comercial». Se trató de un proceso que se extendió a lo largo de unos siete siglos (del XI al XVII), que provocó que Europa (sobre todo, las ciudades marítimas italianas) absorbiera, en un primer momento, todo lo que las áreas eurasiáticas más avanzadas habían logrado ya y que, posteriormente, diera un salto hacia delante. Y como el paso decisivo lo emprendió Gran Bretaña, dedicaremos el capítulo 3 al desarrollo de este país.

## **Capítulo 3**

### **POR QUÉ GRAN BRETAÑA FUE EL PRIMER PAÍS EUROPEO EN INDUSTRIALIZARSE**

#### **1. EL NACIMIENTO DE UNA EXCEPCIÓN: LA MONARQUÍA PARLAMENTARIA INGLESA Y EL MERCANTILISMO**

Ahora estamos ya en condiciones de preguntarnos por qué, entre todos los países europeos que habían participado desde la Edad Media en adelante en la transformación sociopolítica-económica-cultural de Europa, fue Gran Bretaña[1] el primero que albergó la revolución industrial. En realidad, no es muy difícil responder a esta pregunta: Gran Bretaña logró reunir, en apenas unos siglos, el mayor número de las condiciones favorables al crecimiento a las que nos hemos referido en los capítulos anteriores: no solo poseía un clima templado y abundantes recursos hidráulicos, además de encontrarse en una posición geográfica estratégica para participar en las exploraciones geográficas, sino que también supo desarrollar su propia cultura y su propio sistema político-institucional para disponer de las mejores condiciones para la innovación y la inversión. También tuvo la suerte de contar con importantes reservas de carbón muy cercanas a la superficie. No obstante, hay motivos de sobra para conjeturar que, si no hubiese dispuesto de estos recursos energéticos, el país habría encontrado otras soluciones, como ocurrió en el caso de la industria del

algodón, que no podía recurrir a materias primas nacionales, pero consiguió sostenerse gracias a las importaciones.[\[2\]](#)

Desde el punto de vista político la monarquía inglesa evolucionó progresivamente hacia un menor grado de absolutismo a partir de la famosa *Magna charta* de 1215, que contenía una larguísima serie de cláusulas que limitaban el poder del rey frente a los eclesiásticos, a los barones e, incluso, a la gente corriente. Si bien es cierto que no todos los reyes ingleses se comportaron de acuerdo con ello, también es verdad que la consulta a los barones y eclesiásticos en primer lugar, y a los *commons* después, especialmente en cuestiones de finanzas públicas, fue consolidándose cada vez más, aunque fuera a través de un continuo forcejeo con el rey. Todavía en el siglo XVII tuvieron lugar fuertes enfrentamientos,[\[3\]](#) que culminaron en el breve episodio republicano de Cromwell, pero también hubo escaramuzas más tarde, hasta que, hacia finales del mismo siglo, cuando estalló la revolución Gloriosa (1688), el Parlamento asumió el control directo de las finanzas públicas, estableció una deuda pública distinta para las finanzas del rey y fundó el Banco de Inglaterra (1694). De ahí en adelante, la monarquía se mantuvo como un símbolo de la unidad de la nación, pero ya no gobernó más, en tanto que el gobierno representativo fue adquiriendo fuerza, hasta que se llegó a una verdadera democracia. Inglaterra fue la primera —y, durante mucho tiempo, la única— monarquía parlamentaria de Europa. Su gobierno no emanaba directamente de los mercaderes, como ocurría en las ciudades-estado, pero estaba dispuesto a escuchar y a apoyar las demandas de los hombres de negocios. Como, además, Inglaterra era un reino, contaba con mayores recursos militares que las ciudades-estado para hacer frente a las potencias extranjeras y sostener sus propias empresas, a través de su flota militar y, sobre todo, de sus políticas económicas, que se han calificado de «mercantilistas».[\[4\]](#)

Entre las medidas políticas más importantes, cabe señalar la prohibición de exportar lana en bruto (para incentivar su tratamiento

en suelo inglés), la autorización de la emigración de artesanos especializados y la exportación de maquinaria, con el fin de explotar toda la capacidad productiva del país. Pero si cabe destacar una medida, es la que se plasmó en las *Actas de Navegación* (la primera de ellas, adoptada en 1651, durante el gobierno republicano de Cromwell), que establecían que el comercio desde y hacia Gran Bretaña debía realizarse empleando naves británicas y evitando hacer escala en puertos de otros países europeos. De este modo, se arrebató a los Países Bajos el liderazgo en el comercio marítimo y se fomentó el crecimiento de la industria naval en Gran Bretaña. Otro importante apoyo para el florecimiento de la industria manufacturera inglesa fueron las conocidas como *Calico Acts* (1701 y 1721), que primero limitaron y después prohibieron la importación de tejidos de algodón estampados indios, con lo que se convirtieron en un potente estímulo para la consolidación de la industria algodonera nacional, basada en la importación de algodón en rama desde las colonias; una industria que fue una de las más importantes durante la revolución industrial inglesa.

## 2. OTRAS EXPLICACIONES SOBRE EL HECHO DE QUE LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL SE PRODUJERA EN GRAN BRETAÑA

Desde el punto de vista del Derecho, Gran Bretaña desarrolló el llamado *Common Law*, que presentaba una elevada capacidad de adaptación a los cambios que se producían en la sociedad, porque legislaba y administraba la justicia sobre la base de los cambios en las costumbres, comprobados mediante el examen de casos, que se convertían en modelos para las aplicaciones subsiguientes, más que sobre la base de la conformidad a un cuerpo de leyes que solo podían ser modificadas a intervalos a menudo muy largos.<sup>[5]</sup> Todo ello reforzó cada vez más la protección de los intereses de los particulares contra los de otros particulares, pero también contra la

injerencia del estado. El caso de los *enclosures* (los cerramientos que permitieron la privatización de las tierras y su explotación racional por medio de la rotación de los cultivos) revela mejor que ningún otro el proceso de progresiva «privatización» de los recursos que tuvo lugar en Gran Bretaña con el fin de darles un uso mejor y más eficaz y aumentar así la productividad de todo el sistema.[\[6\]](#)

Al mismo tiempo, para impedir que el florecimiento de los derechos de propiedad perjudicase de forma irreparable a aquellos que no podían disfrutarlos, tras la Reforma se optó por normalizar las medidas solidarias que habían proliferado especialmente gracias a la Iglesia Católica, recogiéndolas en las *Poor Laws*, leyes con vocación universal que, a partir de 1601, obligaron a los ricos a pagar impuestos para redistribuirlos después y financiar así los subsidios y el empleo dentro de las casas de trabajo, con los que se intentaba aliviar la situación de las personas desocupadas o con alguna incapacidad, con el objetivo expreso de utilizar lo máximo posible las fuerzas productivas del país, garantizar un orden público que no entorpeciese el adecuado desarrollo de las actividades económicas y sostener el consumo. Recientemente, Avner Grief[\[7\]](#) y otros autores han destacado el papel universalista e impersonal que desempeñaron las *Poor Laws*, incluso en comparación con las instituciones sociales de China, que, a diferencia de las inglesas, se basaban en la solidaridad familiar y reforzaban el enfoque comunitario de la actividad económica. Según las últimas teorías, la seguridad de contar con una red de ayuda en caso de que se cayera en la pobreza aumentó la propensión al riesgo, redujo el nivel de violencia —y, con él, el número de revueltas—, mantuvo el consumo interno y brindó puestos como aprendices incluso a aquellos que no podían buscar un trabajo de forma autónoma.

Gran Bretaña abrazó después con entusiasmo la aventura de las exploraciones geográficas, del comercio internacional y de la mejora de los transportes marítimos, que la llevó a crear las compañías comerciales especializadas en rutas particulares, a establecer

colonias en todo el mundo, a superar a las primeras potencias coloniales (Portugal, España y Países Bajos) y a derrotar a Francia, lo que le permitió acumular importantes capitales. En Londres se desarrollaron los denominados *merchant banks*, que, haciendo honor a su nombre, ponían capital a disposición de comercios y otras actividades internacionales, fundamentalmente.<sup>[8]</sup> Tampoco faltaban bancos que fincasen en todo el país los crecientes negocios (los llamados *country banks*), aunque muchos autores han observado que se financiaba más el capital circulante que los capitales a largo plazo, los cuales solían ser reunidos directamente por los inversionistas. Como ha apuntado con acierto Pomeranz,<sup>[9]</sup> gracias a las colonias Gran Bretaña pudo deslocalizar las producciones que hacían un uso más intensivo de la tierra —que, como es sabido, presentan un escaso valor añadido— y especializarse en actividades que producían más riqueza.

A todo ello se añade el desarrollo de la filosofía inglesa en sentido empírico, el nacimiento de la economía política con Adam Smith y la difusión de la cultura por medio de diarios, academias y clubes. Si bien es cierto que solo la mitad de la población británica sabía leer y escribir en la segunda mitad del siglo XVIII, también se observa que probablemente solo Suecia se encontraba en mejores condiciones y que la tecnología de la primera revolución industrial no exigía, en realidad, estudios particularmente avanzados, sino una mentalidad curiosa, una capacidad de aprender a partir de la experiencia mediante un proceso de *trial and error* (ensayo y error) y, sobre todo, una gran motivación para utilizar los propios talentos con finalidades productivas.

Otro factor que se subraya en la literatura como elemento estratégico fue la amplia difusión en Gran Bretaña del *European Marriage Pattern*, es decir, de la práctica de la familia nuclear. Según los estudios más recientes, la familia nuclear se generalizó en Inglaterra después de la epidemia de la peste negra, y lo hizo en mayor medida que en otros países de Europa (donde también se

estableció este modelo).[10] En la familia nuclear los cónyuges se casan más tarde, los miembros (incluidas las mujeres) trabajan, especialmente antes del matrimonio, se establece una relación más paritaria entre los esposos (se pregunta a la mujer si desea casarse y su dote le garantiza cierto grado de autonomía), se tienen menos hijos y se suele dar a estos una mejor educación para fomentar su independencia; además, por ser frágil, está más abierta a los vínculos externos, especialmente las «corporaciones» formadas junto con otros sujetos (monasterios, universidades, cámaras de mercaderes, asociaciones artesanales, cofradías, hospitales y, más adelante, mutualidades). Es la familia nuclear la que desarrolla las virtudes «burguesas» de amor por el trabajo bien hecho, promoción de los talentos individuales, higiene y espíritu emprendedor que, según McCloskey, son fundamentales para explicar el progreso económico y, en última instancia, la revolución industrial inglesa.[11]

Entre las contribuciones más recientes que han intentado explicar por qué la revolución industrial se produjo en Gran Bretaña cabe citar también los estudios de Allen[12] y de Kelly, Mokyr y O'Grada.[13] El primero defiende que fueron los salarios, más elevados por la peste negra, los que impulsaron en Gran Bretaña las innovaciones (especialmente las que facilitaban el *labour saving* o ahorro de trabajo) que permitían mantenerlos. Los otros autores han reprochado a Allen que no haya tenido en cuenta que fueron pocas las innovaciones inglesas que se orientaron hacia el ahorro de trabajo, mientras que en Holanda, donde los salarios también eran altos, se demostró que no tiene por qué existir un vínculo entre sueldos elevados y revolución industrial. De hecho, es posible que tal vínculo no se dé.[14] Kelly, Mokyr y O'Grada se fijan, en cambio, en la productividad del trabajo inglés, que para ellos no solo es el origen de unos salarios más altos, sino que también explicaría por qué unos sueldos elevados no se tradujeron en un mayor coste por unidad de producto, lo cual supuso una garantía de competitividad para las manufacturas británicas. Estos autores atribuyen la mayor

productividad de los operarios ingleses a varios factores institucionales, entre ellos el de la figura del aprendiz, que apareció en los gremios artesanos medievales y que se mantuvo en Inglaterra incluso después de que desaparecieran dichos gremios; también destacan el mejor abastecimiento de comida (por las mejoras agrarias que permitieron los *enclosures*), gracias al cual los británicos eran más altos y más fuertes y vivían más tiempo.

### 3. CARACTERÍSTICAS DE LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL

Un acontecimiento tan complejo e inesperado como la revolución industrial no puede explicarse a través de un único factor, sino de una red de causas que se han entrelazado de tal modo que acaban sosteniéndose mutuamente. Lo que está muy claro es que el proceso de preparación fue lento y comenzó con una asimilación de numerosos factores institucionales que habían nacido en otros lugares de Europa, pero que se consolidaron y perfeccionaron en Gran Bretaña para sacar el máximo partido a las condiciones geográficas (el hecho de que se tratase de una isla bañada tanto por el Atlántico como por el mar del Norte) y naturales (el carbón disponible) del país. Gran Bretaña logró su plena transformación industrial (con la participación de sus tres regiones, aunque bajo la dirección de Inglaterra) en los doscientos años que transcurrieron entre mediados del siglo XVII y mediados del XIX.<sup>[15]</sup> En diversos sectores industriales, particularmente en la hilatura y el tejido del algodón, se introdujeron nuevos procesos de producción cada vez más mecanizados,<sup>[16]</sup> mientras que en la elaboración del hierro la novedad fue la utilización del *carbon coke* (empleado por primera vez por Darby en 1709, en Coalbrookdale), innovación esta que, con sucesivos perfeccionamientos, permitió la producción de hierro colado y después de acero por medio del pudelaje (o pudelación). Con ello, el sector no solo se libró de la dependencia del cada vez

más escaso carbón de leña, sino que también obtuvo un producto más fiable y resistente.

Pero la innovación que sin duda marcó la ruptura definitiva con el pasado fue la puesta a punto de la caldera de vapor, un proceso que se perfeccionó a lo largo de casi un siglo, entre 1698, cuando se construyó la primera bomba de vapor, bautizada por su inventor, Thomas Savery, como el «amigo del minero» —porque se utilizaba especialmente en las minas—, y 1782, cuando Watt[17] y Boulton lograron producir su primera máquina de vapor mejorada (es un decir, porque las mejoras sucesivas fueron innumerables), también de uso habitual en la minería, dados los graves problemas de aspiración del agua y la gran disponibilidad de carbón *in loco*. Después se pasó a su aplicación en las hilanderías de algodón (1785), en lugar de la energía hidráulica. Más tarde le tocó el turno a la industria del hierro, a otros sectores industriales y, finalmente, a los transportes, con la construcción, por parte de Richard Trevithick (ingeniero de minas), de la primera locomotora que funcionó, en 1801. También en este caso la primera aplicación fue realizada en las minas, en concreto por George Stephenson (1813), un técnico mecánico. Asimismo, la primera línea, la Stockton-Darlington (1825), unía dos minas.[18]

Lo que ha subrayado con gran eficacia Wrigley[19] es que con la máquina de vapor la humanidad cambiaba integralmente la manera de explotar la tierra: de utilizar solo la corteza terrestre para atender las necesidades más indispensables de la vida humana —alimento, materias primas, calefacción y vivienda, energía motriz— se pasó a explotar también los recursos del subsuelo —primero el carbón, después el petróleo, el gas, el uranio y muchos otros elementos— para no pocas de las necesidades antes indicadas, con lo que se reservaba el suelo para la producción de alimento y de alguna materia prima importante (como el algodón), que no tenían que competir con la producción de los demás bienes (especialmente, de la leña) que sustraían espacio a los cultivos.

El paso de la explotación preponderante del suelo al uso intensivo del subsuelo se tradujo en un aumento de la productividad hasta entonces nunca visto. Para empezar, las reservas del subsuelo constituían un *stock* de grandes proporciones y no unos flujos limitados por la extensión de la tierra y el paso de las estaciones. Perfeccionando las máquinas se podía, por tanto, aumentar la extracción y la utilización de tal *stock* a placer, lo que permitiría notables aceleraciones de la producción. Además, con una fuente de energía tan abundante existía un importante incentivo para potenciar las máquinas cada vez más, de modo que llegasen a mover complejos industriales e infraestructuras de colosales dimensiones, capaces de obtener una cantidad nunca vista de productos tampoco nunca vistos. Si anteriormente la pobreza había sido inevitable, dada la limitación de los recursos que el suelo podía proporcionar cada año para una multiplicidad de fines alternativos, después de la revolución industrial la pobreza se convirtió en una responsabilidad social ligada a las modalidades de distribución de los productos, y no a su insuficiencia absoluta.

Esta visión «energética» de la revolución industrial es más significativa que la anterior, que consideraba la revolución industrial un fruto de la ciencia y de la tecnología modernas. Ninguno de los inventos importantes de la revolución industrial inglesa exigió unas bases científicas distintas de las que ya existían en el imperio romano. Hasta la caldera de vapor era conocida, pero no se le veía utilidad práctica alguna y, al igual que ocurría con la pólvora en China, solo se la empleaba para actividades lúdicas. Sin embargo, la visión energética remite también a otras primeras causas más importantes, esto es, a las oportunidades para obtener beneficios que se encontraban en los mercados, vendiendo más a precios más bajos, lo que suponía un fuerte incentivo para buscar fuentes de energía cada vez más potentes y máquinas cada vez más automatizadas, a fin de aumentar el flujo de los productos disponibles y contener los costes. A su vez, a causa de los

desarrollos antes descritos, los mercados habían aumentado en el caso de Europa, y particularmente en el de Gran Bretaña, y así se comprende que nos encontremos frente a un proceso que se autoalimenta y se autosostiene.

CUADRO 3.1. *Evolución del PIB per cápita en Gran Bretaña de 1700 a 1849*

	\$ 1990 per cápita	Índices anuales de crecimiento
1700	1.513	
1750	1.695	0,23
1775	1.815	0,27
1800	2.097	0,59
1820	2.074	–
1830	2.227	0,68
1840	2.521	1,22
1849	2.774	1,06
1700-1850		0,36

Fuente: Véase el cuadro 1.3.

Se ha debatido mucho acerca de los efectos de la revolución industrial sobre el aumento de los ingresos, partiendo de las estimaciones cuantitativas de la renta nacional que publicaron en 1962 Deane y Cole.[\[20\]](#) Ya aquellos primeros cálculos ponían de manifiesto que, hasta mediados del siglo XIX, cuando se considera, de forma convencional, que concluyó la revolución industrial y comenzó la fase de madurez (y, paradójicamente, se inició también un relativo declive, como veremos en el capítulo 6), el proceso fue muy lento. Las estimaciones más recientes, que se muestran en el cuadro 3.1, confirman la visión incremental del desarrollo inglés, especialmente hasta la segunda mitad del siglo XVIII. Lo que se observa, más allá de la aproximación inevitable de los cálculos cuantitativos, es que estos efectos en Gran Bretaña se debieron más a la continuidad y a la aceleración del proceso que a un inicio «drástico», como a menudo ha sugerido la palabra «revolución».[\[21\]](#)

El cuadro 3.2 muestra, mejor de lo que podría hacer cualquier argumentación, el carácter excepcional que tuvo aquel desarrollo. En el momento de la primera Gran Exposición Internacional de la Tecnología Moderna, que se celebró en el Crystal Palace de Londres en 1851 y que atrajo a millones de visitantes, Gran Bretaña era, sin duda alguna, el país más productivo del mundo. Dentro de Europa, Holanda y Bélgica eran los países que más se le acercaban en este sentido, pero lo cierto es que todos los estados señalados registraban niveles por encima de la subsistencia. También era el caso de Estados Unidos. En cambio, Asia y el imperio otomano se encontraban por aquél entonces muy por detrás.

*CUADRO 3.2. Comparación del PIB per cápita en 1850*

	\$ 1990	Índice de GB = 100
<b>Gran Bretaña<sup>a</sup></b>	2.774	100
<b>Bélgica</b>	1.847	67
<b>Francia</b>	1.597	58
<b>Alemania</b>	1.428	51
<b>Holanda</b>	2.355	85
<b>Italia (centro y norte)</b>	1.481	53
<b>España</b>	1.079	39
<b>Estados Unidos</b>	1.849	67
<b>Japón</b>	681	25
<b>China</b>	600	22
<b>India<sup>b</sup></b>	533	19
<b>Imperio otomano<sup>b</sup></b>	825	30

<sup>a</sup> 1849.

<sup>b</sup> 1870.

Fuente: Véase el cuadro 1.3.

## **Capítulo 4**

# **MODELOS DE IMITACIÓN DE LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL INGLESA Y EL PAPEL DEL ESTADO**

### **1. LOS MOTIVOS DE LA IMITACIÓN**

Tres son los factores que han determinado un proceso de imitación de la revolución industrial inglesa por parte de muchos países europeos. El primero es, por supuesto, el hecho de que compartían con Gran Bretaña muchos de los elementos que habían conducido a la revolución industrial, aunque con diferencias notables de un país a otro e incluso, como se verá, de una región a otra. El segundo se encuentra en la rápida circulación de las informaciones en un espacio habituado al intercambio de ideas, personas y cosas. Lo que ocurrió en Gran Bretaña demostraba a quienes se habían quedado atrás que ciertos avances eran factibles (*efecto demostración*). El tercero, finalmente, consiste en el espíritu de competencia que siempre ha estimulado a las naciones europeas, incluso antes que a sus ciudadanos, y que siempre ha impedido a cada una de ellas aceptar una pérdida relativa de poder frente a las demás (es un efecto denominado equilibrio de poderes, *balance of power*). Pues bien, no había nada más potente para alterar el equilibrio de poderes que la revolución industrial, que confirió a Gran Bretaña una renta y una riqueza que aumentaban más deprisa que en los demás países e hizo crecer exponencialmente la diferencia,

[1] por primera vez sin necesidad de guerras para conquistar nuevas colonias o nuevos territorios.

Las guerras napoleónicas, el bloqueo continental y la Restauración fueron todos ellos acontecimientos que no favorecían la libertad de iniciativa de quienes en el continente europeo querían imitar a Gran Bretaña; con todo, el proceso se puso en movimiento y se aceleró cuando prevalecieron las condiciones de paz y se moderaron los rigores absolutistas de la Restauración, por decisión espontánea de los poderes públicos o después de revueltas populares. Este capítulo ilustra cómo se materializó aquel proceso de imitación, un tema que ha atraído el interés de numerosos autores. Durante mucho tiempo se consideró que el modelo inglés no podía imitarse más que de un modo integral, pero después se pusieron de manifiesto diferencias importantes, lo que llevó a tratar de encontrar explicaciones menos rígidas.[2]

## 2. UNA TEORÍA DE LA IMITACIÓN SIN DIFERENCIAS

Como ya escribió Marx en su momento, «el país industrialmente más desarrollado muestra a los más atrasados la imagen de su propio futuro». Muchos han creído en una imitación sin variantes, contemplando cualquier diferencia como una desviación que retrasaba el éxito de la imitación y juzgando a los diversos gobiernos con la vara de medir de su capacidad o incapacidad para reproducir en sus respectivos países condiciones similares a las inglesas. Evidentemente, para defender esta posición era necesario crear un modelo a partir del caso inglés, quitándole todos los elementos de carácter local que no pudieran considerarse esenciales en el proceso de imitación por parte de los «atrasados» (*late comers*, como se denominó a los países europeos continentales).

La teorización más notable y significativa en este sentido es la de Walter Rostow, quien en su obra de 1960[3] desarrolló una teoría

sobre los estadios del proceso por el que una sociedad pasa de agrícola a industrial, teoría aplicable a cualquier país en vías de industrialización. Los estadios de la teoría de Rostow son cinco:

1. La *sociedad tradicional*. Se trata del estadio que precede a la transformación, en el que el sistema económico se encuentra bloqueado en una tendencia de estancamiento por la escasa explotación de los recursos naturales del suelo, por el aumento de la población y por los eventos naturales catastróficos (como la peste y las carestías, recurrentes en las sociedades preindustriales).

2. La *transición*. En un momento determinado —y aquí Rostow no profundiza en la investigación de las causas desencadenantes— la sociedad comienza a abandonar la tradición, a buscar el cambio. Ello provoca el nacimiento de figuras empresariales, que acumulan capitales, propios y ajenos, para arriesgarlos en nuevas actividades, aunque ello no tenga todavía un impacto relevante a nivel agregado.

3. El *despegue (take off)*. Cuando se forma un grupo suficientemente numeroso de empresarios dinámicos, las nuevas inversiones adquieren una dimensión consistente desde el punto de vista macroeconómico y el sistema experimenta una aceleración (justamente, un despegue), lo que da lugar a un proceso de acumulación de capital e incremento de la productividad autosostenidos, con tasas de crecimiento de la producción y de la renta que nunca antes se han experimentado. Este período de aceleración ha sido también denominado *big push* (gran impulso) o *big spurt* (gran salto), para destacar la discontinuidad respecto a la fase anterior. En general, el sistema económico no recibe el impacto de las innovaciones de un modo uniforme, sino que los efectos se sienten en primer lugar en ciertos sectores, que desempeñan a continuación el papel de sectores-guía (*leading sectors*) en relación con los demás y que generan un típico proceso de crecimiento sectorial «desequilibrado» (*unbalanced*), que solo con el tiempo logra impulsar hacia delante a todo el sistema, orientándolo hacia nuevas fronteras tecnológicas.

4. La *madurez*. Cuando todo el sistema se ha modernizado, se entra en una fase de desaceleración del crecimiento, debido a una reducción de las oportunidades de inversión y a una moderación en la creación de nuevas tecnologías. La inversión se estanca y, por tanto, pueden dedicarse más recursos al consumo, lo que permite entrar en el último estadio del proceso.

5. La *etapa del consumo en masa*. Se destaca que el período que va desde el despegue hasta la madurez es una etapa de limitación del consumo,[4] a fin de hacer posibles las grandes inversiones necesarias para modernizar todo el sistema económico. Solo después de superar esta etapa, la tasa de acumulación de la economía puede disminuir y es posible distribuir un mayor poder adquisitivo para el consumo.[5] Ello estimulará a las empresas productoras de bienes de consumo a invertir en procesos de estandarización de su propia producción, para reducir los costes y ampliar el mercado de bienes de consumo que va a ser decisivo para el mantenimiento de la tasa de crecimiento del sistema.

La teoría de Rostow ha demostrado ser eficaz a la hora de poner de manifiesto conceptos importantes como el de despegue o el de etapa del consumo en masa, y de describir las fases más generales de un sistema que se industrializa, pero no permite explicar la forma en la que se pasa de un estadio a otro y cuáles son los mecanismos de formación de la masa de empresarios adecuada en el momento oportuno. Además, ignora por completo el papel del estado y los efectos de la interacción entre países, es decir, la dimensión internacional de la economía.

### 3. TEORÍAS DE LA IMITACIÓN CON DIFERENCIAS

Debemos a un estudioso de gran relevancia histórica, que publicó sus trabajos más significativos en los mismos años que Rostow, una visión profundamente innovadora de este proceso de

imitación: la imitación con variantes. Se trata de Alexander Gerschenkron, de origen ruso, que emigró a Austria después de la revolución de Octubre y que, tras la invasión nazi, se trasladó a Estados Unidos, donde llegó a ser profesor de Harvard. Su conocimiento de primera mano de idiomas y realidades europeas tan distintas de la anglosajona le llevó a subrayar las diferencias entre los países europeos, más que sus semejanzas, y a formular una explicación de los procesos de imitación basada precisamente en las diferencias. La teoría de Gerschenkron no engloba todo el proceso, sino que se concentra en dos de los estadios rostowianos —transición y despegue—, tratando de identificar los mecanismos que permiten a los diversos países iniciar el proceso de desarrollo, aun encontrándose en la posición de «atrasados».<sup>[6]</sup>

Gerschenkron comienza su reflexión planteando el concepto de *atraso relativo*, con el cual sitúa a los diversos países europeos a una distancia de Gran Bretaña —el país líder— proporcional a la importancia y a la cantidad de condiciones (*prerrequisitos*) para el desarrollo que se daban en Gran Bretaña y faltaban en otras partes.<sup>[7]</sup> El país más «próximo» a Gran Bretaña es el que tiene una mayor probabilidad de imitarla sin retrasos y sin variantes de importancia. Cuanto más lejos se esté de las condiciones de la sociedad inglesa, más difícil resultará la imitación y más probable será el retraso, que, naturalmente, agravará la posición del atrasado, en cuanto que la diferencia se hará cada vez mayor.

Gerschenkron ve, sin embargo, una posibilidad de recuperación por parte de aquellos países que se muestran en condiciones de activar *factores sustitutivos* de los prerrequisitos originales ingleses que les falten. Estos factores sustitutivos pueden desempeñar el mismo papel que los prerrequisitos ingleses, aunque sea de un modo diferente. Aquí se origina, según el autor, la diferenciación de los procesos de imitación del modelo inglés en el continente europeo. Dado que no todos los países se encuentran en condiciones de identificar estos factores sustitutivos, no todos son,

en realidad, capaces de industrializarse o lo hacen en tiempos muy distintos, cuando están listos para activar tales factores. Ilustraremos este concepto en el capítulo siguiente, donde nos ocuparemos de los casos-país, refiriéndonos justamente a las aplicaciones de Gerschenkron y a los debates que ha suscitado.

A este fundamental concepto, Gerschenkron añade una importante observación: si un país consigue despegar, mediante los factores sustitutivos, su despegue puede ser más rápido que el del líder, a causa de las denominadas *ventajas del atraso*. ¿Existen entonces ventajas en el atraso? Por paradójico que pueda parecer, es cierto que un país imitador no necesita inventar —y, por tanto, tampoco tiene necesidad de realizar todo el complejo trabajo de perfeccionamiento de los inventos, que exige tiempo y recursos—, sino que puede introducir tecnologías que ya han sido puestas a punto por otros, logrando un salto (*big spurt*) de productividad mucho más rápido que el que le fue posible al líder, que se veía obligado, en cambio, a proceder por aproximaciones sucesivas, inevitablemente más graduales. De este modo, a los países atrasados les será posible no solo despegar, sino también alcanzar, e incluso superar, al líder, si el diferencial de tasas de crecimiento a favor de los atrasados dura un tiempo suficientemente largo.

Este resultado final de «enganche» fue seguidamente muy estudiado también por los economistas, que utilizaron la expresión *catching up*[8] para referirse a él y trataron de determinar de forma general las condiciones que deben estar presentes en un país para que este pueda tomar con éxito la «carrerilla».[9] Por tanto, quien parte primero no tiene por qué permanecer siempre en cabeza, y esto ha sido cierto, desde luego, en el caso de Gran Bretaña, primer país industrial, como veremos a continuación. De todos modos, se trata de un fenómeno que ya se había producido en la Europa preindustrial, donde el florecimiento de las ciudades italianas en la Baja Edad Media y el Renacimiento cedió, primero ante la efímera llamada expansionista de España y Portugal, y después ante la

consolidación más duradera de los Países Bajos en el siglo XVII, a su vez desplazados por el potente desarrollo de Gran Bretaña. Así pues, el resorte de la competencia y de las capacidades imitadoras de aquellos que no se encuentran a demasiada distancia del líder hace que ninguna posición de *liderazgo* se halle permanentemente a salvo, pero, eso sí, el país que ha decaído puede intentarlo de nuevo y convertirse a su vez en un país imitador, con buenas probabilidades de éxito, como demostrará el caso de Italia.

Por último, Gerschenkron también ha señalado que, al despegar en períodos sucesivos, cuando la tecnología ya se había modificado profundamente, los sectores-guía en los países atrasados no fueron los mismos de la revolución industrial inglesa. Se trata de una observación importante, pero Gerschenkron no ha desarrollado sus implicaciones en profundidad, ya que ha centrado su esfuerzo interpretativo particularmente en la fase de despegue y en las condiciones que la hicieron posible, y ha dejado en un segundo término las etapas de continuación del desarrollo. En realidad, tales etapas han puesto de manifiesto que posteriormente se han mantenido las diferencias, las cuales han configurado varias versiones de capitalismo industrial que compiten no solo en precios, calidad y tipos de productos y servicios, sino también en las diversas instituciones que gobiernan los procesos de producción.

Lo que aporta la conceptualización de Gerschenkron es, sobre todo, la diferencia fundamental que existe entre *imitación* e *innovación*: la imitación requiere, esencialmente, una buena organización de la sociedad que permita el desarrollo del emprendimiento, la instrucción y las relaciones internacionales, objetivos todos ellos que pueden alcanzar hasta los gobiernos dictatoriales (piénsese en la Alemania de Hitler, en la Italia de Mussolini o en la China actual), con tasas de crecimiento que en ocasiones llegan a ser espectaculares. La innovación, en cambio, requiere aptitud para asumir el riesgo y capacidad de creación, y, hasta ahora, solo se ha dado en aquellas sociedades en las que

existen la libertad y la participación en el gobierno de la cosa pública. Así pues, desde el punto de vista histórico no cabe afirmar que la democracia sea un «lujo» que no se puedan permitir los países en vías de desarrollo ni que los gobiernos dictatoriales sean más «eficientes» para el crecimiento. En realidad, hasta ahora el papel de liderazgo en la evolución económica siempre ha correspondido a las sociedades libres, en las que el ejecutivo ha participado desde abajo (las ciudades-estado italianas, la República Neerlandesa, la monarquía parlamentaria inglesa, Estados Unidos). En países que contaban con gobiernos absolutos se han registrado tan solo unos pocos procesos imitativos, muchos de los cuales han demostrado ser poco sólidos. En realidad, la mayoría de los procesos imitativos ha salido adelante únicamente cuando se han derrocado los gobiernos absolutos, como veremos en los siguientes capítulos.

Con la teoría de Gerschenkron la comprensión de las diferencias en las sendas de desarrollo de los países europeos se ha convertido en un ejercicio intelectualmente satisfactorio, que ha implicado a muchos estudiosos, bien en la definición de los casos-país, bien en la cualificación y clarificación de las generalizaciones de Gerschenkron, hasta llegar a la negación de que haya existido un solo modelo de revolución industrial, el inglés,<sup>[10]</sup> o incluso de que el inglés haya sido un modelo imitable, en lugar de una excepción.<sup>[11]</sup> Si bien dejaremos la discusión de algunos casos-país para los próximos capítulos, citaremos aquí de inmediato algunas de las cualificaciones y añadidos que revisten un mayor interés para la conceptualización gerschenkroniana, sucesivamente aportados por otros estudiosos.

Sin duda, el autor que merece ser citado inmediatamente después de Gerschenkron, en un capítulo como este, en el que se pasa revista a los conceptos más útiles para la comprensión de las modalidades de difusión de la civilización industrial, es Sidney Pollard. En su fundamental obra de 1981<sup>[12]</sup> desarrolla dos

conceptos que han demostrado ser extraordinariamente significativos como puntos de partida para ulteriores investigaciones. El primero sugiere una importante corrección en la unidad-base de aplicación de la teoría gerschenkroniana. Pollard argumenta con fuerza que no es la *nación*, sino la *región* la que despegó económicamente, entendiéndose por región un área, más o menos grande, de actividades económicas interrelacionadas en torno a un centro propulsor y que a menudo, aunque no siempre, coincide con una unidad administrativa. Si en el caso de Gran Bretaña el azar ha querido que todas sus regiones despegasen más o menos al mismo tiempo, [13] en ninguna otra nación ha sucedido esto, ya que todas ellas presentan dualismos más o menos acentuados, cuando no verdaderos y auténticos *enclaves* de desarrollo en un mar de atraso persistente. Pues bien, de forma muy oportuna, Pollard ha subrayado firmemente que cualquier análisis agregado a nivel nacional pierde eficacia y precisión al describir las características del despegue, pero también las vicisitudes subsiguientes, a medida que las áreas dinámicas van quedando «ahogadas» en un entorno inmovilista. Un análisis regional, que compara las regiones dinámicas entre sí y da cuenta de los motivos del inmovilismo de las otras, conduce a resultados generalizadores mucho más significativos sobre períodos extensos.

El segundo toque de aviso de Pollard centra la atención en los factores que podríamos calificar de *interferencia*. El análisis gerschenkroniano se concentraba totalmente en los prerequisitos propios de un país y en sus capacidades internas para hallar soluciones a sus problemas de desarrollo. La economía internacional se mantenía en un último plano como un potente incentivo para moverse, como una reserva de tecnología para imitar y, por consiguiente, en conjunto, como un contexto permisivo si el país atrasado se sabía organizar para explotarlo adecuadamente (ventajas del atraso). Pues bien, Pollard subraya con su concepto de *diferencial de contemporaneidad* que existen acontecimientos de tal

resonancia internacional que interfieren en las sendas predispuestas por las decisiones de cada uno de los países, desviándolos, unas veces en sentido positivo y otras en sentido negativo, de las direcciones emprendidas internamente, y haciendo inevitable también el análisis y la consideración de la evolución de la economía internacional para comprender adecuadamente la diversidad de los recorridos nacionales.

El ejemplo que proporciona Pollard es el de los ferrocarriles. Entre las innovaciones de la revolución industrial inglesa que causaron más impacto en el exterior, los ferrocarriles ocupan, por supuesto, el primer lugar, tanto en el imaginario popular como en las preocupaciones de todos los gobernantes de la época. Pareció que ningún país pudiera prescindir de los ferrocarriles. Sin embargo, el reto que estos planteaban a los diversos entornos económicos nacionales produjo resultados no solo completamente diferentes, sino también no siempre coherentes con las direcciones de desarrollo de las diversas naciones. En Gran Bretaña los ferrocarriles no fueron causa del desarrollo, sino el fruto maduro del mismo, y se materializaron cuando el país no tenía dificultades para reunir la financiación necesaria ni problemas de interdependencia sectorial por resolver (ya existían una industria mecánica y una industria metalúrgica adecuadas). En Bélgica, Francia, Alemania y Estados Unidos los ferrocarriles constituyeron un poderoso resorte de desarrollo, que provocó la creación de una industria metalmecánica nacional, la explotación de canales de financiación adecuados y, en el caso estadounidense (debido a las colosales dimensiones alcanzadas por la red), también de sistemas de gestión a gran escala, los cuales representaron el primer campo de aplicación de la organización científica del trabajo mediante la cual Estados Unidos alcanzó el poder y la fama.

En países más atrasados como Italia, las construcciones ferroviarias, decididas al día siguiente de la unificación por gobiernos que las consideraban un potente instrumento de

modernización del país, tuvieron necesidad de notables flujos de materiales del extranjero, pero no dieron lugar a una industria metalmecánica nacional más que hacia el final, y no cosecharon un gran éxito comercial, por lo que acabaron gravitando sobre la Hacienda Pública. Fue precisamente Gerschenkron el primero que se preguntó por qué los gobernantes italianos quisieron los ferrocarriles antes de que el país estuviera preparado para extraer de ellos todo el beneficio económico posible.[\[14\]](#) Pues bien, Pollard ofrece una respuesta bastante convincente: estamos ante un factor típico de interferencia, un «diferencial de contemporaneidad», justamente. Todavía peor les fue en Turquía y en otros países aún más atrasados, donde los ferrocarriles fueron un lujo inútil, totalmente adquirido en el extranjero y pagado (si es que se pagaba) con la ulterior ruina de una Hacienda Pública ya bastante desordenada.

El concepto de diferencial de contemporaneidad propuesto por Pollard es aplicable a otros factores de interferencia, en particular a la primera guerra mundial, que desvió no poco la tendencia de desarrollo de muchos países europeos, como no se dejará de advertir en los capítulos 9 y 10, o la crisis de 1929, tratada en los capítulos 11 y 12. Pero también puede aplicarse al comercio internacional, que tiene lugar entre países con distintos niveles de desarrollo. Pollard acepta sin crítica alguna el librecambio clásico y tilda a cualquier forma de proteccionismo de episodio de guerra económica. Pero las cosas son mucho más complejas. No obstante, dejaremos la discusión de este tema para el capítulo 8.

#### 4. EL PAPEL DEL ESTADO

A menudo, la historiografía de inspiración preponderantemente liberal ha restado importancia al papel que ha desempeñado el estado en el desarrollo. Siguiendo a Gerschenkron, en algún caso

se ha considerado al estado como factor sustitutivo para el despegue (veremos algún ejemplo en los capítulos siguientes), pero en general su presencia solo se ha advertido cuando no ha actuado bien (hasta la extrema paradoja de Pollard, que considera al estado tanto más beneficioso para el desarrollo cuanto menos presente). Pues bien, incluso una rápida ojeada al cuadro 4.1 basta para sugerir que la importancia del gasto público ha ido aumentando notablemente a lo largo del tiempo,[\[15\]](#) sobre todo en el siglo XX, debido a la generalización del *estado del bienestar* (con una tendencia, después de los años setenta, a detenerse o incluso a contraerse levemente en determinados países), a la vez que otras intervenciones —control del dinero y de los cambios, proteccionismo, subsidios, reflotamientos, gestión directa de empresas y bancos, maniobras anticíclicas, políticas sociales y regionales— han seguido un proceso no siempre creciente, pero sí de tal naturaleza que, en conjunto, han implicado cada vez más políticas públicas de apoyo al desarrollo y a la ocupación.

Así pues, no se puede ignorar el papel del estado, que, por otra parte, ya demostró ser crucial en el período inmediatamente anterior a la revolución industrial —como hemos visto en los capítulos precedentes— como elemento fundacional de un capitalismo progresivo. Un esquema útil para la discusión del papel del estado podría basarse en la cantidad y calidad de su presencia. De hecho, es posible identificar una tipología tripartita:

CUADRO 4.1. *Incidencia del gasto público sobre el PIB, 1880-2011*

	<b>1880</b>	<b>1913</b>	<b>1929</b>	<b>1938</b>	<b>1950</b>	<b>1960</b>	<b>1973</b>	<b>1982</b>	<b>1996</b>	<b>2011</b>
<b>Gran Bretaña</b>	9,9	13,3	23,8	28,8	34,2	32,6	41,5	47,4	41,9	46,5
<b>Francia</b>	11,2	8,9	12,0	23,2	27,6	34,6	38,8	50,7	54,5	55,9
<b>Alemania</b>	10,0	17,7	30,6	42,4	30,4	32,5	42,2	49,4	49,0	44,6
<b>Italia</b>	13,7	17,2	19,5	29,2	30,3	37,4	50,2	54,7	49,2	49,1
<b>Holanda</b>	–	8,2	11,2	21,7	26,8	33,7	45,5	63,7	49,9	47,0
<b>Estados Unidos</b>	–	8,0	10,1	19,8	21,4	27,6	31,1	37,6	33,3	39,7
<b>Japón</b>	9,0	14,2	18,8	30,3	19,8	18,3	22,9	34,2	36,2	42,2

Fuentes: G. Brosio y C. Marchese, *Il potere di spendere. Economia e storia della spesa pubblica dall'unificazione ad oggi*, Il Mulino, Bolonia 1986; OCDE.

1. El estado *mínimo*. Los sistemas capitalistas industriales no pueden funcionar adecuadamente sin un nivel mínimo de estado que garantice defensa y *law and order* (o sea, una legislación que establezca las reglas del mercado, entre las que se halla en primer lugar la protección de la competencia, y asegure su observancia por medio de la administración de justicia) y proporcione algunos bienes públicos[16] que se consideren esenciales en cada momento histórico. Un bien público que disfruta de un amplio consenso como tal es el dinero y el banco central que lo administra. Otro bien público ha sido el correo, puesto en marcha en todas partes por el estado.[17] Naturalmente, para desempeñar este papel, el estado soporta un gasto público que financia mediante impuestos.

2. El estado de *economía mixta*. Además de desempeñar los papeles irrenunciables antes indicados, en una economía mixta el estado produce muchos otros bienes públicos (por lo general, educación, bienestar e infraestructuras, incluidas las viviendas sociales), a la vez que asume la tarea de «suplir» al sector privado en muchas áreas de intervención: empresas públicas en sectores considerados estratégicos o heredados a causa de operaciones de reflotamiento, o bien desarrollo de áreas deprimidas a través de las llamadas «políticas regionales». Se trata de una respuesta frente a

«fallos del mercado»,[18] como en el caso de externalidades, bienes valiosos o monopolios naturales,[19] o a mercados imperfectos que no propician la aparición de empresarios adecuados en número y calidad. Así, la gestión de una parte de la economía capitalista queda en manos del estado, en forma de monopolios o de empresas competitivas, con distintos grados de eficiencia y con resultados no siempre positivos.[20] Para coordinar sus intervenciones, un estado de economía mixta puede adoptar esquemas más o menos intensos de planificación, que, sin embargo, nunca llegan a eliminar el mercado.

3. El estado *máximo*. En este caso, el estado asume todas las responsabilidades productivas. En realidad se trata de un modelo extremo que niega las raíces del capitalismo, eliminando bien el mercado, bien la libertad de empresa. Aquí se hace referencia a este modelo solo porque ha tenido una encarnación histórica, la de la economía soviética de planificación centralizada, que se ha revelado fallida (para un tratamiento detallado, véase el capítulo 10).

El modelo histórico de estado que prevalece entre los países occidentales avanzados es el de la economía mixta, como ha reconocido recientemente incluso el investigador estadounidense Richard Nelson,[21] que ha llegado a decir que existen sectores de la economía que se administran mejor desde las autoridades públicas (defensa, policía, educación, sanidad, una parte de la investigación, control del tráfico aéreo, infraestructuras, vigilancia del medio ambiente, etc.) y otros que se administran mejor desde organizaciones de la sociedad civil sin ánimo de lucro (cultura, asistencia, deporte no profesional, voluntariado),[22] y que, además, en muchas otras áreas se requiere la colaboración entre lo público y lo privado (por ejemplo, el mundo de las finanzas, donde los bancos centrales públicos desempeñan un papel absolutamente fundamental).

Sin embargo, lo cierto es que Estados Unidos tiene una economía mixta más próxima al estado mínimo, mientras que entre

los demás países se registran grados más elevados de economía mixta, como se verá a lo largo del libro.[\[23\]](#) En particular, Europa se distingue por tener un *estado del bienestar* (cuya sostenibilidad está hoy cuestionada) bastante más avanzado que el estadounidense,[\[24\]](#) y por haber aplicado *políticas industriales* expresadas de distintos modos según los períodos históricos, primero a través del proteccionismo[\[25\]](#) y después a través de los subsidios, las empresas públicas y, a veces, la planificación. Los motivos de esta diferente concepción del papel del estado en Europa y en Estados Unidos resultarán evidentes después de haber examinado las características de las trayectorias de desarrollo de las diversas áreas, que se analizarán en los capítulos siguientes. En el capítulo 16 se presentará también una propuesta de modelo del papel que desempeña el estado en los países en vías de desarrollo.

## **Capítulo 5**

# **LOS PRINCIPALES CASOS DE IMITACIÓN EN EUROPA**

Este capítulo presenta algunos casos-país con el objetivo de mantener vivo un hilo interpretativo basado en las conceptualizaciones expuestas en el capítulo 4, aunque sin la pretensión, desde luego, de abordar todas y cada una de las diversidades europeas. Por tanto, la exposición de los hechos no será muy detallada: solo abordará lo necesario para dar una idea de las principales evoluciones y situar el caso tratado en un contexto comparativo. El período considerado se detiene en vísperas de la primera guerra mundial e incluye el «largo siglo XIX», como se le ha denominado, ya que no existió solución de continuidad precisamente hasta la Gran Guerra, que es un ejemplo evidente de elemento diferencial de la contemporaneidad que interfirió gravemente en el desarrollo de todas las economías que participaron en el conflicto y también, aunque en menor medida, en las que no participaron. Por eso, pese a la diversidad de estadios de desarrollo alcanzados, todos los países tuvieron que reaccionar ante la guerra, lo que generó una cadena de reacciones que se estudian con mayor facilidad como «efectos» de la primera guerra mundial (capítulo 9). Dicha guerra se convierte, por tanto, en un acontecimiento periodizador.

En primer lugar analizaremos los tres principales casos de éxito, [1] prestando especial atención a sus diferencias y semejanzas con respecto al modelo inglés. A continuación, nos detendremos en ciertos países que, por diversas razones, no consiguieron completar antes de la primera guerra mundial su proceso de industrialización, pero contaron con áreas que sí lograron engancharse. En esos países, la modernización fue parcial y dio lugar a una serie de graves desequilibrios, que se pusieron de manifiesto durante la guerra y en los primeros tiempos de la posguerra, aunque no impidieron que continuara el despegue iniciado en el siglo XIX.[2] Para ilustrar los casos de cada país, hemos elaborado varios cuadros (5.1-5.5). En los tres primeros se muestran los datos de la renta per cápita entre 1820 y 2007, con el objetivo de aportar una visión de las experiencias de los países analizados en un largo período; los cuadros 5.4 y 5.5, por su parte, brindan algunos datos cuantitativos de especial interés para la cuestión de la industrialización del siglo XIX. Se deberá tener en cuenta que en el cuadro 5.2 los niveles se calculan con respecto a los datos de Gran Bretaña/Reino Unido hasta 1938, y, a partir de esa fecha, con respecto a los datos de Estados Unidos, que había reemplazado a aquel país como líder.

CUADRO 5.1. *Renta per cápita en varios países avanzados (en dólares de 1990)*

	<b>1820</b>	<b>1850</b>	<b>1913</b>	<b>1938</b>	<b>1950</b>	<b>1973</b>	<b>1992</b>	<b>2007</b>
<b>Reino Unido</b>	2.074 <sup>a</sup>	2.774 <sup>a</sup>	4.921	6.266	6.939	12.025	16.133	25.002
<b>Austria</b>	1.218	1.650	3.465	3.559	3.706	11.235	17.409	24.235
<b>Bélgica</b>	Sin datos	1.847	4.220	4.832	5.462	12.170	17.645	23.701
<b>Francia</b>	1.135	1.597	3.485	4.466	5.186	12.824	17.880	22.202
<b>Alemania</b>	Sin datos	1.428	3.648	4.994	3.881	11.966	16.891	20.547
<b>Italia</b>	1.511 <sup>b</sup>	1.505 <sup>b</sup>	2.305	2.830	3.172	10.414	16.634	19.842
<b>España</b>	Sin datos	1.079	2.056	1.790	2.189	7.661	12.413	17.849
<b>Rusia<sup>c</sup></b>	Sin datos	Sin datos	1.414	2.150	2.841	6.059	5.474	7.493
<b>Japón</b>	Sin datos	737 <sup>d</sup>	1.387	2.449	1.921	11.434	19.440	22.410
<b>Estados Unidos</b>	1.361	1.849	5.233	6.126	9.561	16.689	23.285	31.655

<sup>a</sup> Únicamente Gran Bretaña.

<sup>b</sup> Únicamente el centro y el norte.

<sup>c</sup> En el territorio de la antigua Unión Soviética.

<sup>d</sup> 1870.

Fuente: Base de datos de Maddison.

CUADRO 5.2. *Niveles de renta per cápita (hasta 1938, Gran Bretaña/Reino Unido = 100; a partir de esa fecha, EE. UU. = 100)*

	<b>1820</b>	<b>1850</b>	<b>1913</b>	<b>1938</b>	<b>1950</b>	<b>1973</b>	<b>1992</b>	<b>2007</b>
<b>Gran Bretaña/ Reino Unido</b>	100	100	100	100	73	72	69	79
<b>Austria</b>	59	59	70	57	39	67	75	77
<b>Bélgica</b>	Sin datos	67	86	77	57	73	76	75
<b>Francia</b>	55	58	71	71	54	77	77	70
<b>Alemania</b>	Sin datos	51	74	80	41	72	73	65
<b>Italia</b>	73	54	47	45	33	62	71	63
<b>España</b>	Sin datos	39	42	29	23	46	53	56
<b>Rusia<sup>a</sup></b>	Sin datos	Sin datos	29	34	30	36	24	24
<b>Japón</b>	Sin datos	27	28	39	20	69	83	71
<b>Estados Unidos</b>	66	67	106	98	100	100	100	100

<sup>a</sup> En el territorio de la antigua Unión Soviética.

Fuente: Véase el cuadro 5.1.

**CUADRO 5.3. Tasas anuales de crecimiento de la renta per cápita**

	<b>1850 con respecto a 1820</b>	<b>1913 con respecto a 1850</b>	<b>1938 con respecto a 1913</b>	<b>1950 con respecto a 1938</b>	<b>1973 con respecto a 1950</b>	<b>1992 con respecto a 1973</b>	<b>2007 con respecto a 1992</b>
<b>Gran Bretaña/ Reino Unido</b>	0,98	1,10	0,95	0,87	2,40	1,72	2,90
<b>Austria</b>	1,00	1,20	0,08	0,28	4,70	2,35	2,15
<b>Bélgica</b>	Sin datos	1,35	0,56	0,87	3,50	2,25	1,90
<b>Francia</b>	1,15	1,28	1,00	1,06	3,90	1,75	1,44
<b>Alemania</b>	Sin datos	1,58	1,25	-1,66	4,75	1,80	1,34
<b>Italia</b>	0,00	0,70	0,82	0,94	5,20	2,45	1,10
<b>España</b>	Sin datos	1,07	-0,50	1,66	5,45	2,50	2,30
<b>Rusia<sup>a</sup></b>	Sin datos	Sin datos	1,55	2,31	3,35	-0,50	2,11
<b>Japón</b>	Sin datos	1,46	2,30	-1,66	7,80	2,75	0,90
<b>Estados Unidos</b>	1,05	1,70	0,58	3,71	2,45	1,81	2,10

<sup>a</sup> En el territorio de la antigua Unión Soviética.

Fuente: Véase el cuadro 5.1.

**CUADRO 5.4. Longitud (en km) de las líneas de ferrocarril en servicio**

	1870	1913
<b>Bélgica</b>	2.897	4.676
<b>Francia</b>	15.544	40.770
<b>Alemania</b>	18.876	63.378
<b>Italia</b>	6.429	18.873
<b>Gran Bretaña</b>	21.500	32.623
<b>España</b>	5.295	15.088
<b>Imperio de los Habsburgo</b>	6.112	44.800
<b>Rusia</b>	10.731	70.156
<b>Estados Unidos</b>	85.170	401.977
<b>Japón</b>	0	10.570

Fuentes: B. R. Mitchell, *European Historical Statistics*, Macmillan, Londres, 1992; del mismo autor, *International Historical Statistics: Africa and Asia*, New York University Press, Nueva York y Londres, 1982, e *International Historical Statistics: The Americas and Australasia*, Macmillan, Londres, 1983.

**CUADRO 5.5. Indicadores comparativos de producción hacia 1911**

	Población (en millones)	Acero producido (en millones de t)	Energía eléctrica producida (en miles de millones de kWh <sup>a</sup> )	Ácido sulfúrico (en miles de t)
<b>Gran Bretaña</b>	41	7,8	3,0	1.082 <sup>b</sup>
<b>Francia<sup>c</sup></b>	39	4,7	2,1	900 <sup>b</sup>
<b>Alemania</b>	65	17,6	8,8	1.500
<b>Imperio de los Habsburgo</b>	65	2,6	1,0	350
<b>Italia</b>	35	0,9	2,2	596
<b>Rusia</b>	122 <sup>d</sup>	4,9	2,0	275
<b>Estados Unidos</b>	98	30,0	43,4	2.500 <sup>e</sup>
<b>Japón</b>	52	—	1,5	—

<sup>a</sup> 1914.

<sup>b</sup> 1913.

<sup>c</sup> Excluyendo a Alsacia y Lorena.

<sup>d</sup> Con las provincias asiáticas, 165 millones

e 1914.

Fuentes: Véase el cuadro 5.4.

## 1. BÉLGICA

Comenzaremos por Bélgica, que era el país con una dotación de recursos más parecida a la de Inglaterra, con una larga tradición marítima (sobre todo el puerto de Amberes), comercial y manufacturera preindustrial (en Flandes) y una significativa inmigración de empresarios, particularmente de Gran Bretaña. Se trata de un país pequeño (7,7 millones de habitantes en 1913) que está integrado, en la práctica, por tan solo dos regiones: Flandes (de lengua holandesa) y Valonia (de lengua francesa), unidas por la capital, Bruselas. Bélgica había pasado por difíciles circunstancias políticas, primero bajo el dominio español y después bajo los Habsburgo; más tarde fue incorporada al imperio francés, y, después de la Restauración, fue anexionada a los Países Bajos. Alcanzó por fin la condición de reino autónomo después de una revolución relativamente incruenta, en 1830. Todo ello, sin embargo, no había impedido el desarrollo de la industria de acuerdo con el modelo inglés, lo que pone de manifiesto cuán fuerte es el arraigo *regional* del mecanismo de desarrollo. Bélgica perteneció a diferentes «naciones», de las que no recibió ni directivas ni incentivos en lo económico, y continuó cultivando autónomamente, en contextos políticos diferentes, aunque no asfixiantes, sus propios intereses económicos.

Primero le tocó el turno a la lana, implantada en Verviers desde comienzos del siglo XVIII por una familia procedente de Saboya; después vinieron las minas, especialmente las de carbón, equipadas con calderas de vapor por numerosos empresarios; a continuación llegaron las máquinas hiladoras, introducidas por William Cockerill, un mecánico oriundo de Leeds, que más tarde construyó una gran

fábrica metalmecánica cerca de Lieja (en 1830 era la mayor empresa belga) y fue imitado por otros empresarios. La industria algodonera se localizó en los alrededores de Gante, ya a finales del siglo XVIII, y en 1810 daba trabajo a diez mil obreros. La mecanización se extendió después al lino, que en Bélgica tradicionalmente se venía trabajando a mano. Surgieron a continuación refinerías de azúcar, fábricas de vidrio, astilleros y, después, fábricas de material ferroviario y tranviario; a continuación se desarrolló también la industria química a partir de una gran innovación en la producción de carbonato sódico, introducida en 1862 por Ernest Solvay, que lograría levantar una de las primeras y más importantes multinacionales belgas, que aún hoy sigue funcionando.

Para reforzar y coordinar esta intensa actividad empresarial se crearon bancos, que muy pronto mostraron un enorme dinamismo. En 1822, con el apoyo del rey Guillermo I, se fundó en Bruselas, como sociedad anónima, la Société Générale pour Favoriser l'Industrie Nationale des Pays Bas, conocida desde 1830 como Société Générale de Belgique, un particular banco de inversión, que no solo poseía paquetes de acciones de empresas industriales, sino que las creaba y seguía de cerca su evolución, configurándose como el antecedente de los modernos *holdings* financieros y dando a Bélgica un original instrumento para las finanzas que no existía en Gran Bretaña. Fue tal el éxito de este «banco» que en 1835 se creó otro similar, el Banque de Belgique, que en menos de cuatro años fundó o levantó de nuevo veinticuatro empresas industriales, algunas de notables dimensiones. Además, después de la independencia, el nuevo gobierno financió la construcción de una amplia red ferroviaria, que proporcionó trabajo a las industrias metalmecánicas y del carbón. Así fue como en 1840 Bélgica se convirtió en el país más industrializado del continente, y lo siguió siendo en términos relativos por lo menos hasta la primera guerra mundial, como muestran los cuadros 5.1 a 5.3.[\[3\]](#)

## 2. FRANCIA

Si Bélgica se configura, aunque con alguna originalidad propia, como una extensión del modelo inglés al continente, Francia ya presenta, en cambio, una notable diferencia respecto a dicho modelo. Precisamente son estas diferencias de Francia, en un período en el que las desviaciones respecto al modelo inglés todavía se consideraban aberraciones, las que han dado lugar a una visión negativa del desarrollo francés, largamente considerado por la historiografía como lento y atrasado,[4] aunque no haya sido estudiado directamente por Gerschenkron, que prefirió interesarse por Alemania, Rusia e incluso Italia. Hubo que esperar a la publicación de la obra de O'Brien y Keyder,[5] a finales de los años setenta, para que se procediese a una verificación de esta visión tradicional, verificación que ya cuenta con muchos otros trabajos importantes[6] y que ha logrado reintroducir a Francia entre los casos de industrialización con éxito, aunque sea un ejemplo *sui generis*.

Ante todo, existe una interesante cuestión historiográfica que podríamos sintetizar como sigue: ¿por qué no fue Francia la primera en industrializarse? En efecto, en el siglo XVIII Francia era un país bastante más poblado que Gran Bretaña,[7] con un mercado interior grande y unificado ya desde la Edad Media, una agricultura generalmente próspera —aunque no tan dinámica como la inglesa, y con una zona mediterránea bastante más pobre e institucionalmente atrasada—, una buena tradición de manufacturas preindustriales y un crecimiento económico nada despreciable. Hay quien ha llegado a admitir que Francia reunía todos los prerrequisitos para industrializarse, si no antes, por lo menos sí al mismo tiempo que Gran Bretaña.[8]

Pero no creo que sea así: los niveles de difusión de la cultura eran más bajos, la distribución de la renta estaba más polarizada y la aristocracia se orientaba menos hacia los negocios, sobre todo porque la monarquía era más absoluta que la inglesa. No es muy sabido que los comienzos de la Revolución Francesa fueron determinados precisamente por un fuerte enfrentamiento entre la monarquía y la burguesía sobre la cuestión de quién tenía la responsabilidad última de introducir nuevos impuestos,<sup>[9]</sup> una cuestión que los ingleses habían resuelto definitivamente a favor del Parlamento un siglo antes. Después, la Revolución Francesa, con sus extremismos y, finalmente, el ascenso al poder de Napoleón<sup>[10]</sup> arrastraron a Francia a un conflicto permanente durante veinticinco años (1790-1815), el cual, aunque estimuló determinadas industrias, dejó al país al margen de las innovaciones inglesas y distorsionó el uso de los recursos.

Cuanto se ha dicho hasta ahora clarifica, pues, por qué Francia no fue la primera; en resumidas cuentas, fueron precisamente los factores institucionales los que se mostraron menos favorables que en Gran Bretaña. Además, Francia no podía contar con minas de carbón tan abundantes, cercanas a la superficie y de buena calidad como aquel país.<sup>[11]</sup> Después de la Restauración, Francia descubrió que estaba atrasada con respecto a Gran Bretaña, que carecía de aquella hegemonía en el continente europeo por la que había luchado durante largo tiempo y que su proyección en el plano del comercio mundial era incomparablemente menor que la inglesa. Es probable que ello reforzara la adhesión a la tierra por parte de los franceses, que en 1851 todavía tenían el 64% de la población activa en la agricultura, frente al 22% en Gran Bretaña, lo que se halla en la base del lento desarrollo demográfico francés del siglo XIX, posiblemente debido, en buena medida, al intento, por parte de las familias agricultoras, de frenar la fragmentación de la tierra teniendo pocos hijos.

Pero hubo un desarrollo industrial que, si se calcula en términos per cápita para descontar el efecto del lento crecimiento demográfico, fue considerable, porque permitió a Francia seguir el ritmo de desarrollo de Gran Bretaña, como muestran los cuadros 5.1 a 5.3, pero con un comportamiento cíclico y sin períodos de particular aceleración que puedan identificarse como un despegue acelerado gracias a las «ventajas del atraso» y capaz de permitir que Francia alcanzara a Gran Bretaña.<sup>[12]</sup> Mantuvieron su gran importancia la industria tradicional de tejidos de seda,<sup>[13]</sup> localizada particularmente en Lyon, y la de la moda, en la que Francia era líder; creció la industria mecanizada del algodón (que en la década de 1840 consumía aproximadamente sesenta mil toneladas de algodón en rama, frente a las más de doscientas cuarenta mil inglesas), y se implantó la industria siderúrgica moderna, de la que el complejo de Le Creusot, inaugurado en 1785 con la ayuda financiera de Luis XVI, fue el más famoso. Las refinerías de azúcar eran ya más de cien en 1827, en tanto que se introducía el alumbrado de gas y se modernizaban las industrias del vidrio, de la cerámica,<sup>[14]</sup> del papel y de la goma. Después comenzó la época de los ferrocarriles (véase el cuadro 5.4) y, más tarde, la de la electricidad y el automóvil, que tuvo a Francia en primera línea, como líder en Europa, con sus famosas casas automovilísticas Panhard (1885), Peugeot (1895) y Renault (1898), las cuales, sin embargo, no supieron orientarse hacia la producción en masa hasta más tarde, imitando a Estados Unidos. Particularmente próspera fue la *Belle Époque*, el período inmediatamente anterior a la primera guerra mundial, en el que la imagen de Francia tuvo una proyección cada vez mayor en el ámbito internacional,<sup>[15]</sup> como se aprecia en el cuadro 5.4.

La industria francesa estaba, pues, mucho más diversificada que la inglesa, más dispersa en el campo —cuando no se localizaba en los alrededores de París—,<sup>[16]</sup> era de dimensiones generalmente más reducidas, porque a menudo estaba implicada en fabricaciones de carácter todavía mucho más artesanal, de elevado valor añadido,

para consumidores de alto poder adquisitivo, se orientaba aún más que Gran Bretaña hacia la producción de bienes de consumo (industria ligera) y era financiada en gran medida por los mismos propietarios, mediante la reinversión de los beneficios. La Haute Banque Parisienne, entre la que destacaba particularmente el banco de Rothschild,[17] financiaba principalmente el comercio y las inversiones internacionales (sobre todo los préstamos públicos, que constituyan el 78% de las inversiones exteriores de Francia en 1850 y el 52% en 1880). No fue hasta el Segundo Imperio cuando Napoleón estimuló la creación de nuevos institutos financieros, el más famoso de los cuales, la Société Générale du Crédit Mobilier, conocido como Crédit Mobilier, fue fundado en 1852 por los hermanos Pereire (que habían sido empleados de los Rothschild). El Crédit Mobilier apostó en su actividad financiera por las empresas industriales y, si hubiese estado en Alemania, aquella apuesta habría resultado crucial. Pero el contexto económico francés era diferente, así que el banco no llegó a consolidarse plenamente. De hecho, acabó quebrando en 1867. A continuación se fundaron el Banque de Paris et des Pays Bas (1872, conocido como *Paribas*) y otros bancos de negocios, pero la importancia de la banca para la financiación de la industria francesa nunca fue grande.

El estado fue bastante menos intervencionista que en el período prerrevolucionario, limitándose a apoyar la construcción de infraestructuras (especialmente los ferrocarriles), a mantener un cierto proteccionismo (tema sobre el cual volveremos más adelante, en clave comparativa) y a sostener una serie de importantes escuelas superiores técnico-profesionales. La primera fue la escuela de ingenieros civiles, la École des Ponts et Chaussées (1747). Durante el período revolucionario se fundaron la École des Mines, la École Polytechnique (1794), la más famosa,[18] el Conservatoire des Arts et Métiers y la École Normale Supérieure (1798); en 1828 se creó la École Centrale des Arts et Manufactures. El colonialismo francés fue bastante menos significativo desde el punto de vista

económico que el inglés, pero la cuestión de la influencia de las colonias sobre la economía de los países colonialistas se tratará en términos comparativos en el capítulo 8.

### 3. ALEMANIA

Contrariamente a Francia, que muy pronto constituyó un estado nacional, Alemania conservó largamente sus tradiciones locales propias, manteniendo en el siglo XVIII su fragmentación en una pluralidad de pequeños estados (más de cuatrocientos), entre los que solo uno sobresalía por dimensión y potencia: la Prusia de los Hohenzollern, una dinastía llegada al poder en el siglo XV en Brandeburgo y engrandecida por vía hereditaria, que había organizado una maquinaria estatal eficiente y un potente ejército, pero no había conseguido modernizar la economía. Aun después del período napoleónico, en el que se produjo la abolición de la servidumbre de la gleba (1807), la eliminación de los gremios y la liberalización de la tierra, y después de que el congreso de Viena hubiese simplificado la geografía política de Alemania, dejándola en 39 estados, el área no despegaba, pese a las abundantes cuencas carboníferas, particularmente en el Ruhr.

De nuevo fue Prusia, en 1818, la que inició, rebajando y simplificando los aranceles, la apertura a los intercambios internacionales que la colocaría en el centro de un proceso de agregación de los otros estados en una unión aduanera (*Zollverein*), introducida definitivamente en 1833, que abolía los aranceles interiores y adoptaba los moderados aranceles exteriores de Prusia. Se trataba de un resultado importante, que puso de manifiesto inmediatamente todo su impacto estratégico con un primer período de expansión en las décadas de 1840 y 1850. No obstante, fue después de la unificación, sucedida en 1871,[\[19\]](#) cuando Alemania

experimentó un auténtico y verdadero despegue, rápido y sostenido.

[20]

Para comprender las características distintivas del caso alemán es preciso tener en cuenta desde el principio que su despegue se sitúa a caballo entre la época de los ferrocarriles (y de las grandes acerías) y la segunda revolución industrial, basada en la electricidad, la química orgánica y el motor de explosión (tema que se desarrollará en el capítulo 7). Se trata de sectores con una elevada intensidad de capital (industria pesada), que exigen empresas de notables dimensiones y flujos de financiación que superan la capacidad de una familia. Alemania consiguió, como veremos, explotar al máximo las potencialidades de los nuevos sectores industriales y se convirtió en el mayor productor europeo de acero, así como en líder, en Europa y en el mundo, de la electricidad y de la química, dotándose de numerosos bancos constituidos en sociedades anónimas (*Kreditbanken*), que financiaron ampliamente las nuevas iniciativas industriales. El primero de estos bancos —el Schaaffhausen'scher Bankverein de Colonia, creado en 1848— no llegó a ser particularmente famoso, como en cambio sí lo fueron el Disconto Gesellschaft de Berlín (1851), el Darmstädter (1853), el Berliner Handelsgesellschaft (1856) y, sobre todo, el Deutsche Bank (1870),[21] el Commerz Bank (del mismo año) y el Dresdner Bank (1882).

Se trataba de bancos con modalidades de funcionamiento completamente innovadoras respecto a las de tipo anglosajón. En efecto, eran al mismo tiempo bancos comerciales normales, que guardaban los depósitos de una amplia clientela y concedían crédito a corto plazo, y bancos de inversión, que canalizaban hacia el crédito a largo plazo no solo sus propios capitales, sino también parte de los depósitos de sus clientes, superando la especialización del crédito de tipo anglosajón. Por este motivo se les llamaba bancos *mixtos*. También se les llamaba bancos *universales*, no solo porque no estaban especializados, sino también porque ofrecían a

las empresas que eran sus clientes otros numerosos servicios, como colocación de acciones, operaciones de reestructuración del capital o intervenciones de reflotamiento, de suerte que se decía que atendían a las empresas «desde la cuna hasta la tumba».

Estos bancos llegaron a ser muy poderosos en Alemania, de manera que ya a principios del siglo XX se hablaba de su predominio.<sup>[22]</sup> A menudo poseían paquetes de acciones de empresas, sobre todo con la finalidad de colocar a alguno de sus hombres en sus consejos de administración, para poder seguir de cerca su evolución, pero en general evitaban convertirse en accionistas preferentes (la banca mixta no es y normalmente no quiere ser un *holding* a la belga, que dirige las empresas y está vinculado solo a ellas). Puesto que cada banco tenía representantes en varios consejos de administración,<sup>[23]</sup> se hallaba en posesión de informaciones de primera mano sobre complejos industriales o, a veces, sobre todo un sector, lo que le llevaba a favorecer — pensando también en reducir sus propios riesgos — formas de protección del mercado interior y de la organización de la producción como los *cárteles*, de los que se contaban casi mil en 1914, y un moderado proteccionismo exterior,<sup>[24]</sup> que podía reforzarse por medio del *dumping*.<sup>[25]</sup> Aún más, para hacer frente a crisis temporales necesitaban un banco central mucho más intervencionista que el Banco de Inglaterra (Bank of England) o el Banco de Francia (Banque de France) y así se comportó, en efecto, el Reichsbank. En general, pues, el tipo de sistema económico que surgió de esta innovación institucional de la banca mixta es un sistema mucho más cohesionado y coordinado *ex ante*, que Chandler ha calificado de «cooperativo»<sup>[26]</sup> y que los estudiosos alemanes prefieren definir como «organizado»<sup>[27]</sup> muy diferente del sistema cuasicompetitivo, con empresas de pequeñas dimensiones, típico de Gran Bretaña y también del sistema estadounidense (para el cual remito al capítulo 6).

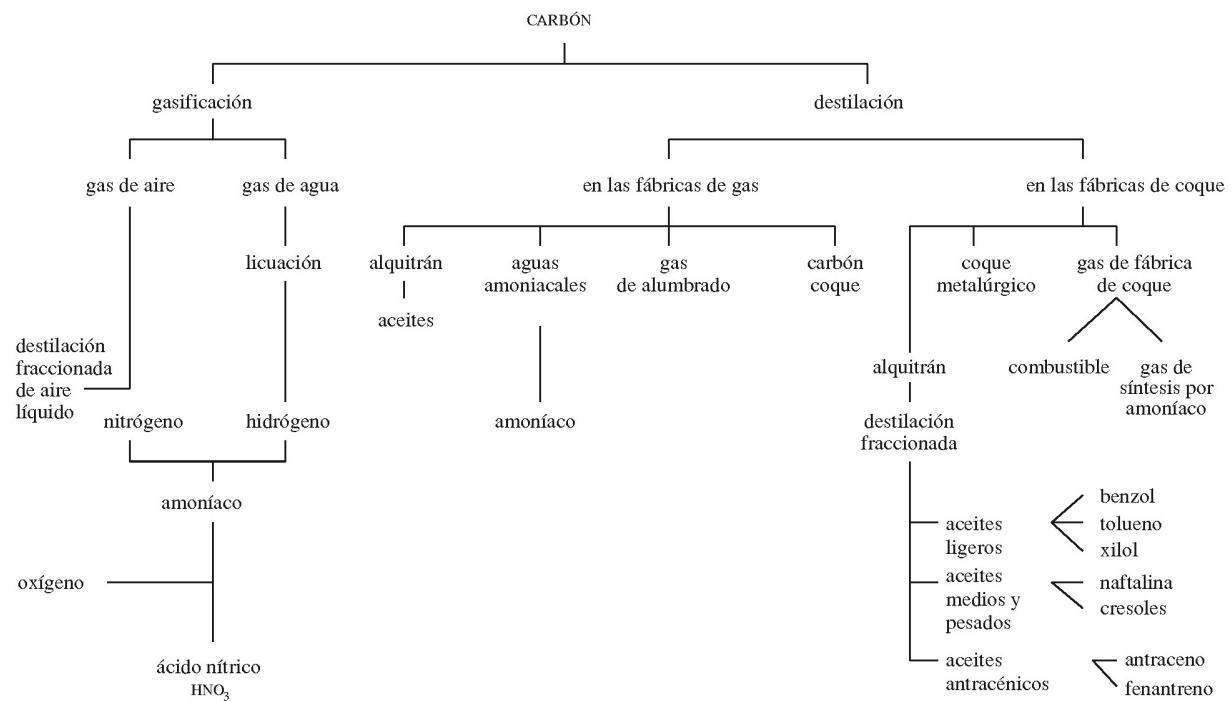
La importancia de la banca mixta fue destacada en primer lugar por Gerschenkron, que hizo de ella su ejemplo preferido de factor sustitutivo (es decir, que sustituía a las finanzas familiares o a los *merchant banks* ingleses). Desde entonces, la literatura sobre el papel de la banca mixta ha sido abundante,[28] con controversias que siguen abiertas sobre su grado de implicación directa en los negocios de las empresas que tenía confiadas, en funciones de control y/o dirección,[29] pero sobre todo sobre la validez comparativa de un sistema económico basado en la banca mixta respecto al modelo anglosajón, basado en la bolsa. Volveremos a tratar este tema en el capítulo 8.

El éxito del sistema alemán se pone de manifiesto claramente en los cuadros 5.1 a 5.5. Acero, electricidad y química, además de una buena industria mecánica, fueron los sectores básicos de la industria alemana. En la química nacieron tres famosas empresas: Bayer, Basf y Hoechst, que implantaron de modo sistemático la carboquímica, es decir, la cadena de elaboración del carbón que permitía la obtención de productos intermedios de los que podían derivarse todos los colorantes artificiales, una cantidad sorprendente de productos farmacéuticos (entre ellos la famosa aspirina, patentada por Bayer en 1899) y los explosivos (véase la figura 5.1). Al comenzar la primera guerra mundial Alemania realizaba más de la mitad de todas las exportaciones químicas del mundo y no tenía rivales, ni siquiera en Estados Unidos (país que fue a continuación más diligente en el desarrollo de la petroquímica). En la electricidad, las dos grandes empresas Siemens y AEG invirtieron en toda Europa y rivalizaron a nivel internacional con las dos grandes empresas norteamericanas General Electric y Westinghouse, mientras que en el acero los nombres de Krupp y Thyssen se convirtieron en míticos.

Se trataba de empresas de grandes proporciones, situadas todas ellas en lo que ha sido definida como «la industria pesada», que puede convertirse fácilmente en industria de guerra, lo que favoreció

la política nacionalista de los Hohenzollern, que pensaron que podrían ganar por las armas la hegemonía en Europa y, en consecuencia, arrastraron a Alemania a la primera guerra mundial. [30] La base científica de la tecnología utilizada en estas empresas era más avanzada que la necesaria en las empresas textiles y mecánicas de la primera revolución industrial, y esto requería un mayor esfuerzo de investigación y de difusión de la educación secundaria y superior. Alemania se dotó de un eficiente sistema público de escuelas técnicas secundarias y de politécnicos de nivel superior que produjeron un número notable de ingenieros, los cuales alcanzaron una importante posición social. Además, los laboratorios de investigación de las universidades y de las grandes empresas intercambiaban técnicos de alto nivel, en una ósmosis inédita, solo imitada a gran escala por Estados Unidos. Gran parte de las empresas industriales se encontraban en el oeste de Alemania, mientras que el este seguía siendo más agrícola, con una agricultura de tipo extensivo no demasiado avanzada, por lo que se generaba un dualismo este-oeste que ha marcado el destino del país hasta el día de hoy.[31] Este hecho es responsable del nivel no demasiado elevado alcanzado por la renta per cápita *media* del país en 1913 (el 74% de la de Gran Bretaña, apenas algo superior al resultado francés —71%—, como puede verse en el cuadro 5.2) y confirma la validez de la aproximación regional de Pollard: en realidad, Alemania como nación incluía áreas muy avanzadas, más que las correspondientes áreas inglesas, pero también áreas muy atrasadas, que disminuían considerablemente los datos medios nacionales.

FIGURA 5.1. *Principales sectores de la industria carboquímica*



Fuente: F. Amatori y B. Bezza (eds.), *Montecatini 1888-1966. Capitoli di storia de una grande impresa*, Il Mulino, Bolonia, 1991, p. 91.

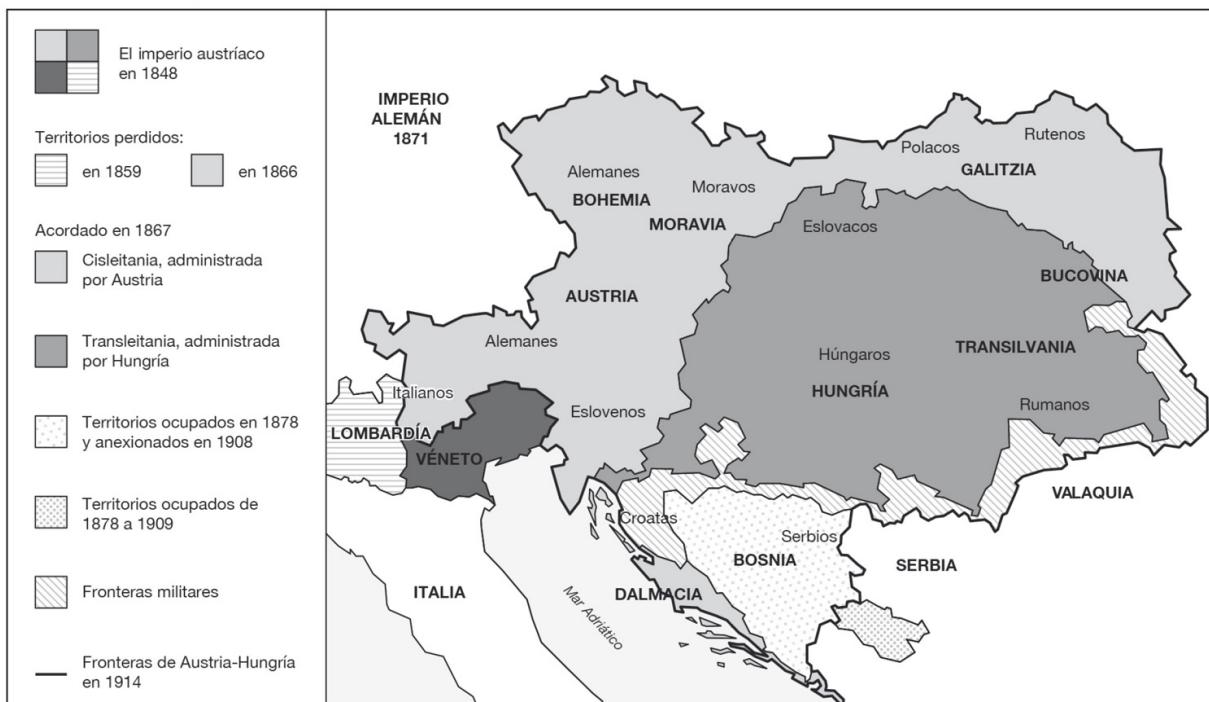
Queda por tratar un último aspecto: Alemania fue la primera nación europea que introdujo un sistema de previsión social gestionado por el estado y generalizado a todos los trabajadores, ya con Bismarck, en los años ochenta del siglo XIX. Entre 1883 y 1889 se introdujeron seguros obligatorios administrados bajo el control público para cubrir los riesgos de los accidentes de trabajo, la invalidez y la vejez, con el fin de garantizar la paz social y mantener entretenidos a los sindicatos, permitiendo así el desarrollo ordenado de la industrialización. Alemania fue el primer país del mundo que aplicó una cobertura aseguradora tan generalizada, aunque no universal, puesto que se basaba en la relación laboral y no en los derechos de ciudadanía, como sí ocurrió en Suecia un par de decenios más tarde.[32]

#### 4. EL IMPERIO DE LOS HABSBURGO

El imperio de los Habsburgo se había ido construyendo a lo largo del tiempo, agregando durante períodos más o menos extensos en torno a la pequeña Austria en la que se encontraba la capital, Viena, los más diversos territorios. En el siglo XIX reunía once nacionalidades diferentes, con sus respectivas lenguas (véase la figura 5.2).<sup>[33]</sup> El territorio no era muy favorable desde el punto de vista agrícola, dado que dos tercios estaban formados por montañas y colinas; la única salida al mar era al Adriático, con el puerto de Trieste; la dotación de carbón era poco abundante y estaba mal localizada.

Como entidad política (en realidad es imposible llamarla «nación») era importante y poderosa, y en el siglo XVIII había sido incluso relativamente avanzada, pero después no logró mantener el ritmo. No obstante, la visión totalmente negativa de sus realizaciones en el siglo XIX ha sido revisada a fondo. Ante todo, hay que decir que el imperio tardó mucho en abolir la servidumbre de la gleba, que no se produjo hasta después de la revolución de 1848, y también la supresión de las aduanas interiores se hizo esperar hasta 1850, cuando se instauró una unión aduanera según el modelo del *Zollverein*. Otro elemento negativo fue su política proteccionista, que lo dejó fuera del comercio internacional (piénsese que al comenzar el siglo XX la pequeña Bélgica tenía un comercio internacional mayor que el de todo el imperio); además, en torno a la mitad del escaso comercio existente estaba fuertemente concentrado en Alemania. A esto se añade el hecho de que la política de centralización administrativa solo fuera moderada por la autonomía concedida a Hungría en 1867 (con la unión de las coronas, que determinó que en adelante esta entidad se conociera también con el nombre de «Imperio Austrohúngaro»).

FIGURA 5.2. *Las regiones del imperio de los Habsburgo en el siglo XIX*



Fuente: G. Duby, *Atlante storico*, Sei, Turín, 1995, p. 182.

Desde el punto de vista sectorial, el desarrollo industrial que tuvo lugar privilegió a la industria ligera —alimentaria (especialmente en Hungría), textil (lana y algodón), del vidrio y papelera—, pero también se desarrollaron la industria metalmecánica, los ferrocarriles y la industria eléctrica, aunque con resultados comparativamente insatisfactorios para el imperio. El sistema financiero imitó al alemán,[34] con la creación de numerosos bancos mixtos, de los que los más famosos fueron el Creditanstalt (1855) y el Wiener Bankverein. En vísperas de la primera guerra mundial, los dos bancos vieneses controlaban el 43% del capital-acciones total del imperio. El Creditanstalt, que siempre fue el banco más importante, tenía intereses en los sectores del armamento, del acero, de la mecánica (entre los cuales se encontraba la empresa automovilística checa koda), del petróleo, del azúcar y de otras industrias alimentarias. También la formación de cárteles siguió el ejemplo alemán, con casi doscientos cárteles existentes en vísperas de la guerra.[35]

CUADRO 5.6. *Indicadores económicos de las regiones del imperio de los Habsburgo que posteriormente se convirtieron en estados (con las fronteras definidas tras la segunda guerra mundial)*

	Nivel de renta per cápita en 1913 (Austria = 100)	Nivel de renta per cápita en 1913 (Reino Unido = 100)
Austria	100	70
Checoslovaquia	60	43
Hungría	60	43
Polonia	50	35
Rumanía	50	35
Yugoslavia	28	20

Fuente: Base de datos de Maddison.

En realidad, el problema principal del imperio a principios del siglo XIX era que albergaba áreas con una dotación muy diferente de prerequisitos para el desarrollo (condiciones de la agricultura, difusión de la educación, infraestructuras) y que no había conseguido que las zonas más atrasadas diesen un salto cualitativo. De hecho, en la segunda mitad del siglo XIX todas las áreas crecieron, unas un poco más, como Hungría, otras un poco menos, como la Baja Austria, pero, al haber partido de bases distintas y, en cualquier caso, bastante más bajas que las de los países europeos más avanzados, el resultado en vísperas de la primera guerra mundial era, en conjunto, insatisfactorio[36] (véase el cuadro 5.6).

Observando las diferencias por áreas, se advierte que solo Austria contaba con un buen nivel de desarrollo. Las demás regiones, en cambio, estaban más o menos atrasadas. Así pues, las diferencias regionales eran muy acusadas en el imperio, como también lo eran, según veremos más adelante, en Italia. Si dispusiéramos de estimaciones regionales sobre España y Rusia, estas pondrían de manifiesto una realidad análoga de fuertes desequilibrios entre zonas, típicos de naciones donde la historia anterior había dejado herencias muy diferentes entre unas y otras

áreas, desde el punto de vista de la dotación infraestructural, de la elaboración cultural, de la difusión de la educación y de la acumulación de capital. Los datos de Maddison no permiten entrar en más detalles sobre las diferencias regionales, que, sin embargo, se analizan en mayor profundidad en otras publicaciones, no siempre comparables.[\[37\]](#)

Gerschenkron dedicó una de sus obras a un episodio que consideraba representativo de la parálisis que caracterizó la política económica del imperio hacia el final de su existencia:[\[38\]](#) ¿cómo es posible que al comenzar el siglo XX no se decidiera construir un canal entre el Danubio y el Óder, que habría mejorado los transportes interiores y habría calmado los conflictos nacionalistas dentro del imperio, reuniendo un amplio consenso en torno a un programa común de desarrollo económico? El primer ministro, Ernest von Koerber, que ideó el proyecto, acabó presentando su dimisión en 1904 por el constante sabotaje por parte del Ministerio de Hacienda. Gerschenkron termina su libro subrayando que el planteamiento económico de Koerber habría sido capaz de imprimir un giro al destino del imperio, pero, al no tener éxito, condenó a aquel a su disolución.

## 5. RUSIA

En vísperas de la primera guerra mundial Rusia seguía siendo ciertamente una nación muy atrasada, con una renta per cápita que no llegaba ni a la tercera parte de la inglesa, con el 75% de la fuerza de trabajo todavía ocupada en la agricultura (frente al 59% en Italia y al 62% en Japón), con un 72% de analfabetos (frente al 48% en Italia) y solo el 15% de la población residente en áreas urbanas. No obstante, un examen de los cuadros 5.4 y 5.5 muestra que el país producía tanto acero y tanta electricidad como Francia (y el doble que el imperio de los Habsburgo) y presumía de contar con más

kilómetros de ferrocarril que cualquier otro país europeo. ¿Cómo era posible? Naturalmente, el «secreto» radica en el hecho de que Rusia era enorme y, por tanto, aun poseyendo una base industrial de alguna importancia en valores absolutos, los efectos en términos relativos y per cápita acababan por disolverse en aquel mar de atraso. Así pues, será particularmente interesante tratar de comprender, por un lado, por qué Rusia se había quedado tan atrasada en general y, por otro, dónde y cómo se había desarrollado la industria existente.

Digamos de entrada que Rusia, puesto que se hallaba en el extremo oriental de Europa, había experimentado una notable influencia del absolutismo oriental y solo por una iniciativa que partió desde arriba, por parte de los zares, se abrió a alguna mayor influencia europea. Tradicionalmente se atribuyen a Pedro el Grande (1696-1725) los primeros intentos de importar la tecnología occidental, pero sin ningún esfuerzo por cambiar las instituciones del país para que este pudiera evolucionar desde dentro hacia una modernización de su estructura económica. La pérdida de la guerra de Crimea (1855) puso de manifiesto el atraso de Rusia, y el zar Alejandro II se decidió a abolir (1861) la servidumbre de la gleba, que por aquel entonces estaba en vigor solamente en este país. Sin embargo, la manera en que se hizo no liberó del todo ni el cultivo de la tierra ni la movilidad de los campesinos. En efecto, las decisiones sobre la distribución de las tierras que cultivar y el control de los trabajos fueron confiadas a la comunidad de cada aldea (*mir*), a la que los que querían emigrar tenían que seguir pagando los impuestos y las cuotas de redención. Hubo que esperar hasta 1907 para que el ministro Stolypin aboliera los pagos restantes por redención y permitiera la privatización efectiva de las tierras.<sup>[39]</sup> Durante mucho tiempo esta ordenación institucional del terreno se ha considerado como la causa del bajo nivel de la productividad agrícola en Rusia, pero ahora disponemos de una revisión de tal concepción negativa de la agricultura rusa,<sup>[40]</sup> que muestra que en

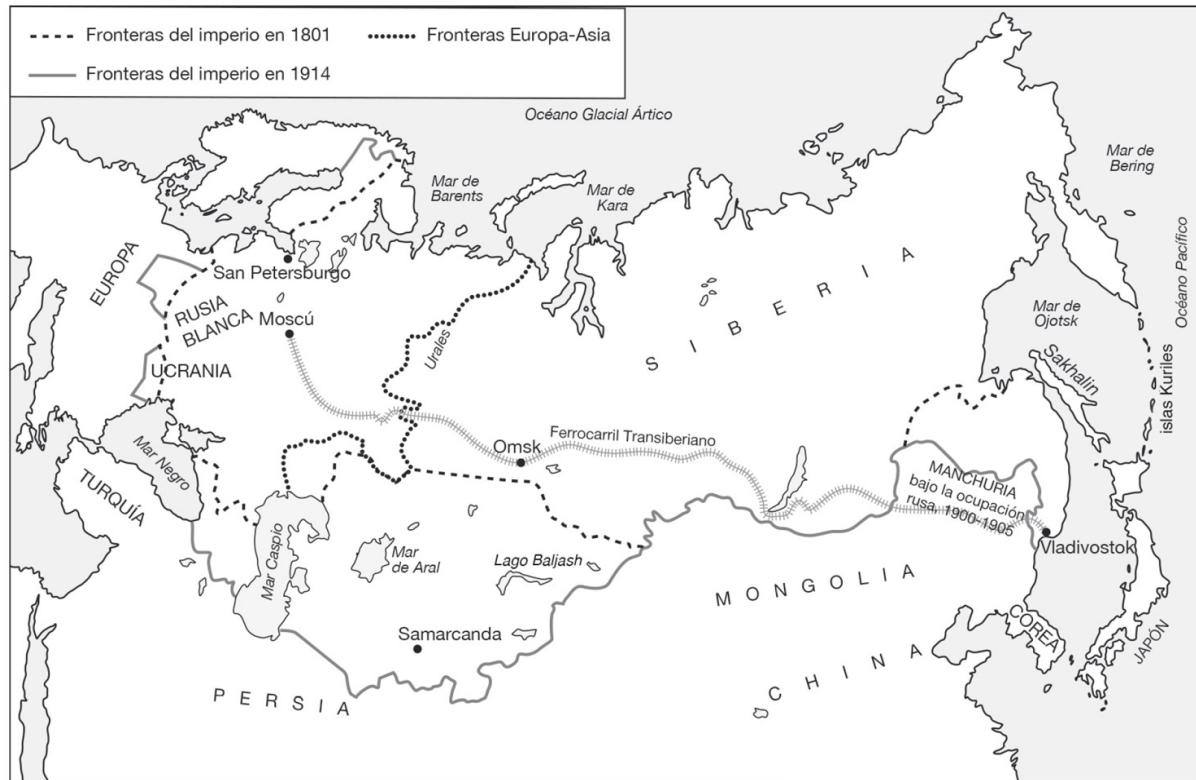
la segunda mitad del siglo XIX se produjo un discreto aumento de la productividad, aunque el problema era que se partía de niveles muy bajos.

Alejandro II estimuló también la construcción de ferrocarriles y la reorganización de los bancos. A partir de los años ochenta del siglo XIX, la industrialización en Rusia dio un gran salto hacia delante, creciendo a ritmos muy rápidos, particularmente en los años noventa, y localizándose no solo en las áreas de Moscú y San Petersburgo, sino también en los Urales, en Ucrania y en las regiones polacas (véase la figura 5.3). Despegó la industria pesada (carbón y acero, máquinas), vinculada a los ferrocarriles, y, sobre todo, la del armamento; no faltaban del todo las industrias textil y alimentaria, pero no tenían un gran impulso, vista la estrechez del mercado interior de bienes de consumo. El crecimiento se ralentizó a principios del siglo XX, después tuvieron lugar la guerra ruso-japonesa (1904-1905), que perdió Rusia, y la revolución de 1905-1906, que dieron ocasión a la introducción de alguna débil reforma en un sentido menos absolutista: se legalizaron las huelgas y los sindicatos, pero con una legislación muy restrictiva; se introdujo la reforma agraria, antes citada, pero no se concedió un verdadero Parlamento (Duma) y gran parte de la *intelligentsia* (la élite cultural de la nación) se alejó cada vez más de la posibilidad de una oposición democrática. Hubo, sí, una cierta recuperación, pero en vísperas de la primera guerra mundial la economía rusa se hallaba muy lejos de haber encontrado su senda de crecimiento equilibrado y autosostenido, y los empresarios rusos todavía eran pocos, mal organizados y relativamente marginados desde el punto de vista social.[\[41\]](#)

El papel particular del estado en la industrialización de Rusia fue destacado por Gerschenkron,[\[42\]](#) que vio en el caso ruso otro ejemplo de factor sustitutivo de los canales privados de inversión prevalecientes en Gran Bretaña. Si en Alemania fue la banca mixta la que canalizó capitales hacia la industria, en Rusia, país mucho

más atrasado que Alemania respecto a Gran Bretaña, ese papel lo asumió el estado. Fue este quien financió los ferrocarriles, introdujo el patrón oro (véase el capítulo 8) para atraer inversiones extranjeras, impuso aranceles a las industrias estratégicas para incentivar la construcción de plantas en el territorio nacional, encargó armamento y otorgó generosos subsidios a los empresarios, especialmente extranjeros. En realidad, el capital extranjero fue estratégico, en tal medida que, en vísperas de la guerra, financiaba la mitad de la deuda pública rusa (en gran parte utilizada para los ferrocarriles) y el 40% del capital de todas las sociedades anónimas. [43] Para desarrollar este papel, el estado ruso sometió a imposición unas rentas que ya eran bajas, lo que redundó en la estrechez de la demanda privada y determinó que la demanda pública fuese aún más importante. [44]

FIGURA 5.3. *El imperio ruso en 1913*



Gerschenkron considera que si no se hubiese producido la participación de Rusia en la primera guerra mundial, que desestabilizó la situación económica del país,[45] tal vez se habría visto una lenta evolución hacia equilibrios políticos más favorables a un crecimiento autosostenido y hacia una economía en la que la demanda privada contase más. La guerra, sin embargo, resultó fatal para el destino del capitalismo ruso, como se verá en el capítulo 10.

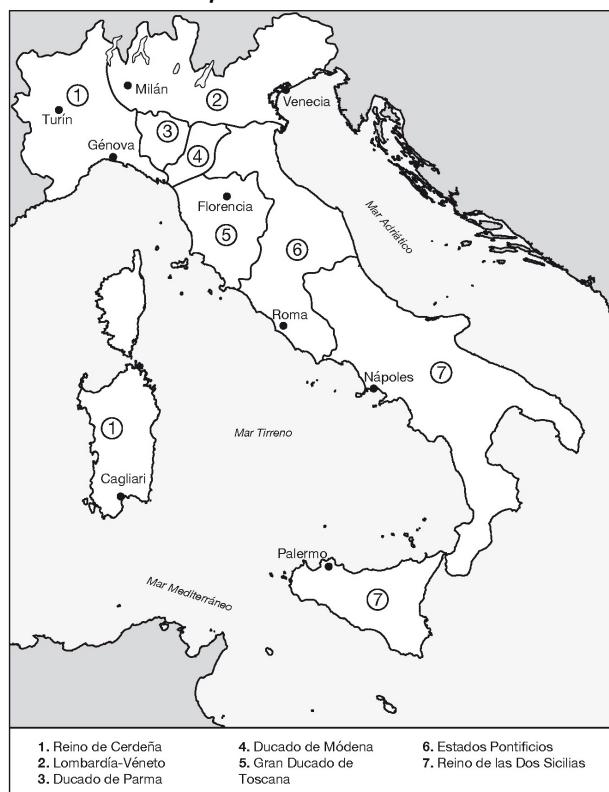
## 6. ITALIA

Como se ha visto en el capítulo 2, muchas de las innovaciones institucionales que precedieron a la revolución industrial entre finales de la Edad Media y el Renacimiento fueron introducidas en Italia, denominación que tenía entonces un valor meramente geográfico, pues el área estaba ocupada por numerosas entidades políticas, tan pequeñas como inestables. En realidad, Italia albergaba actividades manufactureras avanzadas para la época y era muy próspera, como lo muestra también su elevado número de ciudades, sin parangón en el resto de Europa. Un poco por la fragmentación política y la endémica conflictividad[46] y otro poco por la exagerada insistencia en las manufacturas de lujo de precio elevado, además de por el desplazamiento del eje del tráfico desde el Mediterráneo hasta el Atlántico, se produjo un ostensible declive de Italia en el siglo XVII y un atraso persistente en el siglo XVIII, pese a la presencia de una élite de pensadores y economistas profundamente vinculados al desarrollo del resto de Europa. Superados los difíciles años de las guerras napoleónicas, Italia fue reorganizada durante el congreso de Viena en siete estados, dos de los cuales eran muy pequeños y uno (la Lombardía-Véneto) quedó bajo la directa dominación austriaca (véase la figura 5.4).

Entre esos estados, solo el Reino de Cerdeña[47] se mostró dinámico desde el punto de vista institucional (convirtiéndose en una

monarquía constitucional en 1848) y económico, con la creación de ferrocarriles, de manufacturas (fábricas textiles o mecánicas, astilleros) y de bancos (en 1849 se fundó el Banco Nacional de los Estados Sardos). Tras su ascenso al poder, Cavour demostró ser un político de visión amplia, que supo tejer alianzas internacionales con las que sostener el irredentismo de los italianos, que primero quisieron librarse de los austriacos y después también de otros gobiernos, obstinadamente absolutistas, que no deseaban. Como es sabido, las tramas hábilmente tejidas por Cavour, unidas a la fogosidad de Garibaldi, ciudadano del Reino Sardo que concibió la idea de «liberar» al Reino de las Dos Sicilias de los Borbones, condujeron a la unificación política del país, en el que existían profundas diferencias en las tradiciones culturales, las infraestructuras económicas, la difusión de la educación y la productividad de la agricultura.[\[48\]](#)

FIGURA 5.4. Los estados italianos preunitarios



Los nuevos gobiernos de la Italia unificada<sup>[49]</sup> modernizaron el país desde el punto de vista institucional, introduciendo una legislación comercial librecambista y un fisco en la línea de los sistemas europeos más avanzados,<sup>[50]</sup> aprobando en 1859 una de las leyes europeas más innovadoras sobre la educación (la Ley Casati) y ligando la moneda italiana al patrón oro.<sup>[51]</sup> Lo que no se consiguió fue crear un banco central único, porque los bancos de emisión de algunos de los estados preunitarios lograron seguir existiendo, aunque el Banco Nacional de los Estados Sardos, rebautizado como Banco Nacional del Reino de Italia, fuese claramente el líder.<sup>[52]</sup>

Sin embargo, el país tardaba en despegar, a pesar del programa de ferrocarriles puesto en marcha por los primeros gobiernos. Las actividades tradicionales, particularmente la producción de seda en

bruto para el mercado internacional,[53] continuaban; lo que no se advertía era la introducción de nuevos sectores industriales. Ya hemos dicho que Italia carecía por completo de carbón y tenía poco hierro; la deuda pública era elevada, por las malas condiciones hacendísticas de los estados preunitarios, las muchas guerras y la falta del tiempo necesario para regular el nuevo sistema fiscal; es cierto que había bancos (cajas de ahorro, bancos cooperativos, montes de piedad), pero eran pocos los constituidos en forma de sociedad anónima que tuviesen como objetivo la financiación industrial. Entre estos, los más importantes eran dos bancos de negocios a la francesa, el Credito Mobiliare (1863) y la Banca Generale (1870).

La economía se reactivó un poco a principios de los años ochenta del siglo XIX, también por iniciativa del estado, que se ocupó de modernizar la Marina italiana, financió en 1884 la creación de la primera acería italiana importante, la Terni, y reintrodujo un poco de proteccionismo en 1887, sobre cuya eficacia no hay consenso. Pero hacia finales de la década, una amplia especulación inmobiliaria precipitó al sistema bancario en una grave crisis, durante la que se sucedió la quiebra del Credito Mobiliare y de la Banca Generale, la liquidación de la Banca Romana y la fusión de otros dos pequeños bancos de emisión en el Banco Nazionale, que fue rebautizado como Banca d'Italia (1893) y continuó compartiendo el poder de emitir billetes de banco con otras dos instituciones (el Banco di Napoli y el Banco di Sicilia) de mucha menor importancia.[54] La reestructuración del sistema financiero italiano continuó con la fundación de bancos mixtos a la alemana: el primero fue la Banca Commerciale Italiana (conocida como COMIT, 1894), después el Credito Italiano (conocido como CREDIT, 1895), mientras que una institución romana surgida en 1880, el Banco di Roma,[55] adoptó, hacia finales de siglo, las prácticas de la banca mixta. En 1898 fue reestructurado otro banco milanés, que se transformó en la Società Bancaria Italiana (SBI).

Fue precisamente después de 1895 cuando se inició la fase de despegue industrial de Italia, que continuó hasta la primera guerra mundial. Todos los sectores industriales despegaron, excepto el químico (solo lo hicieron los fertilizantes fosfáticos), con un particular éxito del eléctrico, que había redimido parcialmente a Italia de la dependencia del carbón (en vísperas de la primera guerra mundial Italia producía tanta electricidad como Francia y Rusia, y el doble que el imperio de los Habsburgo; se trataba en su mayor parte de hidroelectricidad, conocida como el «carbón blanco»), del mecánico (la Fiat se fundó en 1899) y del de la goma (la Pirelli, fundada en 1872, se convirtió pronto en la primera multinacional italiana). Sin embargo, al final de este período, y según los datos agregados, Italia estaba todavía más bien atrasada, ya que apenas había alcanzado el 47% de la renta per cápita de Gran Bretaña, como muestra el cuadro 5.2. Un nivel semejante al nivel medio del imperio de los Habsburgo.

Una explicación de este «insatisfactorio» resultado la ofrece Gerschenkron, que tuvo el mérito de reavivar el debate sobre la economía de la Italia contemporánea en un período —finales de los años cincuenta y principios de los años sesenta— en el que los historiadores económicos italianos se ocupaban principalmente de la Edad Media y la Edad Moderna. Gerschenkron consideró que las políticas económicas de los gobiernos italianos (particularmente el proteccionismo mal concebido y la prisa en la construcción de los ferrocarriles) habrían impedido explotar plenamente las «ventajas del atraso», y que ni el estado ni el sistema bancario estuvieron en condiciones de ofrecer factores sustitutivos de relevancia, como en Rusia y en Alemania. Siguió un enorme debate, que no podemos reproducir aquí.<sup>[56]</sup>

Además, es un hecho que también Italia presentaba, como ya se anticipó más arriba, profundos desequilibrios regionales, solo un poco menores que los del imperio de los Habsburgo. En realidad, apenas eran tres las regiones en las que se había producido un

despegue industrial completo (Piamonte, Liguria y Lombardía, conocidas como el «triángulo industrial»); también había otras regiones que se habían puesto en marcha, pero todavía de una forma bastante parcial, mientras que todo el sur del país seguía casi inmóvil, hasta el punto de dar lugar a principios del siglo XX a una serie de leyes especiales de intervención (de particular importancia fue la ley para Nápoles, en 1904, que trató de estimular cualquier actividad industrial en el área), sin que, sin embargo, se lograran mejoras apreciables.[\[57\]](#)

## 7. ESPAÑA

Como ya vimos en el capítulo 2, España nunca formó parte de los países con mayor renta per cápita. Si bien disfrutó de un período de esplendor en el siglo XVI, a partir de ahí comenzó un declive que culminó en la pérdida de sus colonias[\[58\]](#) a principios del siglo XIX (1824). La agricultura, en general, estaba atrasada, también por las condiciones climáticas y del suelo, aunque no faltasen productos para la exportación, como el jerez (Andalucía). La educación adolecía de graves carencias.[\[59\]](#) En la segunda mitad del siglo XIX la situación mejoró, fundamentalmente porque se abrieron paso dos regiones dinámicas, Cataluña y el País Vasco, además, naturalmente, de la capital, Madrid. La primera desarrolló, ya a partir de finales del siglo XVIII, la industria del algodón y, más tarde, la mecánica, la de los medios de transporte, la eléctrica y los servicios públicos. La segunda implantó, a partir de finales del siglo XIX, una industria siderúrgica, explotando las importantes minas de hierro de la zona, que antes laboreaban para la exportación del mineral en bruto. Más adelante, también puso en marcha algunas industrias mecánicas.[\[60\]](#)

En vísperas de la primera guerra mundial, España mantenía un nivel de renta per cápita semejante al de Italia (véase el cuadro 5.2): [61] en torno al 42% de la renta per cápita inglesa (Italia presentaba un 47%). Durante el largo siglo XIX ninguno de estos dos países consiguió, a nivel agregado, mejorar sus resultados con respecto a Gran Bretaña, aun cuando el análisis regional demuestra que el dato agregado no deja apreciar que ciertas áreas experimentaron un despegue, que pasa desapercibido por el estancamiento que vivieron otras zonas. Algunos autores sostienen que, en el caso español, ello se debió al proteccionismo demasiado elevado, particularmente después de los aumentos arancelarios de 1906;[62] otros lo atribuyen a que España no se adhirió al patrón oro.[63] A continuación, en los años veinte, el crecimiento del país se mantuvo a un buen ritmo y no se vio interrumpido de forma grave por la Gran Crisis, pero acusó un compás de espera muy perjudicial con la guerra civil de 1936 y las dos primeras décadas de desatinada autarquía por parte del nuevo régimen franquista. Fueron estos los verdaderos motivos por los que España sufrió una caída con respecto a Italia entre 1913 y 1938 (cuadros 5.1-5.3).

## **Capítulo 6**

### **EL DECLIVE INGLÉS Y LA APARICIÓN DE COMPETIDORES FUERA DE EUROPA: ESTADOS UNIDOS Y JAPÓN**

En este capítulo presentaremos los dos casos de industrialización extraeuropea de mayor éxito, uno de los cuales, el de Estados Unidos, está directamente relacionado, desde sus orígenes, con la historia europea: la emigración desde Europa creó y marcó profundamente a este país; además, los vínculos con el Viejo Continente han sido siempre muy estrechos, no solo desde el punto de vista económico, sino también militar y político. En cambio, el segundo caso, el de Japón, se expone para mostrar lo grande que ha sido la influencia de Europa incluso en un lugar tan alejado geográfica y culturalmente. Además, puesto que después de la segunda guerra mundial las tres grandes potencias mundiales han sido precisamente Estados Unidos, Europa y Japón, también es importante conocer sus raíces para comprender las dinámicas internacionales. Sin embargo, el capítulo se abrirá tratando otra importante cuestión que ha dado origen a una amplia literatura, a saber, el declive del liderazgo de Gran Bretaña a partir de la segunda mitad del siglo XIX.

#### **1. EL DECLIVE DE GRAN BRETAÑA**

No existe ninguna potencia que, a largo plazo, haya superado el desgaste de la historia. Ni siquiera el imperio romano, que, desde luego, tuvo una vida más larga que muchas otras potencias. De por sí, pues, la etapa del declive ha formado parte, desde siempre, de la dimensión histórica. El interés del declive inglés viene dado por el hecho de que es el primero que se produce en la etapa industrial, mostrando que el *first mover*, también en esta época, tiene, sí, grandes ventajas, pero no las suficientes como para garantizarse su mantenimiento automático en tal posición. Además, el declive de la potencia inglesa, a diferencia de declives anteriores, tiene motivaciones fundamentalmente económico-socioculturales y no político-militares —Gran Bretaña ha mantenido su integridad territorial, ha ganado siempre las guerras, no ha vivido revoluciones políticas— y esto es también muy representativo de un impacto diferente de la revolución industrial. Es cada vez más en el plano económico, y no tanto en el político-militar, donde se decide un liderazgo. Más aún, se trata del declive del liderazgo inglés, no de la desaparición de su destino como país avanzado. Gran Bretaña ha seguido creciendo económicamente y ha continuado profundizando su transformación estructural: fue el primer país en el que la agricultura se redujo considerablemente a favor de la industria, ya en la segunda mitad del siglo XIX, y fue también el primer país en el que la industria experimentó una notable reducción a favor de los servicios. Pero las tasas de crecimiento de su renta han sido, en conjunto, inferiores a las de muchos otros países industriales a partir de los años setenta del siglo XIX, permitiendo un *catching up* de sus niveles de renta per cápita no solo por parte de Estados Unidos, ya a finales de aquel siglo, sino, después de la segunda guerra mundial, también por parte de casi todos los países europeos más avanzados, incluida Italia, y por parte de Japón (véanse los cuadros 5.1-5.3).

Así pues, no nos sorprende que el tema del declive inglés haya atraído el interés de muchos estudiosos, que han tratado sobre todo de identificar sus causas. Durante mucho tiempo se dudó incluso sobre si había que hablar en este caso de un declive propiamente dicho, ya que la pérdida de terreno fue lenta y, si no se contempla considerando todo el siglo, sino períodos más breves, resulta poco perceptible.<sup>[1]</sup> Al tratarse de un fenómeno muy complejo, los factores tomados en consideración han sido muchos, todos ellos, en un aspecto o en otro, significativos. Presentaremos aquí una síntesis esquemática de estos factores, sin la pretensión de ordenarlos según su importancia, y clasificándolos en tres grupos.

1. *El inicio precoz (early start)*. Podrá parecer una explicación paradójica, porque un inicio precoz dio seguramente ventajas desde el punto de vista competitivo, pero esta cuestión puede contemplarse también como la otra cara de la moneda de las «ventajas del atraso». Del mismo modo que el atraso puede proporcionar ventajas, haber comenzado pronto tiene, en contrapartida, una serie de desventajas. Los modelos de máquinas e infraestructuras adoptados eran los primeros, estaban menos perfeccionados y pronto alcanzaron un elevado grado de obsolescencia económica (es decir, dejaron de ser eficientes y competitivos), pese a que seguían funcionando perfectamente. La tentación de dejarlos en funcionamiento hasta su agotamiento físico era grande y, así, Gran Bretaña perdió competitividad en varios ámbitos. Un buen ejemplo son los ferrocarriles: los primeros trenes eran pequeños, de vía estrecha, y, por lo tanto, se construían con túneles pequeños y curvas muy pronunciadas. Cuando se impusieron los trenes más grandes y anchos, toda la infraestructura inglesa se tornó obsoleta y costó lo suyo modernizarla.

2. *Rigidez institucional*. Como hemos explicado en el capítulo 3, Gran Bretaña había experimentado una evolución interna, que la había capacitado para llevar a cabo la revolución industrial, y no supo ver en las innovaciones institucionales que se desarrollaban en

el siglo XIX en aquellos países que trataban de imitarla algo en que inspirarse para hacer más eficientes sus comportamientos económicos.<sup>[2]</sup> Este aspecto ha sido investigado con respecto a cuatro aplicaciones principales:

2.1. Las *finanzas*. Gran Bretaña no consiguió hacer eficiente su bolsa ni introducir bancos más ligados a la financiación industrial, con lo que privó a sus industrias de un apoyo financiero eficaz.<sup>[3]</sup> En el caso de la bolsa, la necesaria transparencia informativa no estaba a disposición del público, que sufrió también serias pérdidas en emisiones de acciones de nuevas industrias, y que, por lo tanto, acabó por invertir en títulos más seguros. En el caso de los bancos, los *merchant banks* estaban demasiado ligados a la financiación de actividades internacionales (véase el punto 3) como para interesarse por la industria nacional, mientras que los bancos de negocios a la francesa o la banca mixta alemana nunca llegaron ni siquiera a tomarse en consideración.

2.2. La *educación*. Gran Bretaña no introdujo un sistema público de educación como los demás países del continente, y, en particular, no se interesó específicamente por la educación técnica.<sup>[4]</sup> En las escuelas privadas (recuérdese que se las denomina *public schools*) prevalecía la educación tradicional, mientras que en la universidad, además de las disciplinas clásicas, se enseñaban las disciplinas científicas puras. Por tanto, los técnicos eran autodidactas y no tenían un estatus social elevado, como sí ocurría en el caso de los ingenieros en Alemania, Francia, Italia o Japón. La mentalidad de los empresarios estaba a menudo más ligada a los negocios en general (finanzas, comercio) que al aspecto técnico de la actividad productiva.<sup>[6]</sup> Esto impidió que Gran Bretaña acometiera bien la segunda revolución industrial, que requería una educación técnica media y superior más extendida.

2.3. *La gran empresa*. La evolución hacia formas de organización directiva de las empresas fue mucho más lenta en Gran Bretaña que en Estados Unidos, pero también que en Alemania. Chandler<sup>[7]</sup> ha

calificado el capitalismo inglés de «personal», refiriéndose con ello al hecho de que la revolución directiva no fue general, a diferencia de lo ocurrido en Estados Unidos. Lazonick<sup>[8]</sup> ha observado que la fábrica inglesa quedó en manos de los *shop stewarts*, es decir, de los jefes de sección que mantenían una relación de maestro-aprendiz con los trabajadores que dependían de ellos, en lugar de estar organizada según los principios tayloristas y con una determinada jerarquía funcional. La productividad de una organización laboral semejante, «no científica», no podía ser competitiva frente a la estadounidense o la alemana.

2.4. *El estado*. Tampoco el estado se adaptó en Gran Bretaña a la asunción de mayores responsabilidades en relación con el desarrollo del país, prefiriendo invertir copiosos recursos en un colonialismo de dudosos resultados (capítulo 8) y en el liderazgo internacional, cuyo peso se analizará en el punto siguiente.

3. El peso del *liderazgo*. También en este caso nos hemos acostumbrado a ver en el liderazgo internacional de un país un factor de apoyo de sus rentas, lo que puede ser cierto, aunque tiende a olvidarse que ese liderazgo también impone unas cargas, que ahora examinaremos por partes en el caso inglés.

3.1. Las *colonias*. Esto se discutirá en el capítulo 8, por lo que aquí nos limitaremos a dejar constancia del asunto en aras de un análisis más completo. Los costes militares y administrativos y la excesiva implicación en mercados poco sofisticados (*overcommitment*) son los principales elementos negativos.

3.2. El apoyo del *patrón oro*. El Banco de Inglaterra aplicaba sus políticas monetarias más con el objetivo de mantener la estabilidad internacional que con el de sostener la coyuntura interna. Administró durante mucho tiempo las reservas de Japón y Estados Unidos, hasta que estos países crearon sus bancos centrales, y también las reservas de la India.

3.3. *El predominio de la City*. Los intereses de la City, la mayor plaza financiera de la época, se consideraban más importantes que

los de las industrias inglesas y la habilidad que esa plaza demostró en las actividades internacionales fue tal que atrajo a los inversionistas y a los *merchant banks* hacia inversiones exteriores, más que hacia inversiones nacionales, con la promesa de tasas de rendimiento superiores.[\[9\]](#)

3.4. *El papel de «policía del mundo».* Gran Bretaña se vio implicada en muchas guerras (prácticamente todas las europeas, desde las napoleónicas en adelante), a fin de mantener un equilibrio de poderes en Europa. Esto, junto con el colonialismo, la llevó a excesivas inversiones militares y a notables pérdidas de capital humano.[\[10\]](#)

El declive relativo de Gran Bretaña no se detuvo hasta los años treinta y cuarenta, como veremos, pero se precipitó en los años posteriores a la segunda guerra mundial, de una forma totalmente inesperada, sobre todo por parte de los ingleses, a quienes les costó percatarse de ello[\[11\]](#) y, por tanto, plantear una política más realista de colaboración con el resto de Europa.

## 2. EL IRREFRENABLE ASCENSO DE ESTADOS UNIDOS

El modelo estadounidense de industrialización desciende directamente del europeo y no presenta ninguna diferencia en lo que se refiere a su inspiración ideal y a sus valores de fondo. En cambio, mantiene notables diferencias en cuanto al contexto en que se inserta y a sus modalidades de realización, diferencias que constituyen el objeto de este apartado.[\[12\]](#) En primer lugar, es preciso considerar algún elemento fundamental de cronología. Si bien la colonización de Estados Unidos comenzó ya en la primera mitad del siglo XVII, el poblamiento europeo del área como colonia inglesa progresó muy lentamente. Un siglo después no había superado las doscientas cincuenta mil personas y en vísperas de la independencia solo había dos millones y medio de colonos.[\[13\]](#)

Separada de Gran Bretaña con la Declaración de Derechos de Virginia de 1776 y, más adelante, con la victoria en la guerra de independencia, la excolonia se dotó de un gobierno federal en 1789, que estableció una relación no conflictiva entre los distintos estados. El único episodio de confrontación abierta fue la guerra de Secesión (1861-1865), que enfrentó a los estados del Norte con los del Sur y que concluyó con la victoria de los primeros sobre los segundos y con la abolición de la esclavitud.[\[14\]](#)

El desarrollo industrial de Estados Unidos no comenzó de una forma particularmente rápida. Cuando se constituyó en nación independiente, a finales del siglo XVIII, el 80-90% de la mano de obra estaba ocupada en la agricultura, con una elevada productividad del trabajo, dada la abundante tierra disponible, y, consecuentemente, una elevada remuneración per cápita. Las primeras industrias fueron fundadas ya en aquella época y continuaron su expansión en la primera mitad del siglo XIX; los salarios eran altos y la tendencia a la mecanización era fuerte, bien por la escasez de mano de obra, bien por su elevado coste. Pero fueron los ferrocarriles, desde mediados de siglo y después de la guerra civil, los que marcaron el auténtico y verdadero despegue del país, unificando su ya amplio mercado. El crecimiento continuó a un ritmo sostenido y sin soluciones de continuidad importantes hasta la Gran Crisis de 1929 (véanse los cuadros 5.1-5.3) y se caracterizó por la consolidación de la gran empresa (*corporation*) en los sectores altamente intensivos en capital, propios de la segunda revolución industrial.[\[15\]](#)

La pregunta más importante que hay que plantearse en este punto es la siguiente: ¿por qué la gran empresa fue la carta ganadora y por qué tuvo tanto éxito en Estados Unidos respecto a Europa, que había sido la inspiradora del desarrollo norteamericano? El primer elemento que debe considerarse es la relación recursos-población. Lo que, a través de un largo proceso de colonización, se convierte en territorio de Estados Unidos era un

área inmensa y escasísimamente habitada por poblaciones indígenas en un estado de desarrollo semiprimitivo. Como es sabido, los colonizadores europeos no tuvieron ningún reparo a la hora de marginar a las poblaciones locales y apropiarse de este inmenso territorio, rico en toda clase de bienes, particularmente en tierra para cultivar, en oro y en petróleo. Esta abundancia de recursos dejó una señal imborrable en la mentalidad de los estadounidenses, que se vieron desde siempre afrontando el problema de dirigir, del modo más eficiente posible, el proceso de explotación de los recursos, más que el problema de cómo sustraer algún recurso escaso a quien lo poseía por herencia histórica y tal vez no lo utilizaba eficientemente, como ocurría en Europa. La escasez es una típica característica europea, que evoca inmediatamente el conflicto distributivo: guerras, revoluciones y conflictos sociales han sido endémicos en la cultura europea y han acabado por marcar el destino durante mucho tiempo, incluso en esa época industrial en la que la capacidad de aumentar los recursos sin necesidad de arrebatarlos a alguien, que es propia del proceso de la industrialización, debiera haber aconsejado un cambio. En Estados Unidos los conflictos distributivos fueron secundarios y marginales, porque había recursos en abundancia, y prevaleció, pues, como decíamos, una actitud constructiva: se trataba de saber cómo organizar de la mejor forma la explotación de los bienes.

El segundo elemento significativo deriva de las implicaciones de ser una población de emigrantes. En el largo siglo XIX (es decir, hasta 1914), más de treinta millones de europeos emigraron a Estados Unidos. Por definición, el emigrante es móvil y considera normal ir en busca de trabajo donde lo haya, en lugar de quedarse pasando hambre donde ha nacido o donde se encuentra. Por tanto, la nación americana está hecha de gente que no se contenta con lo que tiene (o con lo que no tiene), sino que trata de mejorar su condición con una actitud de disponibilidad frente al desplazamiento,

al riesgo, al acto de labrarse el destino con sus propias manos (el típico *self-made man*). Además, muy pronto se dio la circunstancia de que los que emigraban a Estados Unidos no procedían de un solo origen, sino de muchos países, con tradiciones culturales muy diferentes, pero todos ellos estaban dispuestos a encontrar, aunque fuera con algunas fricciones inevitables, un espacio de convivencia, desarrollando valores «americanos» que llegaron a ser compartidos por todos, en un *melting pot* que anuló el riesgo de separación en distintas etnias, fuente de incurables divisiones y de luchas, como en Europa. La misma proclamación del estado federal debe contemplarse desde esta perspectiva, aunque, como antes se dijo, fue precipitada por la necesidad de hacer frente a la potencia de Gran Bretaña. En realidad, no existían motivos fundamentales de conflicto entre los estados, ni económicos ni culturales, y fue por tanto relativamente fácil tomar la decisión de coordinarse, aunque manteniendo una clara descentralización de poderes. Muy pronto, tal decisión demostró ser estratégica para la creación de un mercado único de proporciones inéditas, con una moneda única (el dólar) y una sola política exterior.

Hay un tercer elemento importante, sin el cual los dos primeros no habrían podido actuar con la misma eficacia. El territorio no solo estaba vacío de gente y de cultivos, sino también, naturalmente, de leyes. Para introducir una nueva ley no había que luchar contra los intereses de quienes apoyaban la ya existente. Las nuevas leyes se adoptaban por consenso en un ambiente político que desde el principio se organizó democráticamente, a medida que los desarrollos de la economía y de la sociedad lo iban exigiendo, con una coherencia respecto a los requisitos de productividad y eficiencia mucho mayor que la que podía alcanzarse en Europa, donde las necesarias concesiones a los régimenenes anteriores eran múltiples. Hasta el urbanismo de las nuevas ciudades estadounidenses se adaptaba mejor a la nueva era industrial que el urbanismo medieval de las ciudades europeas. También en esta

vertiente, pues, se reforzó la mentalidad americana constructiva, la mentalidad del «puede hacerse», que se las ingenia para hallar la manera de conseguir algo, frente a la mentalidad europea, que oscilaba a menudo entre otros dos extremos: la resignación a no poder hacerlo o, en el lado opuesto, la revuelta violenta.

En este punto es más fácil comprender por qué la gran empresa tuvo tanto éxito precisamente en Estados Unidos. En aquel país no existían mercados que ya estuvieran en funcionamiento como en Europa, ni artesanos con su profesionalidad. La mayor parte de los inmigrantes llegaba sin mucha educación a sus espaldas y, por lo tanto, la mejor manera de explotar de manera eficiente los recursos para aumentar la producción, para servir a un mercado que se engrandecía prodigiosamente, fue crear empresas que controlasen de arriba abajo el proceso productivo, por medio de integraciones hacia atrás y hacia delante, y por medio de una maquinaria automática para disciplinar debidamente la fuerza de trabajo. La gran empresa nació en los ferrocarriles, cuya longitud absolutamente excepcional (véase el cuadro 5.4) exigía una fuerte coordinación, que se realizó a través del nacimiento de una estructura de dirección que combinaba la *line*, con responsabilidades operativas, y el *staff*, con responsabilidades de planificación y de estado mayor, y organizaba un sistema informativo capilar, basado en los *reports*, que permitían un detallado análisis de los costes.

Después vinieron los telégrafos y los teléfonos (Western Union y AT&T). Siguió el acero, en el que Andrew Carnegie (que había sido director de los ferrocarriles) comenzó a construir plantas cada vez más colosales.<sup>[16]</sup> Después del acero tuvo lugar el ascenso del petróleo, sector en el que David Rockefeller construyó las mayores plantas del mundo y, con su Standard Oil, amenazó con convertirse en un monopolista. Siguieron la electricidad, con la General Electric y la Westinghouse, y después comenzó la aventura del automóvil, con Henry Ford,<sup>[17]</sup> quien, al introducir por primera vez en 1913 una

cadena de montaje completa, disminuyó los tiempos de producción de su famoso modelo T negro, pasando de 12 horas y 8 minutos a 1 hora y 35 minutos, aparte de reducir el coste a menos de la mitad. Así fue como, según escribe Chandler, Henry Ford consiguió la cuadratura del círculo, construyendo «el automóvil más económico del mundo, [lo que le permitió] pagar los salarios más altos del mundo y convertirse en uno de los hombres más ricos del mundo». [18] El único sector que no logró rivalizar con Alemania de forma inmediata fue el de la química, aunque en los años noventa del siglo XIX ya habían surgido dos grandes empresas como la Dow Chemicals y la Du Pont, que aún hoy son líderes a nivel internacional; fue en los años veinte, con la petroquímica, cuando Estados Unidos dio un salto adelante también en este sector. En el ámbito del comercio se consolidaron grandes empresas, como Woolworth, que a partir de 1879 inventó los almacenes de precio único, en los que la mercancía se vendía ya pesada, confeccionada y a precios estándares, que eran fáciles de sumar.

Así pues, se configuró un país en el que el centro del sistema venía representado por las grandes empresas. Según el monumental trabajo de Sklar,[19] en Estados Unidos se ha preferido que sean las grandes empresas las que desempeñen el papel central, en lugar del estado, porque se considera que la empresa es una expresión más directa del «pueblo» (en Estados Unidos la soberanía reside en el pueblo). Por lo tanto, la empresa ha tendido a asumir responsabilidades sociales, y por este motivo se ha «managerizado», para garantizar estabilidad y continuidad; además, muy pronto requirió una legislación *antitrust*,[20] para protegerse de las consecuencias perversas del gigantismo excesivo. Desde esta óptica se comprende por qué las grandes empresas no vieran con buenos ojos el ascenso de otros poderes fuertes. Es por ello por lo que se limitó el tamaño de los bancos a través de una legislación restrictiva, que les impedía alcanzar un tamaño suficientemente grande como para que desempeñaran un papel destacado como

alternativa a las *corporations*.<sup>[21]</sup> Durante la guerra civil se dictó una *Banking Act* o ley bancaria que obligó a que todos los bancos nacionales dispusieran de una única sede, es decir, que no contasen con filiales, a diferencia de los bancos internos de cada estado, que sí podían crear filiales (aunque rara vez lo hicieron). Además, aun cuando los bancos estadounidenses fueran «universales», no podían comprometer más del 10% de sus créditos en un único cliente. Así fue como las entidades bancarias norteamericanas se multiplicaron hasta ser casi treinta mil en todo el país, aunque, eso sí, se encontraban en una situación de debilidad y marginalidad, en parte también porque hasta 1913 no hubo un banco central que las controlase. En cambio, sí se reforzó la bolsa, al servicio directo de las empresas. Los poderes estatales, particularmente los del gobierno federal, se mantuvieron dentro de los límites más estrictos posibles; incluso la constitución de un banco central (la Reserva Federal) se retrasó hasta 1914. Lo único que se le exigió al estado, aparte de la legislación *antitrust*, fue el proteccionismo, para poder explotar sin preocupaciones el propio mercado nacional.

Ya a fines del siglo XIX la renta per cápita estadounidense superó a la inglesa, y también en valor absoluto la economía norteamericana se convirtió en la más grande y potente del mundo. Con todo, los europeos no experimentaban todavía aquella gran competencia, porque el comercio exterior de Estados Unidos era modesto y lo mismo sucedía con sus inversiones exteriores, puesto que el país estaba bastante más interesado en su mercado interior. Los europeos tampoco percibían la hegemonía, porque Estados Unidos se había replegado sobre sí mismo<sup>[22]</sup> y todavía no había pensado en poder o tener que sustituir el liderazgo mundial inglés. Además, Alemania estaba creciendo en capacidad competitiva y en muchos mercados se mantenía al mismo nivel que Estados Unidos, cuando no lo superaba. Ni siquiera la primera guerra mundial cambió del todo este panorama, aunque dio a Estados Unidos la

conciencia de la responsabilidad que conllevaba su poder y rompió el ciclo virtuoso de crecimiento de Alemania. Fue la segunda guerra mundial la que puso fin realmente a la actitud aislacionista de Estados Unidos.

### 3. POR QUÉ JAPÓN FUE EL ÚNICO PAÍS DE CULTURA NO EUROPEA QUE DESPEGÓ EN EL SIGLO XIX

Japón había recibido, en el curso de su larga historia, una gran influencia de China y era, por tanto, un país con una civilización sofisticada y compleja, basada en la cultura confuciana de la lealtad, la rectitud, la dignidad y la armonía, y en un nacionalismo exagerado, desarrollado para distinguirse de China. Este nacionalismo incluía una ética de vida disciplinada y productiva, que fue el trasfondo cultural en el que se integrarían las posteriores transformaciones. Por otra parte, Japón, a diferencia de China, tenía un emperador que en términos occidentales había llegado a ser, ya desde el siglo VII d. C., «constitucional», en cuanto que mantenía un papel simbólico de unidad del país, pero no ejercía directamente el poder, sino que lo trasladaba al jefe de la aristocracia militar (el *shogun*). De este modo, la estructura de poder tendió a fraccionarse localmente, dando lugar a un sistema multicéntrico semejante al sistema feudal europeo, con gobernadores locales llamados *daimyo*. El Japón preindustrial tenía grandes ciudades[23] y mercados en funcionamiento, y un sistema crediticio bastante desarrollado; la difusión de la educación en las clases más altas y exclusivas (*samurai*) era excelente, aunque estas no podían dedicarse a los negocios, dejados en manos del pueblo, el cual, al enriquecerse, comenzó a interesarse por la cultura. Sin embargo, y al igual que China, Japón se había cerrado a la influencia occidental, prohibiendo a sus ciudadanos que viajasen al exterior y limitando el comercio a una nave holandesa anual, a la que se permitía atracar

en una pequeña isla del puerto de Nagasaki (se aplicaba, pues, la política del *sakoku* o «país cerrado»). Por este motivo, el país no había podido mantenerse al ritmo de los desarrollos industriales europeos y estadounidenses.[\[24\]](#)

Tras la penetración occidental en China, entre 1853 y 1854 el almirante Matthew Perry llegó con sus naves a Tokio, un puerto de arribada muy útil para las naves que viajaban a Asia desde California. Allí amenazó con bombardear la capital si no cambiaba la política exterior de Japón. El emperador de la dinastía Tokugawa, que estaba en el poder, tuvo que ceder y, en consecuencia, le fueron impuestos unos «tratados desiguales», según los cuales Japón no solo tenía que abrirse, sino que, además, no podía aplicar aranceles superiores al 5%. Inicialmente, el país ensayó la vía de las revueltas xenófobas; después subió al trono un joven e inteligente emperador, Mutsuhito, que impuso un giro al destino de Japón al iniciar una serie de reformas institucionales (1868). Este movimiento se conoce como «Restauración Meiji», por el nombre que Mutsuhito quiso dar a su gobierno (*meiji* significa «gobierno iluminado»). Se abolieron las castas y los samuráis dejaron de recibir un sueldo, con lo que se vieron obligados a hacer carrera en los negocios, mientras que la burocracia estatal se modernizaba y el sistema educativo se volvía más eficiente y se generalizaba. Se envió a Occidente a jóvenes preparados[\[25\]](#) para que estudiaran las instituciones occidentales y asesoraran al gobierno japonés sobre lo que había que hacer; así, las reformas se inspiraron en el modelo occidental: se abolió el sistema feudal y el ejecutivo se dotó de una administración centralizada según el modelo francés; el ejército se organizó como el prusiano; la flota, como la inglesa, al tiempo que la industria y las finanzas siguieron sobre todo los modelos estadounidense y alemán. También la educación se reformó según el modelo europeo continental. En 1882 se creó el banco central y se reformó todo el sistema bancario, y en 1889 se adoptó la Constitución.

Con esta nueva base institucional ya le era posible a Japón comenzar su aventura industrial. El intento inicial del gobierno Meiji de crear empresas públicas fracasó pronto: estas fueron vendidas y, a partir de entonces, el ejecutivo japonés no volvió a intentar la administración directa de las empresas, limitándose a desempeñar un papel de promoción y coordinación. No fue fácil para Japón encontrar la manera de despegar, porque el país era pequeño y montuoso, y los recursos del subsuelo eran bastante escasos (un poco de carbón y de cobre); por tanto, para poder producir tenía necesidad de muchas importaciones, que había que pagar con las exportaciones. Pero ¿qué podía exportar? Por fortuna, en auxilio de Japón vino una industria tradicional, que le proporcionó el *staple* (producto básico) para la exportación inicial: la seda en bruto, un elemento que acerca Japón a Italia. Japón reforzó y modernizó su ciclo productivo, lo que le permitió convertirse en un gran exportador de seda en bruto y arrebatar a Italia, ya a principios del siglo XX, su puesto en los mercados internacionales. La incidencia de las exportaciones de seda en bruto se mantuvo entre un tercio y un quinto del total hasta 1940. También el té fue al principio una exportación importante, aunque a continuación decayó más rápidamente que la seda en bruto. En la desesperada búsqueda de recursos, Japón se convirtió muy pronto en una potencia colonial, con una primera guerra contra China, en 1894-1895, en la que conquistó Taiwán (rebautizada como Formosa). Seguidamente, derrotó a Rusia en la guerra de 1905 y adquirió diversas áreas de influencia, entre ellas una, Corea, particularmente importante.[\[26\]](#)

Despegó la industria textil y también la pesada, pero lentamente y a pequeña escala, porque los tratados desiguales no se abolieron hasta finales del siglo XIX, momento a partir del cual Japón pudo ofrecer un poco de protección a sus empresarios; se construyeron ferrocarriles (once mil kilómetros en 1913 no eran pocos para un país más pequeño que California), se difundió la electricidad, y la renta per cápita creció entre 1870 y 1913 a tasas comparables a las

europeas (véanse los cuadros 5.1-5.5), aunque la distancia respecto a la renta per cápita de Gran Bretaña seguía siendo en 1913 muy grande (28%, igual que la de Rusia). El hecho es que el empeoramiento relativo de los tres primeros cuartos del siglo XIX había sido notable, dado el aislamiento de Japón, y los resultados del primer medio siglo de apertura fueron buenos, pero no particularmente brillantes y tampoco permitieron un proceso de *catching up*. De todos modos, fue en este primer período del desarrollo japonés cuando nacieron unas constelaciones de empresas que operaban sinérgicamente y que seguirían siendo una característica del país. Se las llamaba *zaibatsu* y mantenían vínculos fundamentalmente de tipo familiar.<sup>[27]</sup> En el centro tenían un banco, que servía de pulmón financiero y que quedaba a menudo implicado en las crisis de las empresas del grupo, a pesar de la propensión del banco central al rescate. Los *zaibatsu* más famosos tenían nombres que todavía hoy son conocidos (Mitsubishi, Sumitomo, Mitsui) y eran controlados por familias de origen mercantil.

Fueron las ocasiones que Japón aprovechó durante la primera guerra mundial y la crisis de 1929 (que castigó a este país de forma muy leve) las que le permitieron realizar con más éxito un proceso de *catching up* con respecto al occidente europeo y Estados Unidos, que, violentamente interrumpido por la segunda guerra mundial, se reemprendería con gran éxito a partir de los años cincuenta, hasta llevar a Japón al rango de gran potencia, al lado de Estados Unidos y Europa.

## Capítulo 7

# TECNOLOGÍA, CAMBIOS SOCIOECONÓMICOS Y FORMAS EMPRESARIALES

### 1. LAS TRES REVOLUCIONES INDUSTRIALES

Como ya tuvo ocasión de advertir el economista Schumpeter a principios del siglo XX<sup>[1]</sup> y muchos otros han repetido después, los inventos<sup>[2]</sup> que se van produciendo poco a poco tienden a reagruparse en torno a algunas tecnologías de base, cuyo potencial despliegan por completo, generando así un potente ciclo de desarrollo que llega finalmente hasta la saturación cuando todos los que poseen suficiente nivel adquisitivo han conseguido ya esas tecnologías, y reavivándose después con otro «enjambre» de innovaciones en torno a otras tecnologías de base. Por tanto, la evolución del sistema económico internacional viene marcada por ciclos largos (de duración variable, entre medio siglo y siglo y medio), caracterizados por distintos regímenes tecnológicos.<sup>[3]</sup>

Este es el motivo por el que se habla de varias revoluciones industriales y no de una sola. Como hemos visto en el capítulo 3, la *primera revolución industrial*, que comenzó en el siglo XVIII y duró hasta más allá de mediados del siglo XIX, se caracterizó por la caldera de vapor —que hizo que pudiera disponerse de una energía no solo mucho mayor, sino también cualitativamente diferente de la del pasado, utilizando las reservas de carbón existentes en el

subsuelo—, el acero y los ferrocarriles, además de una maquinaria cada vez más mecanizada para la producción de bienes en general ya conocidos (innovaciones de proceso). La química inorgánica permitió disponer, sobre todo, de potentes blanqueadores (la sosa, el cloro), pero no era particularmente innovadora. Esta revolución industrial no precisó de elevados niveles de educación y se basó en una ciencia simple y difundida desde hacía ya mucho tiempo; los inventos y las innovaciones podían ser llevados a cabo por individuos aislados, sin laboratorios particularmente equipados. La fabricación ya no se realizaba en el domicilio, como en la época preindustrial, sino en fábricas en las que era posible la división del trabajo y el uso de maquinaria especializada y de calderas de vapor cada vez más potentes. Esto favoreció la concentración de la población y constituyó un poderoso factor de urbanización.

Otro efecto a largo plazo fue la expulsión de las mujeres del mercado laboral. De hecho, mientras el trabajo se había desempeñado en las fábricas agrícolas o en los laboratorios domésticos, la mujer siempre se implicó en ellos. En cambio, cuando apareció la fábrica lejana de casa y con horarios de trabajo prolongados y rígidos, la mujer tuvo que encerrarse en el hogar para salvaguardar la familia, sobre todo después de la transición demográfica (véase el punto 7.3), que provocó el fenómeno de las familias numerosas. Así nació el mito decimonónico de la mujer como «ángel de la casa» y del hombre como *breadwinner* (el sostén de la familia) fuera de ella,<sup>[4]</sup> que profundizó las diferencias culturales y económicas entre hombre y mujer y dio lugar, ya en el siglo xx, a un proceso inverso, el de la «emancipación» femenina, que aún está en marcha. En cualquier caso, las empresas seguían siendo, en general, de pequeñas dimensiones, muy dispersas y escasamente integradas en sentido vertical, y, por tanto, se mantenían con facilidad bajo el control del propietario y no necesitaban de capitales ingentes, excepto los ferrocarriles, que, no en vano, en muchos países acabaron siendo ampliamente

sostenidos por la Hacienda Pública, cuando no gestionados directamente por el estado.

La *segunda* revolución industrial comenzó en la segunda mitad del siglo XIX, cuando se redujeron rápidamente los costes de transporte gracias a la expansión de los ferrocarriles y de los barcos de vapor y la información empezó a viajar a toda velocidad, primero a través del telégrafo y más adelante mediante el teléfono. Fue entonces cuando se consiguió desarrollar una tecnología basada en grandes plantas, que ahorraban más costes fijos cuanto mayores eran (*economías de escala*). Las tecnologías básicas de esta segunda revolución industrial fueron la electricidad (todavía de bajo voltaje, para los teléfonos), el motor de explosión<sup>[5]</sup> —que funciona con un derivado del petróleo, la gasolina, y no con carbón—, utilizado particularmente por el automóvil y el aeroplano, y la química orgánica, cuyas características sistemáticas ya fueron analizadas más arriba, cuando hablábamos de Alemania (véase la figura 5.1), sin olvidar la radio. Todas estas innovaciones son, desde el punto de vista científico, más complejas que las de la primera revolución industrial y requieren niveles de cultura y educación mucho más elevados para crearlas, pero también niveles más altos de instrucción para utilizarlas. Por tanto, se necesita una difusión sistemática de la educación técnica media y también una buena difusión de la superior (comienza la era de los estudios universitarios en ingeniería) para poder incorporarse a esta nueva tecnología. Las universidades y las empresas crean laboratorios de investigación, para la mejora continua de los productos y de los procesos.

Pero la consecuencia ciertamente más importante de la segunda revolución industrial fue la necesidad de contar con grandes capitales para empresas que ya nacían con unas dimensiones mayores que las de la primera revolución industrial, debido a la elevada estandarización del producto, y que tendían a ser cada vez más grandes. Esto, por un lado, generó la necesidad de hallar

canales de financiación más sólidos que las finanzas privadas (los grandes bancos mixtos, la bolsa) y, por otro, estimuló el progresivo aumento de la dimensión de las empresas, para llegar a un cierto control del mercado y explotar cada vez mejor las *economías de escala*. Así fue como en ciertos ambientes favorables a estos desarrollos, particularmente en Estados Unidos, pero también en Alemania, se consolidó la gran empresa. Se trata de un acontecimiento tan importante y lleno de implicaciones que merece un tratamiento más profundo, que se realizará en el apartado 7.2. Las grandes empresas proporcionaron un incentivo adicional a la concentración de la población en grandes conurbaciones y favorecieron la formación de potentes sindicatos de sector.<sup>[6]</sup> Los sindicatos de trabajadores habían comenzado a organizarse en la primera mitad del siglo XIX, pero más por oficios que por sectores (de hecho, en inglés los sindicatos se llaman *trade unions* [uniones de oficios]). Esta organización sindical sigue siendo típica del entorno inglés y del francés —aunque, como veremos, las cosas cambiaron con la segunda revolución industrial—, pero no en Estados Unidos y Alemania.

A la segunda le ha seguido la tercera revolución industrial, comenzada más o menos a mediados del siglo XX y que todavía está en curso. Se basa en las energías alternativas (al carbón, al petróleo y al gas), fundamentalmente la nuclear, pero también la fotovoltaica, la biomasa, el viento y el agua (que en el pasado también se usaban),<sup>[7]</sup> así como en los materiales artificiales (como el plástico y las fibras textiles sintéticas), la bioquímica (antibióticos, ingeniería genética) y la electrónica. Las relaciones entre la nueva ciencia y la tecnología han llegado a ser estrechísimas y los niveles de educación necesarios para producir innovaciones son muy elevados, por encima del nivel universitario; los inventos son cada vez más el resultado de un trabajo en equipo dentro de laboratorios muy especializados. La electrónica se encuentra, sin duda alguna, en el centro de esta tercera revolución industrial y ha determinado

cambios sustanciales en los hábitos de vida y de trabajo. En particular, ya no existe la tendencia a la concentración de la población en torno a los enormes complejos de la segunda revolución industrial, porque ahora la producción puede fragmentarse en instalaciones descentralizadas, conectadas unas con otras para la necesaria coordinación mediante ordenadores, e incluso en pequeños laboratorios artesanales. Las cadenas de montaje están más automatizadas y cuentan con robots que pueden reprogramarse para fabricar productos más diversificados y personalizados. En cuanto al trabajo de oficina, se está introduciendo ya el teletrabajo, que vuelve a hacer posible, por medio del ordenador, trabajar en el propio domicilio.

Otra novedad de esta tercera revolución, llamada «industrial» tal vez todavía más impropiamente que las otras, es el gran aumento de la ocupación en los servicios, hasta tal punto que muchos hablan ya de una era postindustrial. Así pues, dado que la fuerza de trabajo se fragmenta de muchos modos, el gran sindicalismo de la segunda revolución industrial, basado en la gran fábrica, está en crisis, como también lo está la relación del trabajo por cuenta ajena, a causa de la aparición de la ocupación «autónoma», que prevalecía en la época preindustrial. Además, las grandes obras infraestructurales típicas de la primera revolución (piénsese en los ferrocarriles) y de la segunda (las grandes líneas eléctricas y telefónicas, las autopistas, los aeropuertos) no encuentran nada parecido en la tercera revolución, que recurre a plantas cada vez más pequeñas y requiere un uso bastante menor de materias primas, de energía y de trabajo manual genérico.

Por último, la revolución de los ordenadores y de las telecomunicaciones ha provocado un salto hacia la economía internacional, que está convirtiéndose cada vez más en una economía global, es decir, en una economía en la que las fronteras de las naciones ya no cuentan para las empresas, que piensan en términos de todo el mundo cuando tienen que organizar sus planes

de producción y de venta, lo que se traduce en una deslocalización de las producciones según convenga y en un proceso productivo fragmentado en distintas naciones, con el consiguiente aumento del comercio de productos intermedios. Ya no se puede preguntar uno dónde se ha hecho un producto, especialmente si es un poco complejo, como un automóvil, porque el resultado final procede de una multiplicidad de plantas y de laboratorios situados en los más diversos lugares. Esto ha llevado a una serie de países en vías de desarrollo, que antes estaban completamente aislados, a implicarse en la economía global, y a trabajadores no muy especializados en los países avanzados a encontrarse sin trabajo, porque este se ha desplazado a los países en vías de desarrollo, con un coste de la mano de obra mucho menor (véase el capítulo 16). Pero muchas de las consecuencias de esta tercera revolución se nos escapan todavía.

Después de lo que se ha dicho está claro que los diferentes regímenes tecnológicos no solo fabrican nuevos productos y nuevos procesos de producción, sino que tienen consecuencias sociales de gran alcance sobre la manera de vivir, de trabajar y de organizarse socialmente. En particular, se han producido repercusiones impensables sobre la esperanza de vida y sobre las características de la familia, así como sobre el modo de organizar las empresas, temas a los que se dedican los apartados siguientes.

## 2. FORMAS EMPRESARIALES: COOPERATIVAS Y CORPORATIONS

Como se ha explicado en el apartado 7.1, durante la primera revolución industrial la actividad productiva tenía lugar en la fábrica, [8] en lugar de en los laboratorios artesanales contiguos a las viviendas, como ocurría en el pasado. Al principio, las empresas no presentaron, por lo general, grandes dimensiones, pero su gestión estaba en manos del propietario del capital, que solía explotar a sus

empleados con jornadas de trabajo interminables en naves en las que las máquinas provocaban un ambiente insano y con sueldos que apenas permitían subsistir. Aquello dio lugar a reacciones de protesta, encauzadas a través de la creación de sindicatos de trabajadores, de partidos políticos de carácter popular y también de la fundación de empresas que adoptaron una forma no ligada a la propiedad del capital, sino a la asociación de personas en condiciones de igualdad. Se trataba de la *empresa cooperativa*, que se difundió sobre todo por Europa a mediados del siglo XIX, pero también por Estados Unidos, Japón y otros lugares.<sup>[9]</sup> En la empresa cooperativa lo que cuenta es el *socio*, y no el capital. Así, se ejerce una *gobernanza paritaria*, que se expresa a través de la fórmula «una persona, un voto». También es paritaria la distribución de los beneficios, mientras que el trabajo y el capital se remuneran al nivel del mercado. La empresa cooperativa ha adoptado multitud de formas. Entre ellas, las más conocidas son las siguientes: a) la *cooperativa de consumo*, de origen inglés, en la que los socios son los consumidores; b) la *cooperativa de crédito*, de origen alemán, en la que los socios son ahorradores e inversores; c) la *cooperativa de trabajo*, de origen francés, en la que los socios son los propios trabajadores; d) la *cooperativa agraria*, originaria del norte de Europa, en la que los socios son los agricultores; e) la *cooperativa de interés social*, de origen italiano, con una base social mixta que incluye a los trabajadores y a los destinatarios de los servicios. En 2015 había en todo el mundo casi mil millones de personas que eran socias de alguna cooperativa en sectores económicos muy diversos, desde los seguros hasta la vivienda, desde los servicios públicos (electricidad, agua, teléfono) hasta los servicios de restauración y transporte.<sup>[10]</sup>

En el apartado 7.1 dijimos que con la segunda revolución industrial nacieron las *corporations*, cuyas características estudiaremos en mayor profundidad ahora. Dado que, por una serie de motivos muy concretos que expusimos en el capítulo 6, fue

Estados Unidos el primer país que comprendió las posibilidades que se abrían para la gran empresa (*corporation*, en el inglés norteamericano) y determinó sus características organizativas entre los años sesenta del siglo XIX y la primera guerra mundial, no debe sorprendernos que el historiador del fenómeno de la gran empresa más conocido sea un estadounidense, de la Universidad de Harvard: Alfred Chandler.[\[11\]](#)

Chandler pone de manifiesto que la gran empresa se creó para explotar no solo las *economías de escala*, sino también las de *alcance* o diversificación (en inglés, *scope*) utilizando las mismas materias primas y productos intermedios (una característica típica de la industria química) y las *economías de velocidad*. Para esto último, es necesario contar con una organización «científica» del trabajo, con el fin de evitar las pérdidas de tiempo en el paso de una operación de transformación a otra.[\[12\]](#) Este proceso de «flujo» fue estudiado atentamente por los ingenieros estadounidenses, el más conocido de los cuales fue Frederick Winslow Taylor (de su nombre deriva el término «taylorismo»), que concluyó que la mejor solución era configurar una cadena de montaje en la que todas las operaciones de transformación necesarias se colocasen en línea, de acuerdo con la secuencia que se considerase más adecuada, y que las piezas con las que se tuviese que trabajar no pasasen de la mano de un operario a la de otro, sino que se dispusiesen en la cadena. Junto a ella se colocarían los trabajadores, en una posición fija, cada uno realizando su labor especializada. El ritmo de flujo de la cadena sería justo el que dejase apenas el tiempo suficiente para cada operación. Este método requería una inversión enorme en plantas programadas para fabricar un determinado modelo de producto y, en consecuencia, favorecía la estandarización, pero a cambio reducía extraordinariamente el coste unitario de producción (como ocurrió en el caso del modelo T del automóvil de Ford).

Así pues, la *corporation* aumentó enormemente la productividad del trabajo y redujo tanto el coste unitario que desplazó rápidamente

a las pequeñas empresas en aquellos sectores en los que era posible estandarizar los productos. El estímulo de las economías de escala y de alcance fue tal que muy pronto la gran empresa tendió a crecer cada vez más, a través de la integración horizontal, es decir, de la fusión con otras empresas similares, y de la integración vertical, es decir, de la adquisición de empresas situadas en una etapa anterior o posterior de su proceso productivo, con el fin de garantizar cada vez más que el flujo de este proceso no se viese obstaculizado por mercados imperfectos.[\[13\]](#) Si la empresa producía internamente sus materias primas y productos intermedios, podía estar segura de contar siempre con la cantidad suficiente y con la calidad requerida. Si, además, se integraba con empresas usuarias de su producto o creaba una red de filiales de venta directa, podía estar segura de tener una presencia eficaz en los mercados de los consumidores finales.

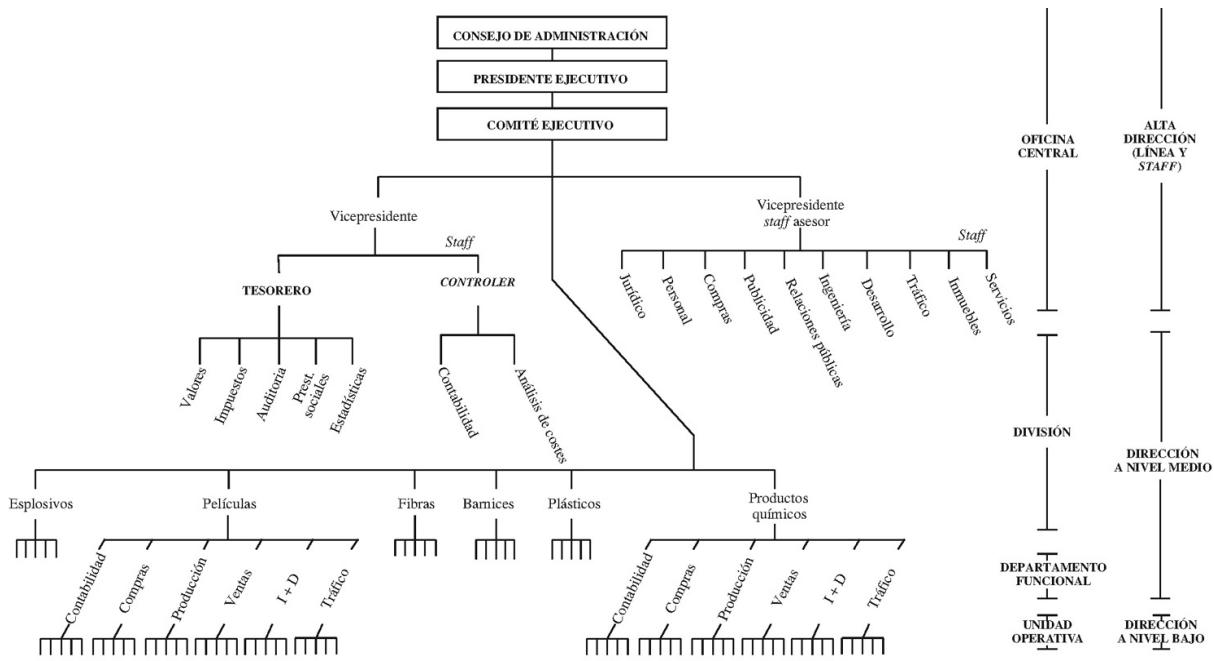
Con una gran empresa que cada vez crecía más, fue ya imposible que el propietario la supervisara directamente y que los recursos familiares bastaran para financiarla (véase el apartado siguiente). De este modo se abrió paso una organización «científica» del control de la empresa, a través de una compleja jerarquía de *manager* (palabra estadounidense que pasó a ser de uso generalizado). Al frente estaba el consejero delegado (*chief executive officer* o CEO), que tiene a su cargo una plantilla de directivos divididos por funciones (el jefe del departamento jurídico, el jefe de recursos humanos, el jefe del departamento técnico, el jefe del laboratorio de investigación, etc.; véase la figura 7.1) y, en consecuencia, toda la cadena (*line*) de directores operativos, que supervisan los diferentes sectores de operaciones (o *divisiones*). Todos ellos no solo deben tomar decisiones, sino también redactar informes sobre las mismas, de modo que todo lo que ocurra pueda estudiarse, organizarse de un modo más eficiente y controlarse de forma continua, y sea posible identificar con precisión los costes de explotación. Con el paso del tiempo, se establecieron rutinas de

comportamiento que se codificaron y, por tanto, pudieron convertirse en materia de la educación formal. Como había sucedido mucho antes en el caso de los ingenieros, en las carreras de dirección se desarrolló un conjunto de nociones para impartir a nivel universitario, en escuelas especializadas que adoptaron el nombre de *business schools*.<sup>[14]</sup>

Así pues, la propiedad de estas grandes empresas se hizo bastante difusa. En pocos casos se conservó la figura del accionista «de referencia», que podía ser el fundador o un descendiente suyo. De este modo se produjo la separación entre la propiedad y el control. Podía darse el caso de que el directivo al frente de la gran empresa no poseyera ni siquiera una acción de la misma. Era nombrado por el consejo de administración, formado por representantes de la propiedad, pero, por lo general, tenía plena libertad para adoptar las decisiones que considerase oportunas, con la condición de que la empresa fuese bien y aportase beneficios a sus accionistas. Si no era así, se le podía despedir y sustituir. Esto es lo que ocurre en general, pero existen importantes diferencias entre las estructuras propietarias de las grandes empresas de cada país, que dependen bien de distintas formas de financiación, bien de una cultura de dirección distinta. Esta organización de las empresas permite que estas sean más estables y longevas y que no tengan que enfrentarse a las crisis propias del paso de una generación a otra, tan características de las empresas familiares, ni a los riesgos de contar con gestores que hacen mal su trabajo y están ahí simplemente porque son hijos del fundador. Por este motivo, la empresa pionera —o *first mover*, como la denomina Chandler— mantiene una ventaja competitiva que difícilmente podrán erosionar los nuevos, salvo en caso de que los accionistas responsables del nombramiento de los directivos cometan errores o de que surja alguna innovación que arrebate definitivamente al *first mover* su posición.

El sistema económico que se forma en presencia de estas grandes empresas *stand alone* (es decir, que no se coordinan con otras) constituye una mezcla de mercado (de tipo oligopolístico, con comportamientos estratégicos que se estudian desde la teoría de juegos) y programación por parte de la empresa. El tamaño gigantesco de las compañías las induce a no contemplar límites de ningún tipo a la hora de seguir creciendo: se atraviesan las fronteras nacionales a través de la multinacionalización; se deja atrás la coherencia tecnológica a través de la formación de conglomerados[15] y muy pronto se manifiesta la tendencia al monopolio. Para evitar este último resultado, que no se consideraba aceptable para el consumidor, Estados Unidos adoptó desde muy temprano leyes *antitrust* (la primera de ellas, la *Sherman Act*, de 1890, de la que hablábamos en el capítulo 6). Europa, en cambio, tardó mucho tiempo en aprobar una legislación en el mismo sentido, así que admitió los cárteles (porque sus empresas eran más pequeñas) y a menudo puso sus monopolios naturales[16] (y también otros) bajo control público.[17] Como ya se ha dicho, no todos los sectores participaron por igual en esta transformación empresarial,[18] pero aquellos cuyos productos eran más propicios para la estandarización (medios de transporte, metalurgia, mecánica de serie, petróleo) y/o de mayor tamaño constituyeron economías de alcance (química, alimentaria), como se aprecia en los cuadros 7.1-7.3, extraídos de la obra de Chandler, que muestran la lista por sectores de las doscientas empresas más grandes de Estados Unidos, Gran Bretaña y Alemania entre principios del siglo XX y 1973.

FIGURA 7.1 El esquema organizativo de la gran empresa multidivisional



Fuente: A. Chandler, *Dimensione e diversificazione. Le dinamiche del capitalismo industriale*, Il Mulino, Bolonia, 1994, p. 35 (hay trad. cast.: *Escala y diversificación: la dinámica del capitalismo industrial*, Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza, 1996, p. 70).

CUADRO 7.1. *Distribución por sectores de las doscientas mayores empresas de Estados Unidos entre 1917 y 1973<sup>a</sup>*

<b>Grupos</b>	<b>Sectores</b>	<b>1917</b>	<b>1930</b>	<b>1948</b>	<b>1973</b>
<b>20</b>	Alimentación	29	31	27	22
<b>21</b>	Tabaco	6	5	5	3
<b>22</b>	Textil	6	4	8	3
<b>23</b>	Prendas de vestir	3	0	0	0
<b>24</b>	Madera	3	4	2	4
<b>25</b>	Mobiliario	0	1	1	0
<b>26</b>	Papel	5	8	6	9
<b>27</b>	Imprenta y ediciones	2	2	2	1
<b>28</b>	Química	20	20	23	28
<b>29</b>	Petróleo	22	26	22	22
<b>30</b>	Caucho	5	5	5	5
<b>31</b>	Cuero	4	2	2	0
<b>32</b>	Piedra, arcilla y vidrio	5	8	6	7
<b>33</b>	Metales primarios	31	23	23	19
<b>34</b>	Productos metálicos	11	10	6	5
<b>35</b>	Mecánica	17	19	23	16
<b>36</b>	Electromecánica	5	5	7	13
<b>37</b>	Medios de transporte	24	23	29	19
<b>38</b>	Instrumentos	1	2	1	4
<b>39</b>	Manufacturas varias	1	2	2	1
<b>- Conglomerados</b>		0	0	0	19
<b>Total</b>		200	200	200	200

<sup>a</sup> Clasificación en función del patrimonio.

Fuentes: Chandler, *Dimensione e diversificazione. Le dinamiche del capitalismo industriale*, op. cit., apéndices A.1-A.3; para 1973, *Fortune*, mayo de 1974, pp. 230-257.

Aun cuando existan diferencias entre los tres países debido a la diferente especialización de cada uno de ellos en las cuatro fechas contempladas, se observa que, en general, la mayoría de las grandes empresas están presentes en la industria metalúrgica, química y petrolífera (en caso de que haya en el país en cuestión), en los medios de transporte, en la alimentación y, en menor medida, en las máquinas, muchas de las cuales siguen produciéndose, aún hoy, en firmas de tamaño pequeño-mediano, debido a las

necesidades de adaptación al uso que se hace de ellas. Es interesante el caso del textil, donde parece que en Estados Unidos nunca hubo grandes empresas, a diferencia de Alemania y Gran Bretaña, donde, en 1913, apareció un cierto número de sociedades, debido a que entre las doscientas compañías de esos países se incluían más empresas relativamente pequeñas que en el caso de Norteamérica. No obstante, con el tiempo las sociedades textiles tendieron a desaparecer del grupo de grandes empresas también en estos dos países europeos.

**CUADRO 7.2. Distribución por sectores de las doscientas mayores empresas de Gran Bretaña entre 1919 y 1973<sup>a</sup>**

<b>Grupos</b>	<b>Sectores</b>	<b>1919</b>	<b>1930</b>	<b>1948</b>	<b>1973</b>
<b>20</b>	Alimentación	61	63	53	33
<b>21</b>	Tabaco	3	4	6	4
<b>22</b>	Textil	26	21	17	10
<b>23</b>	Prendas de vestir	0	1	2	0
<b>24</b>	Madera	0	0	0	2
<b>25</b>	Mobiliario	0	0	0	0
<b>26</b>	Papel	3	5	6	7
<b>27</b>	Imprenta y ediciones	5	10	7	7
<b>28</b>	Química	14	11	17	21
<b>29</b>	Petróleo	3	4	3	8
<b>30</b>	Caucho	3	3	2	6
<b>31</b>	Cuero	1	1	1	3
<b>32</b>	Piedra, arcilla y vidrio	2	7	8	16
<b>33</b>	Metales primarios	40	24	25	14
<b>34</b>	Productos metálicos	1	8	7	7
<b>35</b>	Mecánica	7	6	10	26
<b>36</b>	Electromecánica	6	10	11	14
<b>37</b>	Medios de transporte	23	17	21	16
<b>38</b>	Instrumentos	0	2	1	3
<b>39</b>	Manufacturas varias	2	3	3	1
<b>- Conglomerados</b>		0	0	0	2
<b>Total</b>		200	200	200	200

<sup>a</sup> Clasificación en función del mercado de acciones.

Fuentes: Chandler, *Dimensione e diversificazione. Le dinamiche del capitalismo industriale*, op, cit., apéndices B.1-B.3; para 1973, M. Allen (ed.), «*Times*» 1000, 1974-75, HarperCollins, Londres, 1974, cuadro 15.

Sin embargo, no en todas partes las grandes empresas se mantuvieron *stand alone*. Hubo lugares en los que se coordinaron en grupos más o menos cohesionados.<sup>[19]</sup> El ejemplo más conocido es el de la economía japonesa, con sus *zaibatsu*,<sup>[20]</sup> pero en muchos otros países asiáticos, latinoamericanos y europeos<sup>[21]</sup> existen también redes de compañías. Con la tercera revolución industrial, también la empresa de tamaño pequeño-mediano encontró la forma de coordinarse con otras empresas del mismo tamaño (en *polos industriales*) o con empresas grandes (*cluster*),<sup>[22]</sup> especialmente en aquellos sectores en los que la calidad y la personalización del producto son importantes (moda, cerámica, mecánica instrumental, productos para nichos específicos del mercado). En este tipo de empresas, la dirección familiar es muy común.<sup>[23]</sup> En el caso de Italia, las empresas medianas competitivas, que exportan grandes cantidades al extranjero y están en condiciones de iniciar un proceso de internacionalización se han bautizado como empresas de «cuarto capitalismo».<sup>[24]</sup>

CUADRO 7.3. *Distribución por sectores de las doscientas mayores empresas de Alemania entre 1913 y 1973*<sup>a</sup>

<b>Grupos</b>	<b>Sectores</b>	<b>1913</b>	<b>1929</b>	<b>1935</b>	<b>1973</b>
<b>20</b>	Alimentación	26	28	22	24
<b>21</b>	Tabaco	1	1	0	6
<b>22</b>	Textil	15	24	26	4
<b>23</b>	Prendas de vestir	1	1	1	0
<b>24</b>	Madera	1	0	0	0
<b>25</b>	Mobiliario	0	0	0	0
<b>26</b>	Papel	4	5	3	2
<b>27</b>	Imprenta y ediciones	0	1	0	6
<b>28</b>	Química	30	24	24	30
<b>29</b>	Petróleo	5	7	6	8
<b>30</b>	Caucho	4	2	5	3
<b>31</b>	Cuero	2	5	2	1
<b>32</b>	Piedra, arcilla y vidrio	7	7	6	15
<b>33</b>	Metales primarios	49	33	40	19
<b>34</b>	Productos metálicos	5	3	5	14
<b>35</b>	Mecánica	25	19	28	29
<b>36</b>	Electromecánica	7	11	8	21
<b>37</b>	Medios de transporte	16	24	18	14
<b>38</b>	Instrumentos	2	3	3	2
<b>39</b>	Manufacturas varias	0	2	3	1
<b>- Conglomerados</b>		0	0	0	1
<b>Total</b>		200	200	200	200

<sup>a</sup> Clasificación en función del patrimonio.

Fuentes: Chandler, *Dimensione e diversificazione. Le dinamiche del capitalismo industriale*, op, cit., apéndices A.1-A.3; para 1973, *Fortune*, mayo de 1974, pp. 230-257.

Si a las formas empresariales arriba indicadas (pequeña empresa, *corporation*, empresa cooperativa) les añadimos las empresas de economía social que no tienen ánimo de lucro, es decir, las *non profit*,[\[25\]](#) también muy numerosas en todo el mundo, podremos afirmar que nunca antes ha habido tanta variedad de formas empresariales, que se adaptan a diferentes situaciones de mercado y preferencias éticas y políticas,[\[26\]](#) y ofrecen libertad de

elección en la organización del trabajo y en la forma de distribuir los beneficios.

### 3. UNA VIDA CADA VEZ MÁS LARGA Y UNA FAMILIA CADA VEZ MÁS PEQUEÑA

Los cambios en la población se encuentran entre los efectos más sorprendentes de la revolución industrial y merecen, por tanto, un comentario. [27] Observemos el cuadro 7.4: resulta inmediatamente evidente que el intenso desarrollo de la población mundial solo comenzó con la revolución industrial, que permitió al mismo tiempo tasas de incremento anual más sólidas y un aumento de la esperanza de vida (es decir, de la vida media), que antes se situaba, desgraciadamente, en torno a los treinta años, debido, sobre todo, a la elevadísima tasa de mortalidad infantil. La esperanza de vida no experimentó una mejora particularmente significativa a nivel mundial hasta después de 1950, mientras que en los países más desarrollados esta mejora había comenzado ya en el siglo XIX, lo que confirma, una vez más, la estrecha conexión que existe entre demografía y desarrollo económico, como puede comprobarse en el cuadro 7.5. Destacaré, *en passant*, que las notables dificultades del desarrollo económico actual de Rusia (sobre las que volveremos en el capítulo 17) quedan perfectamente de manifiesto en el cuadro 7.5, que muestra el retraso de dicha nación, mientras que no se advierte ninguna ventaja de Estados Unidos, a pesar de su posición de líder, ya que a este país le corresponde un dato final marginalmente menos satisfactorio que en Europa y, sobre todo, en Japón.

CUADRO 7.4. *Incremento de la población mundial durante un extenso período*

	<b>10.000 a. C.</b>	<b>0</b>	<b>1750</b>	<b>1950</b>	<b>2000</b>	<b>2014</b>
<b>Población (millones)</b>	6	252	771	2.530	6.235	7.200
<b>Incremento (% anual)</b>	0,008	0,04	0,06	0,6	1,8	0,8
<b>Esperanza de vida (años)</b>	20	22	27	35	58	69

Fuentes: Adaptación de Livi Bacci, *Storia minima della popolazione del mondo*, *op. cit.*, p. 42, y, para 2014, datos de la OCDE.

**CUADRO 7.5. Evolución de la esperanza de vida en los países avanzados**

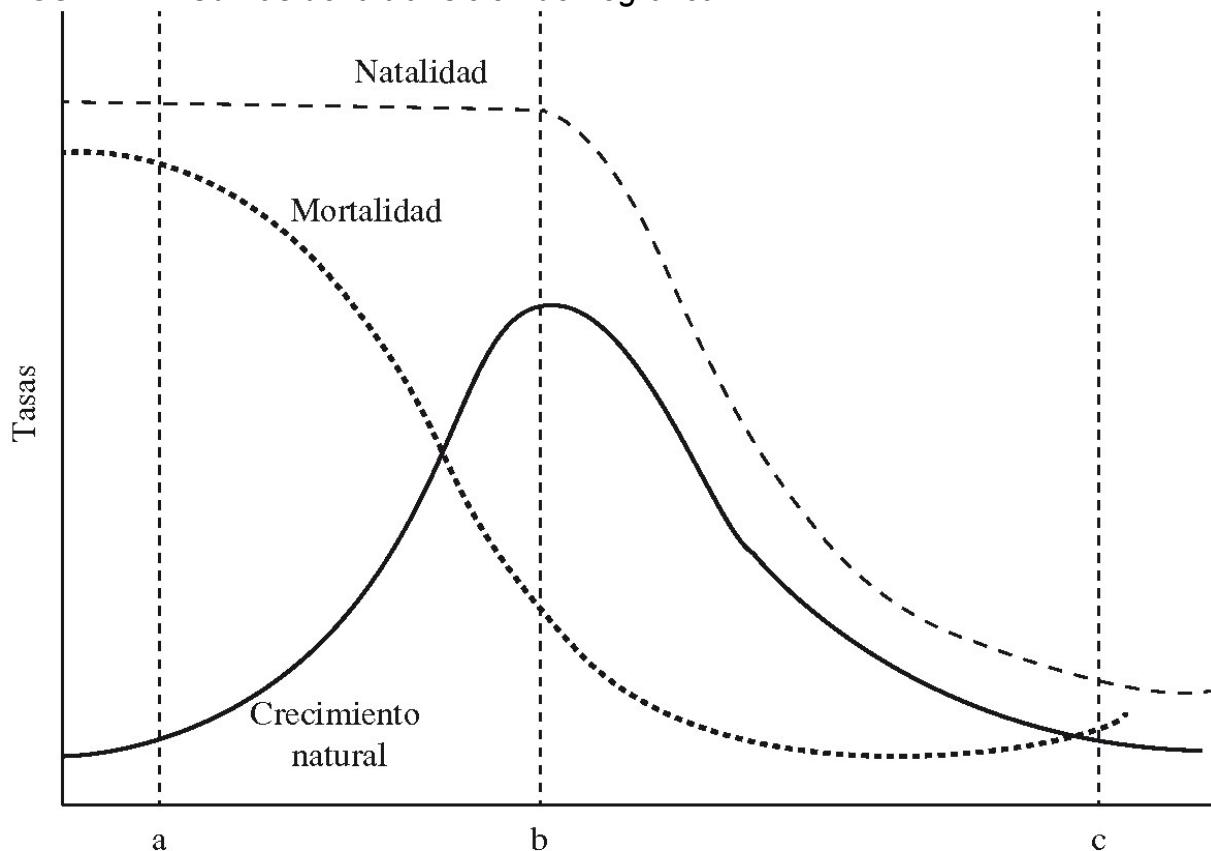
	<b>1750-1759</b>	<b>1800-1809</b>	<b>1850-1859</b>	<b>1880</b>	<b>1900</b>	<b>1930</b>	<b>1959</b>	<b>1994</b>	<b>2012</b>
<b>Gran Bretaña</b>	36,9	37,3	40,0	43,3	48,2	60,8	69,2	76,8	80
<b>Francia</b>	27,9	33,9	39,8	42,1	47,4	56,7	66,5	77,8	81
<b>Alemania</b>				37,9	44,4	61,3	66,6	76,2	80
<b>Italia</b>				35,4	42,8	54,9	65,5	77,9	82
<b>Rusia</b>				27,7	32,4	42,9	64,0	64,4	66
<b>Estados Unidos</b>			40,0	46,5	48,0	59,0	69,4	75,5	78
<b>Japón</b>				35,1	37,7	45,9	59,1	79,4	84

Fuentes: Véase el cuadro 7.4.

Pasemos ahora a reflexionar sobre cómo se ha producido la notable mejora de la esperanza de vida. Como ya hemos explicado, este aumento se debe fundamentalmente a la caída de la tasa de mortalidad, que pasa de niveles del 3-4% a niveles inferiores al 1%. También la tasa de natalidad disminuye del 3-4,5% a valores inferiores al 2%, y es precisamente este cambio drástico del régimen demográfico lo que se conoce con el nombre de «transición demográfica». Está históricamente probado que la adecuación de la tasa de natalidad a la tasa de mortalidad se produce con retraso, lo cual genera grandes aumentos de población. Este retraso es un resultado particularmente preocupante en países muy poblados como China y la India, donde se han llevado a cabo campañas públicas de dudoso carácter ético para acelerar la adecuación de la tasa de fecundidad.[\[28\]](#) Sin embargo, hoy está demostrado que «ninguna población ha mantenido durante mucho tiempo una

fecundidad elevada al difundirse el bienestar y el descenso de la mortalidad».[\[29\]](#) En la figura 7.2 se representa gráficamente esta transición demográfica.

FIGURA 7.2. *Curvas de la transición demográfica*



a = inicio de la transición; b = diferencia máxima entre la natalidad y la mortalidad;  
c = fin de la transición.

Ahora podemos volver a la cuestión de fondo: ¿por qué la revolución industrial y el desarrollo económico han generado tal evolución de la demografía?, es decir, ¿cuáles son las causas de la disminución de la mortalidad? Tres son los factores que se han considerado relevantes: los progresos de la medicina, ligados a la ciencia y a la tecnología, la mejora en la nutrición y la mejora en la higiene. Aunque, como resulta obvio, es cierto que los tres factores han sido relevantes, hoy constituye una opinión compartida que la

alimentación y la higiene (transformadas gracias, sobre todo, a los sistemas de conducción de agua, a las alcantarillas y al tratamiento adecuado de los residuos) tuvieron importancia sobre todo al principio, cuando de lo que se trataba era de superar niveles precarios de subsistencia.[\[30\]](#) Paradójicamente, hoy en día la alimentación excesiva es fuente de enfermedades graves, incluso mortales.[\[31\]](#) En cuanto a la medicina, en los primeros tiempos lo que disminuyó la incidencia de las epidemias fue la disponibilidad de medicamentos, como las vacunas y los antibióticos, mientras que una mejor higiene obtenida gracias a los desinfectantes elevó la esperanza de vida de modo significativo. En efecto, está demostrado que las mayores hecatombes del período preindustrial fueron provocadas precisamente por las epidemias, de la peste al cólera, del tifus a la viruela, pero también por las enfermedades gastrointestinales, venéreas y exantemáticas y por la tuberculosis. Como nueva prueba de ello tenemos la experiencia de los países subdesarrollados de hoy, que, aun siendo pobres y a menudo subalimentados, tienen, gracias a los fármacos avanzados, una esperanza de vida bastante mayor que la que los países hoy desarrollados presentaban antes de la revolución industrial, cuando mantenían niveles de pobreza análogos (o incluso inferiores, ya que los países que hoy son ricos gozaron de una civilización agrícola a menudo más avanzada que la que hoy tienen los países pobres).

Añadamos alguna otra observación importante sobre los efectos de la transición demográfica. La vida media más larga ha permitido ante todo reducir el gasto de energía para la educación de los hijos y aumentar por tanto el empleo de la población en actividades directamente productivas; ha permitido períodos de estudios más largos, lo que ha elevado de forma notable las capacidades tecnológicas de una gran parte de la población; ha posibilitado comportamientos ligados a proyectos a más largo plazo. El crecimiento de la población ha llevado a los beneficios de la especialización del trabajo y de las economías de escala, incluso en

las actividades de investigación. Sin embargo, también se dan efectos negativos ligados a la aglomeración de la población en metrópolis desagradables y contaminadas, particularmente en los países en vías de desarrollo, al paro (que a menudo está, no obstante, más ligado a los efectos de las malas políticas económicas que a un exceso de población) y al envejecimiento de la población, con la explosión de los costes asistenciales. Con todo, se trata de efectos que pueden encontrar alivio, si no solución, con el progreso de la investigación científica y de las aplicaciones tecnológicas, así como con la contención del crecimiento global de la población, a medida que también los países en vías de desarrollo reducen sus tasas de crecimiento demográfico.

Últimamente en los países desarrollados hemos llegado a una contracción de la natalidad tan importante que conduce a una disminución de la población porque las tasas de fecundidad han caído por debajo de los niveles denominados «de reemplazo», es decir, por debajo de los dos hijos por pareja.[\[32\]](#) En estos países, la tradicional «pirámide» de edades de la población se ha transformado en una «peonza» de base delgada, que no solo traduce la incidencia mucho mayor de los ancianos sobre el total de la población, con grandes cambios en la sociedad y en el consumo, sino que también provoca serios problemas a los sistemas del bienestar que se financiaban con los impuestos pagados por los trabajadores más jóvenes (que ahora representan una proporción cada vez menor frente a la población anciana). La familia se ha hecho cada vez más pequeña, no solo porque ya se ha perdido la tradición de las familias amplias, aun allí donde tenía un gran arraigo, y se ha sustituido por la familia mononuclear, sino también porque se tienen pocos hijos, mientras que los divorcios, la difusión de la homosexualidad y una forma diferente de concebir el matrimonio han contribuido a restringir la convivencia en núcleos familiares estables y a extender el fenómeno de las viviendas ocupadas por *singles*. Estos desarrollos están siendo acompañados

también por una notable disminución de la fertilidad, que impulsa a la reproducción asistida, con ulteriores complicaciones para la familia. Se trata de un escenario que suscita serios interrogantes éticos y que, ciertamente, no puede gobernarse solo con instrumentos tecnológicos.[\[33\]](#)

## **Capítulo 8**

# **LA ECONOMÍA INTERNACIONAL ENTRE FINALES DEL SIGLO XIX Y PRINCIPIOS DEL SIGLO XX: EL PAPEL DEL PATRÓN ORO Y LA EVOLUCIÓN DE LAS FINANZAS**

Después de haber presentado los cambios que las revoluciones industriales causaron en los sistemas productivos de los países europeos, Estados Unidos y Japón desde finales del siglo XVIII, durante el siglo XIX y hasta principios del siglo XX, es hora de tomar en consideración otros cambios: los que tuvieron lugar en las relaciones económicas internacionales.<sup>[1]</sup> que no son menos significativos y revolucionarios. En este capítulo trataremos cuatro temas: el enorme aumento de la movilidad de los bienes y de los factores (trabajo y capital), la evolución de las finanzas, el primer intento de establecer un régimen monetario internacional por medio del patrón oro y, por último, el amplio tema del colonialismo, que aquí desarrollaremos solo en uno de sus múltiples aspectos, a saber, el impacto económico de los imperios coloniales sobre las metrópolis.

### **1. LA MOVILIDAD DE LOS BIENES Y DE LOS FACTORES**

La industrialización produjo un increíble aumento del comercio internacional, anteriormente frenado por los elevados costes del transporte, por el bajo poder adquisitivo de la gente y por la escasa diversificación de los productos, límites todos ellos que fueron cediendo de manera progresiva, a medida que se transformaban las diversas economías. Como es lógico, Gran Bretaña fue el primer país que aumentó notablemente su comercio internacional, por lo que en 1913 era todavía el mayor exportador mundial, pero seguido de cerca por Alemania (véase la penúltima columna del cuadro 8.1, que muestra el índice de valor de las exportaciones en 1913). Estados Unidos se encontraba todavía a una notable distancia, mientras que Francia presentaba valores que tan solo suponían un tercio de los ingleses. Entre 1820 y 1913 las exportaciones mundiales aumentaron casi 33 veces (última línea del cuadro 8.1) y entre 1913 y 1992 se incrementaron otras 16 veces, descontando el frenazo de los años de entreguerras. Los dos mejores períodos resultan ser el primero (1820-1870), cuando se produjo una apertura de muchos países al comercio internacional, y todavía más el último (1950-1992), cuando se puso en marcha un sólido proceso de liberalización del comercio; pero el segundo (1870-1913), que se encontró con un aumento del proteccionismo, tampoco fue mal del todo, a diferencia del período entre las dos guerras mundiales, que fue desastroso, y no solo para el comercio. Con la expansión del comercio internacional aumentó su incidencia sobre el PIB, en tanta mayor medida cuanto más pequeños eran los países y cuanto más podían especializarse únicamente en una restringida gama de productos. Además, tuvo lugar un proceso de *multilateralización* del comercio, esto es, los países no tenían necesidad de equilibrar exportaciones e importaciones con cada socio comercial en particular, porque las compensaciones podían efectuarse en sentido agregado, permitiendo de esta manera una mayor flexibilidad en el uso de los recursos mundiales.

El comercio internacional, efectivamente, siempre ha sido considerado por los economistas, desde Adam Smith y David Ricardo, como una importante prolongación del principio de la especialización del trabajo que ya se aplicaba a nivel nacional. Ese comercio internacional aumenta la productividad global del sistema económico mundial, haciendo más eficiente el uso de los recursos. Además, es un vehículo de modernización, en cuanto que permite la importación, entre otras cosas, de las materias primas estratégicas (como el algodón en rama, el carbón o el petróleo) y de maquinaria avanzada, al tiempo que facilita la exportación de productos manufacturados, aunque no sean demasiado avanzados, siempre y cuando se contengan los precios. De este modo, las industrias nacientes pueden consolidarse por medio de la ampliación del mercado exterior.<sup>[2]</sup>

**CUADRO 8.1. Índice de las exportaciones en volumen y tasas de crecimiento por períodos, 1820-1992 (índice de 1913 = 100)**

	Índice del volumen de las exportaciones (1913 = 100)					Tasas de crecimiento medio anual				Valor en 1913 (Gran Bretaña = 100)	Valor en 1992 (EE. UU. = 100)
	1820	1870	1913	1950	1992	1820– 1870	1870– 1913	1913– 1950	1950– 1992		
<b>Gran Bretaña</b>	3	31	100	100	494	4,6	2,7	0,0	3,8	100	43
Alemania	4	18	100	35	1.071	3,0	3,8	-1,3	8,1	97	91
Francia	4	31	100	149	2.090	3,9	2,7	1,1	6,3	29	52
Italia	7	39	100	126	3.853	3,4	2,1	0,6	8,1	12	39
Rusia	—	—	100	97	612	—	—	-0,1	4,3	—	9
Estados Unidos	1	13	100	225	2.350	5,1	4,7	2,2	5,6	49	100
Japón	—	3	100	210	17.784	—	8,1	2,0	10,6	4	66
Mundo	3	24	100	128	1.602	4,2	3,3	0,7	6,0	—	—

Fuente: A. Maddison, *Monitoring the World Economy, 1820-1992*, Oecd Development Centre, París, 1995.

Por estos motivos, la prescripción de los economistas ha sido siempre la de dejar libre el comercio (*free trade* o librecambio), de modo que pueda desplegar toda su fuerza benéfica. Sin embargo, si se contempla la historia del capitalismo industrial, se observa que ningún país de una cierta dimensión se ha industrializado nunca

practicando una libertad total de comercio, ni siquiera Gran Bretaña, que pasó a ser librecambista en los años cuarenta del siglo XIX, momento en el que derogó las leyes *Navigation Acts*, *Calico Acts* y *Corn Laws*, cuando su revolución industrial ya había concluido.<sup>[3]</sup> Son más bien los países pequeños, que dependen enormemente del comercio internacional, los partidarios de una libertad de comercio, como demuestran los bajos niveles de protección de Holanda y Dinamarca.

Este hecho puede comprobarse en el cuadro 8.2, que muestra los niveles medios de los aranceles nominales para algunos años comprendidos entre 1877 y 1926. Entre los países grandes, solo Inglaterra era librecambista (tenía algún arancel a efectos fiscales). El bajo nivel de protección de Japón le había sido impuesto por tratados internacionales hasta finales del siglo XIX, pero a partir de esa época se observa un fuerte aumento. Los países más grandes —Estados Unidos y Rusia— eran también los más proteccionistas, mientras que entre los países pequeños solo Portugal constituye una excepción. En realidad, los países de mayor tamaño tenían razones para considerar que un poco de protección a la industria naciente, como sugirió el economista alemán Frederick List, habría podido tener éxito en el arranque de sectores industriales todavía no existentes, pero con bastante probabilidad de obtener resultados positivos, vistas las potencialidades del mercado interior de un país grande. En cualquier caso, hasta los años treinta nunca hubo niveles protectores capaces de provocar un fuerte impacto negativo sobre el comercio internacional, como se ha visto.

Debe recordarse también que el aumento del proteccionismo en la década de 1880 a 1890 fue debido en buena parte a los aranceles defensivos sobre los cereales, que muchos países europeos introdujeron para aliviar la situación de la agricultura ante la crisis que había experimentado después de la llegada de los baratos cereales estadounidenses y rusos a los mercados europeos, gracias a la difusión de la navegación de vapor. De todos modos, las

ventajas y desventajas del proteccionismo son todavía hoy uno de los temas más controvertidos, tanto entre los economistas como entre los historiadores de la economía. Todos están de acuerdo, sin embargo, en que un proteccionismo demasiado elevado solo tiene efectos negativos, mientras que las teorías más modernas del comercio estratégico proporcionan alguna justificación a una protección moderada y temporal, acompañada por un refuerzo de la capacidad competitiva.

**CUADRO 8.2. Niveles medios de protección nominal, 1877-1926**

	<b>1877</b>	<b>1889</b>	<b>1897</b>	<b>1913</b>	<b>1926</b>
<b>Estados Unidos</b>	29,9 <sup>a</sup>	30,1 <sup>a</sup>	21,0 <sup>a</sup>	18,9 <sup>a</sup>	13,5 <sup>a</sup>
	42,8 <sup>b</sup>	45,4 <sup>b</sup>	41,6 <sup>b</sup>	40,5 <sup>b</sup>	38,6 <sup>b</sup>
	68,4 <sup>c</sup>	66,2 <sup>c</sup>	51,2 <sup>c</sup>	46,5 <sup>c</sup>	34,9 <sup>c</sup>
<b>Alemania</b>	—	8,8	9,6	6,9	5,2
<b>Rusia</b>	14,6	34,5	33,8	30,3	—
<b>Reino Unido</b>	5,3	4,9	4,7	4,5	8,6
<b>Francia</b>	5,2 <sup>d</sup>	8,3 <sup>d</sup>	11,6 <sup>d</sup>	9,0 <sup>d</sup>	5,7 <sup>d</sup>
	6,6 <sup>f</sup>	8,6 <sup>f</sup>	10,6 <sup>f</sup>	8,8 <sup>f</sup>	—
<b>Austria-Hungría</b>	0,9	6,6	7,7	7,0	7,7*
<b>Italia</b>	8,45 <sup>d</sup>	16,8 <sup>d</sup>	16,2 <sup>d</sup>	7,5 <sup>d</sup>	3,1 <sup>d</sup>
	7,3 <sup>e</sup>	17,6 <sup>e</sup>	18,5 <sup>e</sup>	9,6 <sup>e</sup>	11,9 <sup>e</sup>
<b>Japón</b>	4,0 <sup>a</sup>	2,5 <sup>a</sup>	2,5 <sup>a</sup>	10,0 <sup>a</sup>	6,5 <sup>a</sup>
	4,5 <sup>b</sup>	3,0 <sup>b</sup>	3,5 <sup>b</sup>	19,5 <sup>b</sup>	16,0 <sup>b</sup>
<b>España</b>	13,9 <sup>d</sup>	14,7 <sup>d</sup>	15,5 <sup>d</sup>	13,7 <sup>d</sup>	15,7 <sup>d</sup>
	12,7 <sup>e</sup>	11,0 <sup>e</sup>	14,6 <sup>e</sup>	14,9 <sup>e</sup>	16,0 <sup>e</sup>
<b>Bélgica</b>	1,3	1,7	2,0	1,4	3,1
<b>Holanda</b>	0,8	0,4	0,5	0,4	2,1
<b>Suecia</b>	8,9	11,3	11,3	8,3	9,0
<b>Suiza</b>	—	3,2	4,6	4,4	8,7
<b>Dinamarca</b>	—	—	9,2	4,9	5,2
<b>Portugal</b>	28,3	34,8	31,5	22,8	10,2
<b>Europa (media aritmética)</b>	9,2	12,0	11,9	9,3	8,3

<sup>a</sup> Comercio total.

<sup>b</sup> Solo mercancías sujetas.

<sup>c</sup> Mercancías sujetas en porcentaje del comercio total.

<sup>d</sup> Datos de Mitchell.

<sup>e</sup> Datos de Federico y Teña.

<sup>f</sup> Estimaciones de Levy-Leboyer y Bourguignon, 1985, cuadro VI.

Nota: – dato no disponible; \* solo Austria.

Fuentes: Italia y España: Federico y Teña, 1997, apénd. cuadros 1 y 3; Estados Unidos: U. S. Bureau of Census, 1975, serie U.208-1; Japón: Minami, 1994, Figura 7.5; otros: Mitchell, 1981, cuadros F.1 y H.5; adaptado de P. A. Toninelli (ed.), *Lo sviluppo economico moderno*, Marsilio, Venecia, 1997.

Una última observación se refiere a los tratados de comercio. Precisamente la existencia del proteccionismo llevaba a los países a tener interés en negociar ventajas recíprocas de la reducción de algún arancel seleccionado. Tales negociaciones, en el siglo XIX, eran siempre bilaterales, pero se intentaba «multilateralizar» sus efectos por medio de la llamada «cláusula de la nación más favorecida» (NMF): si un país X recibía por parte de otro Y esta cláusula, tenía automáticamente derecho a recibir el trato más favorable negociado por Y con un tercer país Z, sin necesidad de reabrir negociaciones con Y.

Si el comercio internacional tuvo, pues, la espectacular expansión antes ilustrada, también los factores de producción, trabajo y capital, adquirieron una movilidad internacional mucho mayor. Comencemos por el trabajo. Como en el caso del comercio, la emigración había existido siempre, pero lo que sorprende es la explosión que se registra a lo largo del siglo XIX y en la primera década del siglo XX (véase el cuadro 8.3).

CUADRO 8.3. *Flujos migratorios desde Europa, por décadas, 1851-1920 (en miles)*

	<b>1851-1860</b>	<b>1861-1870</b>	<b>1871-1880</b>	<b>1881-1890</b>	<b>1891-1900</b>	<b>1901-1911</b>	<b>1911-1920</b>
<b>Imperio de los Habsburgo</b>	31	40	46	248	440	1.111	418
<b>Francia</b>	27	36	66	119	51	53	32
<b>Alemania</b>	671	779	626	1.342	527	274	91
<b>Italia</b>	5	27	168	992	1.580	3.615	2.194
<b>Portugal</b>	45	79	131	185	266	324	402
<b>Rusia</b>	—	—	58	288	481	911	420
<b>España</b>	3	7	13	572	791	1.091	1.306
<b>Reino Unido</b>	1.313	1.572	1.849	3.259	2.149	3.150	2.587

Fuente: B. R. Mitchell, *International Historical Statistics. Europe 1750-1988*, Stockton Press, Nueva York, 1993.

De poco más de dos millones de emigrantes en los años cincuenta del siglo XIX, se pasa a diez millones y medio en la primera década del siglo XX, con una inflexión posterior debida solo a la Gran Guerra. Puede advertirse la ausencia de Francia, que tuvo una emigración irrelevante y que, en cambio, pronto se convirtió en una meta de la inmigración, como Bélgica y Suiza; destaca también en gran medida la inflexión de Alemania a partir de la última década del siglo XIX, cuando el país se estaba industrializando rápidamente; por el contrario, la emigración de España, Rusia y, sobre todo, Italia cobró vigor década tras década, por efecto de la difusión de la información y del mayor dinamismo general de las economías de estos países, que todavía puso más de manifiesto la diferencia de sus zonas atrasadas.<sup>[4]</sup> La emigración de Irlanda (integrada en el cuadro con la de Gran Bretaña) se mantuvo siempre muy alta, como prueba, por un lado, de la falta de solución a los problemas económicos de la isla y, por otro, de la gran facilidad de emigración debida a la lengua común y a las innumerables relaciones de los que seguían en la patria con los muchos que ya habían emigrado. Las metas eran en parte países europeos ya adelantados, pero

también, y en gran medida, América (la septentrional o la meridional, pero sobre todo Estados Unidos)<sup>[5]</sup> y Australia. El efecto de esta emigración fue la convergencia en los salarios y en las rentas entre los países de emigración y los países de inmigración, de acuerdo con los rigurosos estudios de Jeff Williamson.<sup>[6]</sup>

Por lo que se refiere a los movimientos de capital, ni siquiera estos eran una novedad, ya que también en la época preindustrial los banqueros habían llevado a cabo una financiación internacional, particularmente de las guerras, pero en el siglo XIX muchas economías se hicieron más dinámicas, las bolsas se ampliaron, nacieron las primeras multinacionales y los flujos de capital a largo plazo aumentaron sustancialmente.<sup>[7]</sup> Se dispone de menor información cuantitativa a nivel global y comparativo sobre este fenómeno en comparación con los dos anteriores. El primer cuadro mundial de que se dispone describe la situación en vísperas de la primera guerra mundial (véase el cuadro 8.4). Se ve claramente que Gran Bretaña es, con mucho, el mayor inversionista mundial, seguido por Francia. Son importantes algunos países pequeños, como Holanda, Bélgica, Suiza y Suecia; Estados Unidos tenía todavía una proyección exterior muy modesta. En cuanto a los destinos, en el cuadro 8.4 solo se hace referencia a los europeos, que suponen una pequeña proporción del total inglés, pero en cambio son importantes para todos los demás países de Europa. Dicha diferencia se debe al notable compromiso económico de Gran Bretaña con sus colonias y sus dominios, como veremos más adelante. Otras fuentes,<sup>[8]</sup> solo ligeramente distintas de las del cuadro 8.4, aseguran que América Latina atraía poco más del 19% del total, Asia el 14% y África el 11%, mientras que el resto iba a los países de asentamiento europeo (Estados Unidos, Canadá, Australia, etc.). Por lo que se refiere a la subdivisión sectorial, bastante más de la mitad se empleaba en el desarrollo de recursos naturales indispensables para las nuevas industrias, y después

seguían las infraestructuras, mientras que a las industrias manufactureras solo iba el 15%.

Es a partir de la extraordinaria ampliación de los mercados internacionales de los bienes, del trabajo y de las finanzas cuando nace una verdadera economía internacional, y todo país ha de prestar atención a su *balanza de pagos*, que confronta todos los pagos que deben efectuarse al exterior por cualquier concepto (importaciones, trabajo extranjero que ha de remunerarse, capitales que deben enviarse al exterior) con todos los pagos recibidos del extranjero (exportaciones, remesas de los emigrantes, capitales invertidos desde el exterior), para ver cuál es la situación del país. Si la balanza de pagos está en equilibrio,<sup>[9]</sup> el país puede continuar tranquilamente con sus proyectos de modernización económica. Si la balanza de pagos tiene superávit, el país está en una situación de desequilibrio que tenderá a producir ajustes, pero en general las actividades económicas interiores no se verán influidas negativamente. Los problemas, en cambio, surgen cuando la balanza de pagos se encuentra en déficit, porque el país no recibe del exterior suficiente dinero para efectuar sus pagos en el extranjero. Si tiene reservas puede utilizarlas temporalmente, o bien obtener la concesión de préstamos, pero en último término tendrá que hallar de todos modos la manera de enderezar la situación, actuando sobre las variables económicas internas. Esta nota final sobre la balanza de pagos es esencial para comprender el funcionamiento del primer sistema internacional de pagos que se consolidó y que analizaremos en el apartado 8.3.

CUADRO 8.4. *Reservas de capital invertido en 1914 (millones de dólares corrientes)*

	Total	Invertido en Europa (%)	Composición (%)
<b>Gran Bretaña</b>	20.000	5,2	43,4
<b>Francia</b>	9.700	55,7	21,0
<b>Alemania</b>	5.800	44,0	12,7
<b>Holanda</b>	1.200		2,6
<b>Bélgica y Suiza</b>	4.300	{ 43,5	9,3
<b>Suecia y otros países europeos</b>	1.400		3,0
<b>Total Europa</b>	42.400	26,7	92,0
<b>Estados Unidos</b>	3.500	20,0	7,6
<b>Otros</b>	200	—	0,4
<b>Total general</b>	46.100	26,0	100,0

Fuente: C. H. Feinstein, P. Temin y G. Toniolo, *L'economia europea fra le due guerre*, Laterza, Roma y Bari, 1998 (edición original: 1997), (en lo sucesivo, «Ftt»).

## 2. LA EVOLUCIÓN DE LOS SISTEMAS FINANCIEROS

Este apartado será relativamente breve, ya que en la exposición de los capítulos anteriores se ha avanzado buena parte de su contenido.[\[10\]](#) Aquí se trata, sencillamente, de sintetizar el panorama general de una forma más sistemática. En primer lugar, cabe recordar que todos los países que se modernizaron crearon —en ocasiones siguiendo una trayectoria bastante accidentada, como ocurrió en el caso italiano o en el estadounidense— un banco central, que se convirtió en el guardián de uno de los bienes públicos más indiscutibles: la moneda. El primero fue el Banco de Suecia (1667). A continuación nació el Banco de Inglaterra (1964). El último entre los países que se analizan en esta obra fue Estados Unidos, que no fundó su Reserva Federal hasta 1913. El banco central poseía el monopolio de la emisión de papel moneda y del mantenimiento de las reservas de oro y otras monedas, pero

también ejercía muchas otras responsabilidades: la fijación del tipo de referencia (el tipo al que los bancos pueden adquirir liquidez del banco central), que sirve de guía para todos los tipos bancarios y da lugar a políticas monetarias restrictivas (subida de los tipos) o expansivas (bajada de los tipos); la supervisión de los tipos de cambio (cuando existía el régimen de cambios fijos); las relaciones con el Tesoro (que podían ser más o menos estrechas, según el nivel de autonomía del banco central); la supervisión del sistema bancario (también en este caso más o menos estrecha, según las diferentes legislaciones) y, por último, un elemento de suma importancia: el desempeño de la función de prestamista en última instancia (o PUI; en inglés, *lender of last resort*, LLR).

Esta última función era la que ejercían, con diferente nivel de diligencia según las tradiciones y el funcionamiento del sistema económico, en el momento en que estallaba una crisis, con el fin de frenar el pánico que se desataba cuando se producían demasiadas quiebras, especialmente de bancos, y había muchos agentes económicos en busca desesperada de liquidez. En esos casos, el banco central intervenía, pero nunca debía saberse de antemano cuándo ni cómo lo haría, para evitar así las especulaciones. El objetivo era ofrecer una amplia liquidez a un tipo de interés fijo, para detener la tendencia a vender títulos, que hundía exageradamente su valor, y favorecer así el restablecimiento del equilibrio.

En cuanto a la organización del sistema financiero, lo que se produjo, además de la bolsa, fue una diversificación de los tipos de bancos con respecto al período preindustrial, en el que prevalecían, junto a los banqueros privados, los bancos públicos (antecesores de los bancos centrales) y los montes de piedad para el crédito al consumo.<sup>[11]</sup> En la segunda mitad del siglo XVIII, las cajas de ahorro fueron la primera novedad en este sentido. Habían aparecido ya en el imperio de los Habsburgo y más tarde se difundieron por todas partes. Se trataba de bancos sin ánimo de lucro, creados para reunir el pequeño ahorro con el fin de acostumbrar a la gente de rentas

humildes a obtener una remuneración por ahorrar, evitando el atesoramiento (es decir, la acumulación de las monedas debajo del colchón), que restaba liquidez al sistema, y limitando la usura. La gestión que estos bancos hacían de los depósitos era muy prudente y los «beneficios» se destinaban a la beneficencia y la obra social. Las cajas de ahorro cosecharon un gran éxito y se convirtieron, en ocasiones, en bancos de notables dimensiones, con un importante impacto en su territorio. En algunos países, los sistemas de correos crearon también cajas postales de ahorro,[12] lo que permitió aumentar aún más la presencia de ventanillas por toda la geografía nacional para recaudar el pequeño ahorro. Cabe recordar igualmente que algunos montes de piedad (que eran bancos sin ánimo de lucro) se modernizaron hasta ser similares a las cajas de ahorros, y se denominaron entonces en Italia «bancos del monte».

En aquella misma época se difundieron las sociedades anónimas bancarias, que adoptaron dos formas: bien institutos de crédito a corto plazo (bancos comerciales), centrados en los depósitos, bien institutos de crédito a largo plazo (y diferentes denominaciones: *merchant banks* en Gran Bretaña, *banques d'affaires* en Francia, *investment banks* en Estados Unidos), que concedían préstamos sobre la base del capital suscrito (es decir, no se dedicaban a los depósitos). Ya hemos subrayado la peculiaridad del modelo alemán, en el que muchos de los bancos de este tipo eran mixtos o universales. A mediados del siglo XIX nacieron en Alemania los bancos cooperativos, en dos versiones: una urbana, siguiendo el modelo de Schulze Delitzsch (bancos populares) y otra rural (de responsabilidad ilimitada), siguiendo el modelo de Raiffeisen (cajas rurales). También estos bancos experimentaron una gran expansión en el continente europeo. Se orientaban más hacia los negocios (especialmente a las actividades locales de pequeñas dimensiones) que las cajas de ahorro.

De este modo, se creó una potente red de recirculación financiera del ahorro, que, por una parte, eliminó, como decíamos

arriba, el atesoramiento, y, por otra, consiguió cubrir las necesidades más variadas de crédito, de modo que la usura, si bien nunca se erradicó del todo, sí que se limitó considerablemente. En cuanto a las grandes empresas, que constituyan la estructura más avanzada de los diversos sistemas económicos nacionales, la importancia de la bolsa o del banco en su financiación determinó que aparecieran dos sistemas financieros alternativos. El primero de ellos es el anglosajón *orientado al mercado*, en el que la bolsa tiene una primacía absoluta y el banco solo desempeña un papel secundario, más como apoyo a las actividades corrientes que como sostén de las actividades de inversión. En este sistema, las grandes empresas responden individualmente ante el mercado bursátil (es decir, ante los accionistas, formados por ciudadanos particulares y por inversores institucionales, como fondos de pensiones, pero no, por lo general, por otras empresas) y carecen de formas de colaboración o de circulación de otra información que no sea la que se da a conocer en el mercado de la bolsa. El segundo es el alemán *orientado al banco*, en el que el banco mixto cumple el papel que hemos descrito en el capítulo 5 y la bolsa presenta dimensiones más restringidas y una importancia secundaria. La relación de las grandes empresas con los bancos se traduce igualmente en una relación entre las sociedades, que a menudo poseen paquetes de acciones cruzadas y difunden información reservada en el grupo de referencia, a la que no pueden acceder ni la bolsa ni el público, lo que favorece una mayor coordinación *ex ante* en la adopción de decisiones.

Cada sistema tiene sus ventajas y sus inconvenientes,[\[13\]](#) pero ambos han demostrado estar en condiciones de sostener, a largo plazo, compañías productivas sumamente dinámicas y hacer frente a múltiples desafíos, hasta tal punto que los dos han existido hasta hoy, aunque en la actualidad la tendencia hacia la globalización esté haciendo converger las finanzas hacia un modelo híbrido.

### 3. EL PATRÓN ORO

¿Cómo fue posible el funcionamiento, en ausencia de organismos internacionales de supervisión, de una economía internacional que se hacía cada vez más compleja? La respuesta a esta pregunta es sencilla: por medio de la generalización de un sistema monetario internacional conocido como el *gold standard* (patrón oro). Para llegar a comprender los elementos esenciales de este sistema monetario hay que recordar que desde la Edad Media se había desarrollado en diversos países europeos un patrón mixto de circulación monetaria de metal precioso/billete de banco. Algunos países utilizaban dos metales (oro y plata), y el patrón se llamaba entonces bimetálico; otros utilizaban solo la plata o solo el oro, y se hablaba entonces de monometalismo.[\[14\]](#) Convencionalmente se fecha en 1717 el inicio del patrón oro en Gran Bretaña, cuando Isaac Newton, responsable de la casa de moneda, fijó el precio del oro en 3 libras esterlinas con 17 chelines y 10,5 peniques. Como el país líder, o sea, Gran Bretaña, prefirió el oro, lo que entró en funcionamiento internacionalmente en la segunda mitad del siglo XIX fue el *monometalismo del oro*.

Originariamente solo circulaban monedas metálicas, pero la difusión de las prácticas bancarias que utilizaban letras de cambio, libranzas y después billetes de banco, que poseían una mayor facilidad para circular y también resultaba más sencillo reproducir, había relegado cada vez más el metal a la función de «reserva» en lingotes dentro de las cajas de caudales de los bancos, una reserva que no cubría por completo la circulación de papel para ahorrar oro. Sin embargo, quedaba uno de los fundamentos del sistema, el derecho de *convertibilidad* del papel moneda en metal precioso a una *paridad* fijada. Esta convertibilidad servía para impedir la emisión excesiva de papel moneda (que carecía de valor intrínseco), lo que obligaba a las autoridades a velar por que la cantidad de

billetes en circulación equivaliese a un múltiplo —establecido primero por la costumbre y después por la ley— de la «reserva» de metal precioso. Para aumentar la circulación de papel más allá de lo que permitía la reserva existente, era necesario adquirir una mayor cantidad de metal precioso, lo que nunca era fácil, mientras que, por el contrario, cuando el oro disminuía, era preciso restringir la circulación de papel. Esta era la «disciplina» del sistema ligado al metal precioso, que se definía en las *reglas del juego*.<sup>[15]</sup>

Como se trataba de un sistema fiduciario, dado que no existía suficiente metal en reserva para convertir *todos* los billetes de banco que estaban en circulación, la base era la correcta aplicación de las *reglas del juego*. En caso contrario, la pérdida de confianza provocaba una afluencia de público en las ventanillas de los bancos para efectuar la conversión del papel moneda en oro, lo cual colapsaba todo el sistema y provocaba su salida de la convertibilidad (lo que se llamaba *curso forzoso*, porque el público se veía obligado a conservar el dinero de papel). Hasta aquí se ha descrito su funcionamiento interno en cada país. Lo que ha atraído la atención de muchísimos estudiosos es el hecho de que este régimen produjo un mecanismo de reajuste internacional de los desequilibrios de las balanzas de pagos, de manera que se mantuvieran fijos los cambios entre las diversas monedas, de lo que surgía un considerable nivel de orden y estabilidad de la economía internacional. Ahora bien, no es por casualidad que los dos períodos más prósperos y expansivos del capitalismo industrial hasta hoy, o sea, 1870-1914 y 1947-1973, hayan sido también los dos períodos en los que han prevalecido los cambios que el patrón oro mantenía fijos. La conexión entre cambios fijos y expansión internacional ha suscitado una viva literatura, de la que aquí solo podrán reflejarse las conclusiones principales.<sup>[16]</sup>

Pero veamos cómo funciona el patrón oro a nivel internacional. Cuando en un país las cosas no marchan demasiado bien y aparece un déficit en la balanza de pagos, ese país tiene dificultades para

disponer de la cantidad suficiente de moneda extranjera y tenderá a ofrecer más unidades de moneda nacional para adquirirla, lo que tiene como consecuencia la devaluación de la propia moneda. Pero como está vigente un sistema de convertibilidad, cualquiera que deba cobrar en la moneda que tiende a devaluarse preferirá hacerlo directamente en oro, que mantiene una paridad prefijada, bien con la moneda que tiende a devaluarse, bien con la moneda en la que después se convertirá el oro, evitando de esta manera cualquier pérdida en el cambio.<sup>[17]</sup> Sucede, pues, que un país con un déficit en la balanza de pagos sufrirá una disminución de sus reservas de oro (salida de oro). En este punto actúan las reglas del juego. Con una reserva menor, el país deberá reducir la circulación de papel, mediante una restricción del crédito y un aumento del tipo de interés. A su vez, estas maniobras reducirán la demanda interna (y por tanto también la de importaciones) y disminuirán los precios (y por tanto harán que las exportaciones sean más competitivas), mientras que los tipos de interés, más altos, atraerán capitales del exterior. Todo esto lleva a reequilibrar la balanza de pagos y a impedir la devaluación efectiva de la moneda, la cual, por tanto, aunque sea con ligeras fluctuaciones, se mantendrá, en esencia, fija.

El mecanismo funciona también a la inversa, para reequilibrar una balanza de pagos con superávit, que experimenta una entrada de oro y, por tanto, una expansión de la circulación de papel, que lleva de este modo a la repartición de la carga del reajuste entre los países con déficit y los países con superávit.<sup>[18]</sup> Hay que observar, sin embargo, que los países con superávit a veces preferían aumentar sus reservas y, en consecuencia, no observaban las reglas del juego, evitando la ampliación de la circulación monetaria (esta operación se llama *esterilización* del oro) y creando mayores dificultades al país con déficit, que se veía obligado a soportar toda la carga del reajuste. Precisamente el peso de esta carga podía obligar a algún país a salirse del patrón oro y a dejar fluctuar su

moneda, pero las desventajas de no formar parte del club de las naciones «que estaban en su sitio» eran grandes y los gobiernos recurrían a esta medida solo cuando no tenían más remedio y, en general, únicamente de forma temporal. El mecanismo de reajuste es *automático*, en el sentido de que presenta una lógica intrínseca, pero requiere que los países respeten las reglas del juego y exige, por tanto, una voluntad política de mantenerse dentro del sistema.

Es el momento de plantearse por qué el mundo no ha mantenido siempre el patrón oro. Algunas observaciones servirán para aclarar la cuestión. Ante todo, para que el sistema funcione correctamente se requiere una economía internacional que no se vea alterada por acontecimientos demasiado traumáticos. No es una casualidad que períodos prolongados de guerra hayan provocado siempre la abolición del patrón oro, ya que los países necesitaban imprimir papel moneda para financiar la contienda, aun cuando ello supusiera un aumento de la inflación. Por otra parte, los países con dificultades internas no siempre han podido cumplir las reglas del juego. A la luz de todo ello, algunos estudiosos han llegado a la conclusión de que han sido los períodos de gran estabilidad internacional y desarrollo los que han permitido el funcionamiento del patrón oro, y no ha sido el patrón oro el que ha generado estabilidad, aunque sea cierto que ha contribuido a mantenerla.[\[19\]](#) La cuestión está todavía hoy abierta.

Además, es sabido que un sistema de cambios fijos liga indisolublemente la política monetaria y fiscal de todos los países que forman parte del mismo a las de su líder, por medio de la cadena de acciones y reacciones que se ha descrito sumariamente más arriba. Cuando se encuentra un líder en condiciones de soportar bien el peso de este liderazgo de todo el sistema monetario internacional, las cosas funcionan; en caso contrario, el mecanismo se bloquea. El patrón oro clásico fue sostenido por la libra esterlina inglesa, no sin problemas para el Banco de Inglaterra, que no siempre disponía del oro suficiente. El otro episodio de patrón oro

con éxito, que se decidió en 1944, en Bretton Woods, y que por esto se conoce también como «sistema de Bretton Woods», fue sostenido por el dólar estadounidense, y se trató de una versión devaluada del patrón oro clásico, llamada *gold exchange standard* (patrón de cambios oro), porque la mayoría de los países no poseía reservas suficientes de oro, sino de dólares, y solo mediante el cambio por dólares podía tener acceso al oro. También en este caso se pusieron de manifiesto, a finales de los años setenta, los problemas que sentenciaron su fin.

Para comprender estos problemas es necesario centrarse en el eje principal del sistema, es decir, el oro. El oro tiene su mercado, como cualquier otro bien. Cuando es escaso su precio tiende a aumentar, y lo contrario sucede cuando es abundante. El hecho es que las minas de oro son limitadas y, sobre todo, que su descubrimiento se produce a un ritmo no necesariamente ligado a la expansión de las actividades económicas. Por tanto, un sistema de patrón oro no mantiene generalmente fijos los niveles de precios: cuando se produce un escaso aumento del oro, también el papel moneda en circulación aumenta poco. Y si, al mismo tiempo, las actividades económicas aumentan, el nivel de precios tiende a disminuir (*deflación*); cuando se produce una fuerte entrada de oro y, por tanto, el papel moneda aumenta más que proporcionalmente al aumento de las actividades económicas, el nivel de los precios tiende a aumentar (*inflación*). Pero en un sistema de patrón oro, la inflación y la deflación se propagan internacionalmente en la misma medida y, por tanto, los cambios pueden mantenerse fijos.

Con el tiempo se llegó a dos conclusiones: 1. Como la deflación no favorece la actividad económica, la escasez de oro que el gran aumento de las actividades económicas hacía inevitable fue vista como un factor limitativo inútil que interfería negativamente en las actividades económicas. 2. Al mismo tiempo, la necesidad de una disciplina «externa» para impedir la inflación excesiva se revalorizó notablemente, gracias a la mayor concienciación y la mejor

corrección de las autoridades monetarias de los países relevantes, [20] de manera que se comprendió que era posible mantener las condiciones de estabilidad de los cambios (y de los precios) también *sin el oro*. Sin embargo, cuando, en 1973, se abandonó definitivamente el patrón oro, después de que hubiera enseñado muchas lecciones sobre los mecanismos de los cambios fijos, del reajuste de las balanzas de pagos y de los precios, se pasó a un régimen de cambios flexibles, que generó una importante inestabilidad financiera en todo el mundo. Pero volveremos a este tema en los capítulos 14 y 16.

#### 4. LOS EFECTOS DEL COLONIALISMO EN LOS PAÍSES DE ORIGEN

No es posible tratar aquí de modo exhaustivo el tema del colonialismo,[21] que implicaría el análisis de su impacto sobre una numerosísima cantidad de países de América, de Asia y de África. [22] Tan solo podemos dar cuenta de algunos análisis recientes que han sometido a revisión la opinión que prevalecía sobre los efectos que el colonialismo ha producido en los propios países coloniales. En primer lugar, es importante que aclaremos que no todos los países avanzados han practicado el colonialismo. Como es sabido, Estados Unidos no ha sido una potencia colonial, al contrario que muchos países europeos, y también que Japón (Taiwán y Corea).

La opinión dominante hasta tiempos recientes, acreditada sobre todo por una literatura inspirada en el leninismo,[23] consistía en que los países coloniales habían obtenido grandes beneficios del colonialismo, mientras que los países colonizados no habían experimentado más que efectos negativos. Esta visión se basa en varias ideas, como la de que el juego económico es siempre un juego de suma cero, es decir, que lo que una parte pierde lo gana la otra. Pero el juego económico es mucho más complicado y puede dar lugar a resultados de suma positiva, en los que todas las partes

presentes ganan, y también existen juegos perversos de suma negativa, en los que todas las partes pierden. Además, el juicio histórico sobre cualquier fenómeno depende también del horizonte temporal que se considere. Lo que a corto plazo puede estimarse una ganancia a largo plazo puede revelarse como una pérdida, o viceversa. Ahora bien, el colonialismo es un caso típico de análisis a largo plazo, incluso a muy largo plazo.

Es necesario añadir otra premisa. El colonialismo es un fenómeno que ha tenido múltiples dimensiones: el deseo de hacerse con tierras para nuevos asentamientos, el impulso hacia la conversión religiosa de nuevas poblaciones, el orgullo de difundir la propia cultura, la necesidad de controlar zonas militarmente estratégicas, el impulso de competir con otras potencias y también el interés económico, que no siempre era el predominante. Sobre la base de estas premisas podemos ahora intentar un análisis comparativo basado en un indicador que nos da la medida de la implicación de la metrópoli en la economía de las colonias: el comercio. Como las escasas informaciones disponibles sobre las inversiones de capital revelan que estas se encuentran estrechamente relacionadas con la importancia del comercio, se puede considerar que este indicador lo engloba todo.

Como muestra el cuadro 8.5, Gran Bretaña era la única nación que, ya en vísperas de la primera guerra mundial, tenía unos fuertes vínculos con las colonias, mientras que Francia y Japón los consolidaron enormemente en el período de entreguerras. Para los demás países la implicación era irrelevante,[\[24\]](#) particularmente para Alemania (a la que el tratado de Versalles arrebató las colonias, como explicaremos en el capítulo 9). Por lo tanto, el campo se limita a muy pocos países, de los que solo en un caso (Gran Bretaña) poseemos análisis cuantitativos rigurosos basados en un esquema coste-beneficio.[\[25\]](#) Como las colonias suponían un coste, para comprender si hubo beneficios, estos han de calcularse en términos netos.

CUADRO 8.5. *Exportaciones a las colonias, 1894-1934 (en porcentaje sobre el total)*

	<b>Gran Bretaña</b>	<b>Francia</b>	<b>Holanda</b>	<b>Alemania</b>	<b>Italia</b>	<b>Japón</b>
<b>1894-1903</b>	30	11	5	0,3	0,3	3
<b>1904-1913</b>	33	13	5	0,6	2,0	8
<b>1919-1928</b>	41	15	7	–	2,0	14
<b>1929-1934</b>	44	24	5	–	2,0	21
<b>Población colonial a finales del siglo XIX (millones)</b>	325	36	34	10,0	–	–

Fuente: G. Clark, *The Balance Sheet of Imperialism*, Columbia University Press, Nueva York, 1936.

Es lo que han hecho Davis y Huttenback.[\[26\]](#) Estos autores han definido la tasa de beneficio de las empresas inglesas en el imperio, en el período 1865-1914, como el beneficio obtenido por estar establecidas en él. Después han calculado los costes directos (militares y administrativos) y los han deducido, a fin de obtener una tasa de beneficio *descontados los costes*. Comparando después esta tasa de beneficio neto con la tasa de beneficio obtenida por las empresas inglesas en los otros mercados no coloniales, han llegado a la conclusión de que las colonias aportaron ventajas hasta los años ochenta del siglo XIX, sobre todo porque muchas empresas inglesas operaban hasta entonces como monopolios. A continuación, cambió su condición de tales y también cambiaron otras cosas, de manera que las tasas de beneficio neto fuera de las colonias fueron superiores. Naturalmente, los inversionistas ganaban la tasa de beneficio nominal y, por tanto, siguieron considerando provechosa la inversión y presionando a los gobiernos ingleses para permanecer en las colonias. Quien perdía era Gran Bretaña como país y los que pagaban los impuestos que servían para hacer frente a los costes de las colonias.[\[27\]](#)

Hay que advertir que los costes considerados en el trabajo citado son solo los directos. Pero también hay costes indirectos. La cuestión es relevante sobre todo en el caso inglés, dada la fuerte implicación de la estructura económica de la metrópoli en las colonias. Pues bien, muchos han destacado que la excesiva insistencia de la industria inglesa (*overcommitment*) en producciones de la primera revolución industrial (textiles, de acero y de ferrocarriles), que causó el declive del liderazgo inglés (véase el apartado 6.1), tiene que relacionarse justamente con la disponibilidad de mercados coloniales para estos productos, ya superados tecnológicamente en mercados más sofisticados como los europeos, incluso antes de la primera guerra mundial. Si a esto añadimos el impacto negativo de la descolonización que siguió a la segunda guerra mundial, podemos ciertamente compartir la opinión de Davis y Huttenback de que «the British as a whole certainly did not benefit economically from the Empire. On the other hand, individual investors did» («desde luego, los británicos en su conjunto no se beneficiaron económicamente del imperio, pero los inversionistas particulares sí que lo hicieron»).[28]

## **Capítulo 9**

### **LAS CONSECUENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS DE LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL. LOS AÑOS VEINTE EN EUROPA Y EN ESTADOS UNIDOS**

Fueron muchas las razones que desencadenaron la primera guerra mundial, y no es este el lugar para ofrecer una síntesis exhaustiva de todas ellas; me limitaré a evocar las que están ligadas a motivaciones económicas. El conflicto franco-alemán sobre la posesión de Alsacia y Lorena tenía también un relevante aspecto económico: la zona contaba con importantes minas de hierro, zinc y carbón; el éxito y el expansionismo de las empresas alemanas eran contemplados con una fuerte preocupación en los ambientes nacionalistas italianos y franceses; los conflictos económicos en los Balcanes entre las principales potencias eran intensos; había surgido un serio desacuerdo entre Alemania y Rusia (que tenían fronteras comunes, al no existir entonces Polonia) sobre el proteccionismo. Sin embargo, ninguna de estas motivaciones habría bastado para desencadenar una guerra si no hubiera tenido también profundas raíces en Europa la convicción de que el enfrentamiento armado era un instrumento válido para hacer prevalecer la hegemonía y para adquirir nuevos territorios, enriqueciendo de este modo al vencedor.

Se trataba de una herencia del pasado preindustrial, cuando el estancamiento de la productividad y el escaso stock de capital acumulado podían ofrecer alguna justificación a una convicción semejante.<sup>[1]</sup> El hecho es que en la época industrial no solo tal convicción carecía de fundamento, porque habían surgido otras maneras de enriquecerse (la inversión para aumentar la productividad y, por tanto, la renta per cápita), sino que la guerra se convertía en motivo de disminución del ritmo de acumulación, por las destrucciones del capital fijo y humano y el trastorno de los mercados, y a menudo se terminaba con notables pérdidas económicas para todos los combatientes (juego de suma negativa). Sin embargo, esta nueva conciencia tardó mucho en difundirse en Europa, particularmente en determinados países, como Alemania, donde incluso industriales importantes como Rathenau, de AEG, eran favorables a la guerra.<sup>[2]</sup>

La primera guerra mundial fue larga y destructiva, en capital humano y en capital físico. Los soldados muertos en la contienda fueron casi nueve millones, y unos cuarenta millones de personas vieron segadas sus vidas, entre 1918 y 1919, por la epidemia de «gripe española», una enfermedad letal que se propagó a causa de la guerra, todo ello sin contar los muertos de la guerra civil en Rusia (de la que se hablará en el capítulo 10). Aunque en gran medida fue una guerra de posiciones, no faltaron incursiones aéreas y ocupaciones del territorio en Francia, Bélgica, Polonia o el Véneto, que fue expuesto al hierro y al fuego de los ejércitos austrohúngaros, y donde hay que registrar también los efectos de las primeras incursiones aéreas de la historia. En el cuadro 9.1, extraído de una obra fruto de una investigación internacional sobre los efectos de la guerra, se puede comprobar la gravedad de las pérdidas humanas y de la destrucción de capital, a lo que hubo que añadir, como veremos, la disolución del Imperio Austrohúngaro, el drama de las reparaciones de Alemania y la ralentización de las economías europeas.

Las finanzas de los beligerantes se sometieron a una dura prueba, porque los gastos militares fueron muy onerosos, con efectos que se dejarían sentir durante mucho tiempo, como veremos. Además, en algunos países, como Francia e Italia, se sintió la necesidad de ampliar la insuficiente base productiva de la industria del acero, de armamento y de explosivos, lo que dio lugar a posteriores compromisos financieros por parte del estado. Dado que, salvo en el caso de Gran Bretaña (y solo hasta cierto punto), fue imposible hacer frente a estos compromisos solo con el aumento de los impuestos y el incremento de la deuda pública, los gobiernos recurrieron ampliamente a la emisión de papel moneda, con el consiguiente proceso de inflación —que, si bien se frenó en parte por los controles durante la guerra, más tarde se disparó (véase el cuadro 9.2)— y el abandono del patrón oro. La inflación, el reajuste de las cuentas públicas, la vuelta al patrón oro, la reinserción de los militares supervivientes en actividades que durante la contienda habían sido asumidas en ocasiones por las mujeres, la reconversión de las industrias de la producción de guerra a la del tiempo de paz y la reparación de los daños materiales fueron problemas nada fáciles de solventar, que vencedores y vencidos tuvieron que resolver sin ayuda internacional, que causaron fuertes tensiones sociales y políticas, y que no siempre encontraron soluciones adecuadas en el caso de las cuatro principales economías europeas.

CUADRO 9.1. *Efectos de la primera guerra mundial*

Duración de la guerra (en días)	1.564
Número de países en conflicto	33
Población de los países en conflicto (en millones)	1.100
Soldados movilizados (en millones)	70
Soldados heridos (en millones)	20
Soldados con incapacidad permanente (en millones)	15
Soldados fallecidos (en millones)	10
Civiles fallecidos (en millones)	10
Pérdida de capital humano (en % del nivel anterior a la guerra)	
Gran Bretaña	3,6
Francia	7,2
Rusia	2,3
Italia	3,8
Alemania	6,3
Imperio Austrohúngaro	4,5
Pérdida de capital físico (en % del capital anterior a la guerra)	
Gran Bretaña	9,9
Francia	59,6
Rusia	14,3
Italia	15,9
Alemania	3,1
Imperio Austrohúngaro	6,5

Fuente: S. Broadberry y M. Harrison, *The Economics of World War I*, Cambridge University Press, Cambridge, 2005, pp. 28 y 35.

CUADRO 9.2. *Índices de precios al consumo, 1913-1924 (1913 = 100)*

	<b>Gran Bretaña</b>	<b>Alemania</b>	<b>Francia</b>	<b>Italia</b>	<b>Estados Unidos</b>
<b>1913</b>	100	100	100	100	100
<b>1914</b>	97	103	102	100	103
<b>1915</b>	115	129	118	109	101
<b>1916</b>	139	169	135	136	113
<b>1917</b>	166	252	159	195	147
<b>1918</b>	225	302	206	268	171
<b>1919</b>	261	414	259	273	189
<b>1920</b>	258	1.017	359	359	204
<b>1921</b>	234	1.338	312	427	180
<b>1922</b>	190	15.025	300	423	167
<b>1923</b>	180	15.883 mm <sup>a</sup>	335	423	171
<b>1924</b>	181	128	282	436	171

<sup>a</sup> El índice de precios al consumo de la Alemania de 1923 se disparó hasta alcanzar valores de miles de millones debido a la hiperinflación.

Fuente: B. R. Mitchell, *International Historical Statistics. Europe 1750-1988*, Stockton Press, Nueva York, 1993.

## 1. LA DESMEMBRACIÓN DEL IMPERIO DE LOS HABSBURGO Y LA REORGANIZACIÓN TERRITORIAL DE EUROPA

A Alemania le fue arrebatado el 13% de su territorio, pues debió restituir Alsacia y Lorena a Francia e incorporar las regiones polacas al resto de Polonia, restablecida como nación mediante la recuperación de las partes rusa y austrohúngara. De las cenizas del imperio de los Habsburgo nacieron diez naciones parcial o totalmente nuevas, más dos ciudades libres (Fiume[3] y Dánzig) y las regiones que pasaron a ser de Italia (véase la figura 9.1).[4]

Las fronteras aduaneras aumentaron, las monedas en circulación se multiplicaron (y con ellas los bancos centrales) y tuvieron que implantarse nuevos sistemas fiscales, todo lo cual supuso la ulterior fragmentación de Europa. Pero reveladora aún de la inestabilidad que se impondría en el futuro fue la manera en que

las nuevas naciones tuvieron que comenzar su vida económica, privadas de toda ayuda internacional que no fuese de asesoramiento. Solo hubo un pequeño fondo privado estadounidense de ayuda (la ARA, *American Relief Administration*), que duró de enero a julio de 1919. La débil Sociedad de Naciones creada en Versalles<sup>[5]</sup> únicamente estuvo en condiciones de organizar alguna que otra conferencia internacional<sup>[6]</sup> y de brindar asesoramiento para la puesta en funcionamiento de las finanzas y de la moneda en algunos de los nuevos países nacidos del desmembramiento del Imperio Austrohúngaro, pero la totalidad de los capitales necesarios tuvo que obtenerse en el mercado internacional, a los tipos de interés corrientes, con la consiguiente elevada carga deudora sobre la Hacienda Pública de los estados recién constituidos.

¿Cuáles fueron, aparte de las incertidumbres institucionales y del endeudamiento exterior, los principales problemas que tuvieron que afrontar los nuevos estados? Sustancialmente cuatro:

1. La reforma agraria. Por motivos políticos y económicos se redistribuían los numerosos latifundios de estas áreas del este europeo, lo que exigía reformas políticamente difíciles y económicamente complicadas, en el sentido de que el latifundio, una vez desmembrado, suele experimentar una caída de la productividad, que se supera después de la construcción de las oportunas infraestructuras para una explotación más intensiva.

2. La reorientación del comercio. Los vínculos comerciales de áreas que anteriormente formaban parte de diferentes estructuras nacionales tenían que ser reorganizados, por una parte, en función del mercado interno y, por otra, en función de mercados exteriores más diversificados, proceso que requería tiempo.

3. La reordenación y el redimensionamiento de las infraestructuras. Las infraestructuras internas pertenecían a distintas naciones, y por tanto tenían patrones diferentes, o bien estaban construidas en función de direcciones y territorios distintos.

Piénsese en Viena, que había sido la capital del imperio y ahora solo era la capital de un pequeño país, o en Yugoslavia o Polonia, que heredaron ferrocarriles con tres sistemas diferentes.

4. La promoción de la industria. Pocas de las nuevas naciones (prácticamente solo Checoslovaquia y Austria) poseían una base industrial de alguna importancia (relativa, naturalmente), y, por lo tanto, todas se vieron en la necesidad de promover la industrialización en un contexto que no era, desde luego, favorable. Todas pensaron de inmediato en aumentar los aranceles, lo que dio lugar a una tendencia general en Europa a su aumento, que se acentuó todavía más, como veremos, después de la crisis de 1929. El éxito en estos intentos de forzar la industrialización fue más bien escaso, como puede verse en el cuadro 9.3, donde se reflejan los resultados hasta 1929, momento a partir del cual la Gran Crisis empeoró la situación en todas partes. Solo Checoslovaquia tuvo una buena tasa de crecimiento y casi dobló su índice de producción industrial, partiendo de una base bastante buena en 1920; segunda por tasa de crecimiento figura Yugoslavia, aunque su nivel de renta per cápita en 1929 la sitúa apenas un poco por encima de Rumanía y Bulgaria; Polonia y Bulgaria muestran resultados verdaderamente decepcionantes, sobre todo Polonia, por los efectos particularmente negativos de la guerra (la producción industrial en 1920 había descendido hasta un tercio del nivel de antes de la guerra), y en el caso de Bulgaria la causa era una total desorganización del país. Si tenemos presente que el nivel de renta per cápita de la propia Austria, en 1929, era de poco más de la mitad del de Estados Unidos, nos daremos cuenta de la pobreza de estos países.

*FIGURA 9.1. Los nuevos estados constituidos después de la primera guerra mundial*



Fuente: C. H. Feinstein, P. Temin y G. Toniolo, *The European Economies between the Wars*, Oxford University Press, Oxford, 1997, p. 29 (trad. it.: *L'economia europea fra le due guerre*, Laterza, Roma y Bari, 1998).

*CUADRO 9.3. Índices de la producción industrial y de la renta per cápita en los países del antiguo imperio de los Habsburgo (1913-1929)*

	Producción industrial				Renta per cápita		
	Tasa de crecimiento 1913-1929	Índices (1913 = 100)			Tasa de crecimiento 1913-1929	Índice 1929 (1913 = 100)	Índice 1929 (Austria = 100)
		1920	1924	1929			
<b>Austria</b>	1,0	47	80	118	1,1	123	100
<b>Hungría</b>	0,2	48	67	103	-0,1	97	57
<b>Checoslovaquia</b>	3,9	87	124	186	1,1	122	82
<b>Polonia</b>	-0,8	35	57	87	1,2	125	57
<b>Yugoslavia</b>					-0,5	90	37
<b>Rumanía</b>					-1,5	69	31
<b>Bulgaria</b>					-1,0	81	32

Fuentes: Fitt, D. Good y T. Ma, «The economic growth of Central and Eastern Europe in comparative perspective 1870-1989», en *European Review of Economic History* (1999), 2, pp. 103-137.

En conclusión, puede afirmarse que la reorganización territorial del este europeo habría requerido un largo período de prosperidad internacional y de paz para consolidarse y evolucionar hacia un orden más positivo de aquellas áreas; pero esto no sucedió, en primer lugar porque se desencadenó la Gran Crisis (capítulo 11) y después porque estalló la segunda guerra mundial, heraldo de una situación que aplazaría por lo menos cincuenta años la consolidación económica del área. La pobreza y las dificultades de la Europa oriental la hicieron inestable y débil, presa fácil de las convulsiones que atenazaron a la Europa occidental, como se verá en el capítulo 12.

## 2. LAS REPARACIONES ALEMANAS Y LA ECONOMÍA DE ALEMANIA EN LOS AÑOS VEINTE

La nueva República de Weimar inició su andadura económica con los peores pronósticos: no solo las pérdidas humanas durante la guerra habían sido elevadas (dos millones de soldados fallecidos),

sino que, además, el país había perdido el 13% de su territorio, en el que se encontraban las tres cuartas partes de sus minas de hierro, el 68% de las de zinc y el 26% de las de carbón. Por otra parte, se le habían confiscado todas sus colonias, su Marina militar y todo su material bélico, así como cualquier buque mercante de más de mil seiscientas toneladas de capacidad, una cuarta parte de su flota pesquera y varios miles de locomotoras, vagones de ferrocarril y camiones. Pero las requisiciones de bienes no acabaron ahí: hasta 1923 Alemania se vio obligada a reparar a los Aliados en especie, mediante el envío de diversos productos, como explicábamos en el capítulo anterior.

Analicemos, pues, la cuestión de las reparaciones. En los 14 puntos del presidente americano Woodrow Wilson, que constituyeron la base de la paz de Versalles, había uno que preveía que Alemania, considerada responsable de la guerra, debía abonar una suma «reparadora» por los daños sufridos por los Aliados. El punto en cuestión decía así: «Alemania pagará una compensación por los daños ocasionados a la población civil de los Aliados y a sus propiedades, a causa de la agresión de Alemania por tierra, mar y aire». Es evidente que en este texto no se fijan parámetros cuantitativos, así que la interpretación de los daños podía ser más o menos amplia. Había margen para pensar, de hecho, que Alemania debía pagar también los costes de las tropas de ocupación y las pensiones de guerra de los países aliados. Para llegar a una propuesta operativa se nombró una comisión para las reparaciones, con sede en Berlín, y entretanto se llevaron a cabo requisiciones de materiales en especie.[\[7\]](#)

Pero antes de seguir con las intrincadas vicisitudes de la fijación del valor de las reparaciones, detengámonos un instante para reflexionar sobre el asunto en sí mismo. También en épocas pasadas, a la parte que perdía una guerra se le exigía a veces el pago de una indemnización, pero en general se trataba de una suma *una tantum*, en ciertos casos abonada en varios plazos. Al

finalizar la guerra franco-alemana de 1871, Francia tuvo que abonar a Alemania una cantidad en oro, y lo hizo rápidamente, con lo que aumentaron las reservas de oro de Alemania y se inició (en régimen de patrón oro) un episodio inflacionista que no favoreció las exportaciones germanas. Es sabido que Bismarck se arrepintió de haber pedido una indemnización, hasta el punto de llegar a decir que la próxima vez que ganara una guerra pagaría él una indemnización al perdedor (para ocasionarle la ruina económica). De este episodio se desprende que el pago de una indemnización desestabilizaba el equilibrio económico existente, además de ser odioso para la parte perdedora y también complicado, si las reservas de oro se habían perdido por completo, como ocurrió en el caso alemán tras la primera guerra mundial (pero no en el francés que antes se ha citado).

Llegados a este punto, se comprende que una mente aguda como la de Keynes, en uno de sus primeros escritos que tuvo una gran circulación,[8] recomendase prudencia y moderación en la exigencia de reparaciones si no se quería estimular la sed de venganza por parte de los países oprimidos.[9] Dado que, como veremos dentro de poco, las reparaciones alemanas también estaban vinculadas al pago de las deudas de guerra por parte de los Aliados, Keynes sugería que estas fuesen canceladas,[10] porque también consideraba que, de todos modos, ni las reparaciones ni las deudas de guerra se pagarían más que unos pocos años, porque «ni encajan en la naturaleza humana ni están acordes con el espíritu de los tiempos» («they do not square with human nature or agree with the spirit of the time»).[11] Las recomendaciones de Keynes concluían con una exhortación a Estados Unidos, que él ya veía claramente como la potencia hegemónica, para que proporcionara una amplia ayuda para la reconstrucción europea.

Ninguna de las sugerencias de Keynes fue acogida y la realidad superó una a una sus más trágicas previsiones con el segundo gran conflicto mundial. El hecho es que Estados Unidos fue inflexible al

exigir el pago de los créditos por los bienes que había enviado a los Aliados durante el conflicto (véase una estimación en el cuadro 9.4) y esto hizo que los países europeos vencedores se mostrasen igualmente rígidos en su pretensión de que Alemania pagase reparaciones en una cantidad por lo menos suficiente para compensar la deuda contraída con Estados Unidos.

Este vínculo entre deudas de guerra y reparaciones determinó un círculo vicioso que acabó provocando muchos daños. Tratemos ahora de comprender cómo se desencadenaron los acontecimientos. La primera propuesta de la Comisión de Reparaciones de Berlín se adelantó en la conferencia de Boulogne, el 20 de junio de 1920, y era de 269.000 millones de marcos oro. Para comprender la magnitud de esta suma se la puede comparar con el PIB alemán de la época: se trataba de una cantidad que aproximadamente sextuplicaba dicho PIB alemán. No puede sorprendernos, pues, que los alemanes considerasen que la cifra no era realista y que pidiesen una revisión. En la conferencia de París, de enero de 1921, la Comisión fijó una suma menor —226.000 millones de marcos oro—, pero añadió una detacción del 12% sobre las exportaciones alemanas durante cuarenta y dos años, aparte de los pagos en especie que se citaron antes. Alemania replicó que se trataba de condiciones que seguían siendo inaceptables, a lo que los Aliados respondieron en mayo de 1921 con «el ultimátum de Londres», en el que las reparaciones se fijaban en 132.000 millones de marcos, pagaderos en plazos, con un tipo de interés del 6%. Para asegurarse el flujo de los pagos, la Comisión había especificado una serie de rentas fiscales que deberían dedicarse a esta finalidad. Esta suma era todavía el triple de la que Keynes había considerado como la máxima posible.

CUADRO 9.4. *Montante de las deudas de guerra al acabar el conflicto (en miles de millones de dólares corrientes; las filas indican créditos y las columnas, deudas)*

	<b>Estados Unidos</b>	<b>Gran Bretaña</b>	<b>Francia</b>	<b>Otros países</b>	<b>Total (bruto)</b>
<b>Estados Unidos</b>	–	4,7	4,0	3,2	11,9
<b>Gran Bretaña</b>	–	–	3,0	8,1	11,1
<b>Francia</b>	–	–	–	3,0	3,0
<b>Otros países</b>	–	–	–	–	–
<b>Total</b>	–	4,7	7,0	14,3	26,0

Fuente: A. Sauvy, *Histoire économique de la France entre les deux guerres*, I, Fayard, París, 1965, p. 169.

Esta vez Alemania no tenía elección, pero, como la situación económica interna era caótica, pidió una moratoria de los pagos en dinero, mientras continuaba efectuando los pagos en especie. Fueron precisamente estos pagos en especie (partidas de postes de telégrafo y de carbón) los que dieron lugar a un contencioso que terminó con la invasión del Ruhr por parte de las tropas francesas y belgas en enero de 1923. Los invasores pretendían dirigir ellos mismos las operaciones de suministro de los productos, cosa que generó una reacción de resistencia pasiva por parte de la población alemana, que dejó de producir y tuvo que ser mantenida por medio de subsidios gubernamentales. La situación monetaria de Alemania, que ya era muy precaria, empeoró drásticamente. Si en 1921 los impuestos cubrían el 47% de los gastos y en 1922, el 40% de los mismos, a lo largo de 1923 el nivel disminuyó de tal manera que en agosto solo el 7% de los gastos se cubría con ingresos, y en octubre esa cifra bajó hasta el 1%, siendo cubierto el resto por la impresión de papel moneda. La inflación se transformó en hiperinflación y el sistema monetario alemán quedó destruido.

En noviembre de 1923, cuando la hiperinflación había provocado que el marco fuera ya inservible,[\[12\]](#) se introdujo un nuevo marco, denominado «Rentenmark», vagamente ligado al valor de los bienes inmuebles del país. En diciembre de 1923 se confió a una comisión presidida por un alto funcionario estadounidense, Charles Dawes, la

tarea de fijar un plan razonable de pago de las reparaciones. El Plan Dawes, que entró en vigor en 1924, preveía el abono de plazos anuales que aumentaban en función de un índice de prosperidad de la economía alemana, sin fijar un horizonte temporal. Además, para facilitar la puesta en marcha del mecanismo, se previó un préstamo de carácter comercial que debía colocarse en la bolsa de Nueva York y que tuvo un éxito notable, ya que permitió a la economía alemana no solo iniciar el pago de las reparaciones con los ingresos procedentes de dicho préstamo, sino también cubrir cualquier otro «agujero» de la balanza de pagos.

No fue hasta agosto de 1924, momento en que echó a andar el Plan Dawes, cuando la circulación monetaria se estabilizó, por fin, con el Reichsmark (véase el cuadro 9.5). Dado que aquella estabilización fue posible por la llegada de capital extranjero, la economía alemana se volvió muy dependiente de estos fondos, que financiaron, entre 1925 y 1927, un tercio de las inversiones internas (de las que dos tercios correspondían a Estados Unidos) y cubrieron de sobra, con las divisas extranjeras que iban fluyendo, los plazos de las reparaciones, manteniendo así el equilibrio de la balanza de pagos. Así pues, es cierto, como ha escrito Costigliola, que, por muchos motivos «el Plan Dawes fue el pilar de los esfuerzos estadounidenses de los años veinte para sostener la economía europea. Sin embargo, aquel pilar se asentaba sobre arenas movedizas».<sup>[13]</sup> Alemania se veía obligada a mantener tipos de interés elevados para atraer capitales, que eran privados, y no públicos. Con todo, como la mayoría de estos capitales se destinaba a los préstamos de municipios (que los utilizaban para sus proyectos de infraestructuras públicas) y de la agricultura, no cabía esperar que aquellos sectores diesen la rentabilidad suficiente como para cubrir intereses tan elevados, que, en consecuencia, tendieron a disminuir.<sup>[14]</sup> De este modo, se redujo el atractivo del mercado alemán para los inversionistas extranjeros, sobre todo para los capitalistas estadounidenses, que a partir de 1928 vieron cómo su

bolsa inició un proceso de constante expansión. Cuando más tarde, a finales de 1927, se adivinó que la coyuntura alemana estaba entrando en un proceso de ralentización,[15] fue inevitable que los capitales americanos huyeran, lo que agravó la situación de la economía alemana y provocó una auténtica crisis a partir de finales de 1928, es decir, un año antes de la Gran Crisis de Estados Unidos. En 1928, el mejor año para Alemania desde la guerra, la renta per cápita apenas era un 13% superior a la renta previa a la contienda. Con todo, este resultado no fue el peor de las economías que estamos analizando, como se puede comprobar en el cuadro 9.6.

*CUADRO 9.5. Estabilización de las monedas después de la guerra (1922-1928)*

País	Año de estabilización	% de la nueva paridad con respecto a la anterior a la guerra
<b>Suecia</b>	1922	100
<b>Holanda</b>	1924	100
<b>Gran Bretaña</b>	1925	100
<b>Dinamarca</b>	1926	100
<b>Italia</b>	1926	27,3
<b>Francia</b>	1926	20,3
<b>Checoslovaquia</b>	1923	14,6
<b>Bélgica</b>	1926	14,5
<b>Yugoslavia</b>	1915	8,9
<b>Grecia</b>	1927	6,7
<b>Portugal</b>	1929	4,1
<b>Hungría</b>	1924	0,0069
<b>Austria</b>	1922	0,00007
<b>Polonia</b>	1926	0,000026
<b>Alemania</b>	1923	0,0000000001

Fuente: Ftt.

Ese mismo año (1928) se pensó en dar un carácter más definitivo al método de las reparaciones con un nuevo plan, confiado

a una comisión presidida por el banquero americano Owen Young, que en 1929 elaboró el Plan Young. En él se reducía la cuota anual (previendo un aumento posterior) y se fijaba el horizonte temporal de los pagos en treinta y siete años. Cuando se alcanzó el acuerdo la economía alemana ya se encontraba en crisis, mientras que la mundial quebró al cabo de poco tiempo con el crac estadounidense. El pago de reparaciones y deudas de guerra fue suspendido en junio de 1931, en el punto álgido de la crisis financiera internacional de la que hablaremos en el capítulo 11, y ya no volvió a reanudarse después.

Así pues, ha quedado demostrado que fueron las consecuencias de las vicisitudes de las reparaciones las que determinaron que la economía alemana se mantuviese frágil y deprimida, hasta tal punto que acabó convirtiéndose en uno de los focos de la Gran Crisis. Otro aspecto de aquellas consecuencias, como se recuerda aquí, fue la cuestión de la «revaluación». La hiperinflación había acabado con todos los capitales líquidos (depósitos bancarios, títulos del estado), además de la moneda corriente, lo que generó enormes pérdidas para la clase media, que era la que poseía la mayor parte de aquellos capitales. Después de la estabilización, se abrió en el Parlamento un debate interminable sobre posibles formas de compensar, aunque solo fuese parcialmente, aquellas pérdidas. Al final no se hizo nada. Aquello aumentó la desafección de la clase media con respecto a la República de Weimar y la acercó a los partidos extremistas, que posteriormente sacaron rédito de los desastrosos efectos de la Gran Crisis, a la que nos referiremos en el capítulo 11.[\[16\]](#)

En conclusión, las reparaciones pagadas efectivamente ascendieron a un montante bastante modesto, como muestra el cuadro 9.7, especialmente si se acepta la estimación de la comisión berlinesa, que excluía gran parte de los pagos en especie y del valor de los bienes alemanes confiscados en el extranjero, que, en cambio, sí que figuraban en la estimación del gobierno alemán. Para

obtener un resultado tan pobre, pues, se hizo gala de una firmeza digna de mejor causa y, sobre todo, se obtuvieron los efectos perversos que se ilustrarán en el apartado relativo a Alemania del capítulo 12, como Keynes había anticipado. Las responsabilidades de una política tan torpe han de repartirse equitativamente entre Estados Unidos, todavía demasiado aislacionista para pensar en asumir la carga de equilibrar la economía —y la política— mundial, [17] y los países europeos, que aún no habían comprendido que era preciso abandonar enteramente la lógica del nacionalismo y de la venganza para adoptar una nueva lógica de integración europea. Debe observarse, finalmente, que las vicisitudes de las reparaciones alemanas no fueron solo un gran error político. Tampoco desde el punto de vista económico encajaba bien el circuito de las transferencias internacionales. En efecto, Estados Unidos, que quería que le reembolsaran sus créditos, tendría que haber tenido una balanza de pagos deficitaria para absorber capitales del extranjero. En cambio, continuaba presentando una balanza de pagos con superávit, hallándose así en la necesidad de financiar él mismo las transferencias que se le dirigían y haciendo de este modo imposible, *de facto*, lo que pretendía.

CUADRO 9.6. *Indicadores económicos relativos a 1929 (1913 = 100)*

	Francia	Alemania	Italia	Gran Bretaña	Estados Unidos
Renta per cápita	135	111	121	112	130
Producción industrial	142	120	158	128	193
Exportaciones	147	92	123	101	158

Fuentes: Maddison, *Monitoring the World Economy, 1820-1992*, op. cit.; Ftt; base de datos de Maddison (en el caso de la renta per cápita).

CUADRO 9.7. *Pago de las reparaciones alemanas (en miles de millones de marcos oro)*

	Comisión de Reparaciones	Gobierno alemán
<b>Hasta 1924</b>	8,1	51,7
<b>Plan Dawes</b>	7,6	8,0
<b>Plan Young</b>	2,8	3,1
<b>Otras partidas</b>	4,5	5,0
<b>Total</b>	23,0	67,8

Fuentes: A. Sauvy, *Histoire économique de la France entre les deux guerres*, *op. cit.*, pp. 160-166, y C. L. Holtfrerich, *L'inflazione tedesca 1914-1923*, Laterza, Roma y Bari, 1989, pp. 151 y 152 (edición original: 1980). Téngase en cuenta que el tipo de cambio de los marcos oro con respecto a los dólares era de 4,2 marcos por dólar. Así pues, 23.000 millones de marcos oro equivalen a 5.500 millones de dólares, que no llegan ni a cubrir un tercio de las deudas de la guerra (18.300 millones netos).

### 3. LOS AÑOS VEINTE EN GRAN BRETAÑA, FRANCIA E ITALIA

Los años veinte se encontraron con una Europa incapaz de dar vida a un nuevo ciclo de desarrollo, fundamentalmente por los motivos estructurales y de relaciones internacionales ilustrados en el apartado anterior. A estos motivos algunos países añadieron otras dificultades propias, que condujeron a diversos desarrollos y a salidas a veces inesperadas y paradójicas. De las tres economías más importantes, que se abordarán en este apartado, fue precisamente el líder del período prebélico —Gran Bretaña— el que presentó una evolución menos satisfactoria. Es a la debilidad de los dos países europeos económicamente más sólidos antes de la guerra (Gran Bretaña y Francia) a la que cabe atribuir el retraso del conjunto de Europa en esta década. En este contexto económicamente deprimido, Francia e Italia, a pesar de sus atormentadas vicisitudes políticas, obtuvieron resultados económicos menos negativos, por motivos bastante diferentes. Un análisis comparativo servirá para contrastar políticas económicas

internas y condicionamientos internacionales, a fin de llegar a algunas conclusiones.[\[18\]](#)

### 3.1. *Gran Bretaña: la primacía de la libra esterlina a toda costa*

Si las dificultades de Alemania eran previsibles, dadas las irrationales condiciones que le fueron impuestas por el tratado de Versalles, fue ciertamente más sorprendente que Gran Bretaña, la potencia vencedora, se precipitara en los años veinte en una espiral negativa, que le impidió casi por completo aumentar su renta per cápita, la cual, como se muestra en el cuadro 9.6, en 1929 resultó solo mínimamente superior al nivel de anteguerra. El paro se mantuvo alto (véase el cuadro 9.8), fluctuando entre el 7 y el 11% durante toda la década, una tasa semejante únicamente a la de Dinamarca, mientras que las exportaciones se estancaban. Así pues, la causa de resultados tan desastrosos despierta una enorme curiosidad.

La Gran Guerra había debilitado a Gran Bretaña, tanto financieramente como en el plano industrial y comercial. Sus plantas no habían sido renovadas; sus exportaciones tradicionales habían sido sustituidas por otros países, al tiempo que se había acumulado una deuda de 4.700 millones de dólares con Estados Unidos y se mantenían créditos con los aliados europeos que, en buena medida, demostraron ser incobrables (véase el cuadro 9.4). La inflación, aunque más contenida que la de los demás países de Europa, era superior a la estadounidense, lo que hacía inevitable una devaluación de la libra esterlina. Pero precisamente esa era la medida que se quería evitar a toda costa. Existía la convicción, ampliamente compartida por políticos y operadores económicos, de que los problemas de la economía inglesa se resolverían restableciendo las condiciones de anteguerra, una de las cuales era la estabilidad monetaria. Cuando, bajo la presión americana

vinculada al Plan Dawes, los europeos volvieron al patrón oro, la decisión de Gran Bretaña en abril de 1925 fue la de volver al mismo tipo de cambio con el dólar que estaba vigente antes de la guerra, o sea 4,86 dólares por libra esterlina (véase el cuadro 9.5).

Moggridge<sup>[19]</sup> describe detalladamente el análisis superficial que se hizo del funcionamiento del patrón oro de anteguerra e insiste en la confianza que los ingleses tenían de ser todavía líderes y, por tanto, de no poder sufrir repercusiones negativas de las decisiones no cooperativas que en su momento adoptasen otros países, y aclara que la teoría económica que les servía de referencia era la teoría tradicional, que garantizaba la vuelta al equilibrio mediante la flexibilidad de los precios y salarios y la correcta aplicación de las «reglas del juego» en los pagos internacionales y en el uso de las reservas. La literatura subraya también que la decisión del primer ministro Winston Churchill no solo fue apoyada por la City, que no podía sino ver con buenos ojos el refuerzo de la libra esterlina, sino, sorprendentemente, también por la Confederación de Industriales, que no parecían preocuparse por la pérdida de competitividad de las exportaciones.

Solo Keynes alzó la voz —aunque nadie le escuchó— contra la decisión de Churchill, en un desconsolado artículo que se publicó inmediatamente después de la estabilización de la libra, en el que arremetía contra la utilización de una teoría obsoleta, que no se correspondía con los comportamientos reales,<sup>[20]</sup> y en el que anticipaba que la decisión tomada mantendría la economía inglesa en una «crónica posición de equilibrio espurio», por la combinación perversa de «sobrevaloración y deflación». En efecto, para sostener el cambio sobrevalorado de la libra esterlina, el gobierno tuvo que hacer uso de una política monetaria restrictiva, con elevados tipos de interés que desincentivaron las inversiones, mientras que disminuían las exportaciones, también después de una larguísima huelga de mineros en 1926. La balanza de pagos pasó a ser negativa y las reservas se redujeron, lo que ocasionó considerables

problemas al Banco de Inglaterra, que no quería recurrir a préstamos. Solo al final de la década comenzó a mejorar la situación, para, sin embargo, invertirse de nuevo muy pronto, a consecuencia de la Gran Crisis.

*CUADRO 9.8. Incidencia del desempleo en el sector industrial*

	Francia	Alemania	Gran Bretaña	Estados Unidos
1920		3,8	3,2	8,6
1921	5,0	2,8	17,0	19,5
1922	2,0	1,5	14,3	11,4
1923	2,0	10,2	11,7	4,1
1924	3,0	13,1	10,3	8,3
1925	3,0	6,8	11,3	5,4
1926	3,0	18,0	12,5	2,9
1927	11,0	8,8	9,7	5,4
1928	4,0	8,6	10,8	6,9
1929	1,0	13,3	10,4	5,3
1930	2,0	22,7	16,1	14,2
1931	6,5	34,3	21,3	25,2
1932	15,4	43,5	22,1	36,3
1933	14,1	36,2	19,9	37,6
1934	13,8	20,5	16,7	32,6
1935	14,5	16,2	15,5	30,2
1936	10,4	12,0	13,1	25,4
1937	7,4	36,9	10,8	21,3
1938	7,8	3,2	12,9	27,9

Fuente: M. J. Oliver y D. H. Aldcroft (eds.), *Economic Disasters of the Twentieth Century*, Elgar, Cheltenham, 2008, p. 52. No se incluye Italia.

### *3.2. Francia: una estabilización monetaria realista*

Son muchas las paradojas de la economía francesa de los años veinte. La primera viene ciertamente dada por el hecho de que

Francia, que sufrió graves pérdidas a causa de la guerra,[\[21\]](#) consideraba indispensable obtener medios para la reconstrucción a través de las reparaciones, y sobre este punto basó su diplomacia de paz, mientras que, en realidad, acabó reconstruyéndose con sus propios medios, dada la lentitud y exigüidad de los pagos efectuados. Es seguro que la recuperación de Alsacia y Lorena, regiones industrializadas ricas en materias primas, desempeñó un papel positivo, como también fue positiva la ampliación de la capacidad productiva de la industria pesada que tuvo lugar durante la guerra. Pero hay que poner de manifiesto otra paradoja, y es la gran inestabilidad política que padeció el país en un *crescendo* que parecía imparable, hasta el punto de que entre marzo de 1924 y julio de 1926, en el espacio de veintinueve meses, se sucedieron once gobiernos diferentes, sin que ello supusiera el riesgo de caer en una dictadura. En una situación semejante, como veremos muy pronto, la democracia italiana no resistió. En cambio, Francia encontró un hombre de bien, creíble y capaz como Raymond Poincaré,[\[22\]](#) que el 23 de julio de 1926 estabilizó *de facto* el franco (oficialmente, ya en junio de 1928), introduciendo orden en la Hacienda Pública y en la política monetaria, sin daños para la democracia francesa.

La tercera paradoja está ligada al tipo de estabilización que se llevó a cabo. Contrariamente a las sugerencias inglesas, el franco se estabilizó al tipo corriente, 25,53 francos por dólar, frente a los 5,18 francos de anteguerra, tomando nota sencillamente de la devaluación del franco que se había producido entre la guerra y la posguerra, sin intentar una improbable recuperación de los niveles de antes de la contienda. El éxito francés fue el reverso de la medalla del fracaso inglés, aunque los ingleses no quisieron admitirlo y continuaron atacando al Banco de Francia por haber acumulado oro y al gobierno francés por haber permitido la devaluación, a fin de arrebatar mercados exteriores a las exportaciones inglesas. El hecho es que en un mundo como el de los años veinte, donde no existían organizaciones económicas

internacionales de carácter multilateral, no había manera de armonizar las decisiones ni era legítimo criticar como desconsideradas y egoísticas las decisiones tomadas unilateralmente, cuando todos se movían con ese enfoque (¡incluida Gran Bretaña!).

La economía francesa fue la mejor entre las tres que aquí se han analizado, aunque la superó Italia en cuanto a producción industrial. Particularmente brillantes fueron las exportaciones, que aumentaron aproximadamente un 50%, y fue notable el incremento de la renta per cápita, de más de un tercio.

### 3.3. *Italia: de la democracia a la dictadura*

Si las dificultades políticas de Francia fueron grandes, las de Italia fueron sencillamente dramáticas, y la hundieron en una dictadura que duró veinte años. Son muchos los factores que empujaron al país hacia este abandono de la democracia, impensable en los años de anteguerra. Los enumeraremos rápidamente a continuación:[23]

a) El difícil proceso de reconversión de las industrias, desde la producción del tiempo de guerra hasta la del tiempo de paz —reconversión que no podía sostener el estado, cuyas finanzas se encontraban ya en grave déficit—, con las consiguientes quiebras de empresas y bancos.

b) El conflicto social exacerbado por el paro y la inflación, que llevó a la ocupación de tierras y de fábricas en el «Bienio Rojo» de 1919-1920.

c) Los desarrollos políticos, que incluyeron la creación del Partido Popular en 1919, año del cambio de sistema electoral, que pasó de mayoritario a proporcional, y la derrota del Partido Liberal y la victoria de dos partidos —el Socialista y el Popular— que no tenían experiencia de gobierno y que, además, no mostraban

deseos de colaborar. Los ejecutivos minoritarios que derivaron de esa situación carecían de la autoridad necesaria.

d) El nacimiento, en 1919, del movimiento fascista de Benito Mussolini, que empezó a hacer un amplio uso de acciones ilegales a las que no se enfrentó adecuadamente la policía.

e) La actitud escasamente garantista del rey, que no quiso impedir con el ejército la marcha sobre Roma de octubre de 1922 y entregó el poder a Mussolini, que esperaba en Milán y llegó a Roma en un coche cama para formar su primer gobierno.

No es fácil juzgar cuál de estos factores tuvo un mayor peso para llegar al resultado final del ascenso de Mussolini al poder, pero ciertamente las perturbaciones ocasionadas por la guerra y la falta de ayuda internacional para la reconstrucción fueron la causa inicial que desencadenó todo el proceso, pero también la escasa práctica en el ejercicio de una democracia de masas (el sufragio universal masculino no se introdujo hasta 1913) constituía el otro motivo de fondo. Más aún, la subida de Mussolini al poder no marcó inmediatamente ninguna discontinuidad fuerte con respecto a las políticas precedentes, porque Mussolini nombró ministro de Hacienda a Alberto De Stefani, un economista académico liberal, aunque próximo al fascismo. De Stefani continuó el proceso de reequilibrio de la Hacienda Pública, que ya había comenzado con anterioridad, hasta llegar al equilibrio del presupuesto. Se prohibieron las huelgas (pero los sindicatos no fueron abolidos hasta 1925) y la economía se recuperó, con una tendencia demasiado inflacionista que, a finales de 1924, llevó a Mussolini a sustituir a De Stefani por Giuseppe Volpi, un gran financiero y empresario veneciano, que, entre otras cosas, había fundado la sociedad eléctrica SADE y la compañía de grandes hoteles CIGA. Volpi tuvo que afrontar el problema del pago de las deudas a Gran Bretaña y Estados Unidos —al final se las perdonaron casi por completo— y después tuvo que llevar a cabo la estabilización de la lira para volver a entrar en el patrón oro (véase el cuadro 9.5).

En esta difícil situación, su voluntad de estabilizar la lira al tipo de cambio del mercado, como los franceses, tropezó con la decisión de Mussolini, que impuso en su famoso discurso de Pésaro, el 18 de agosto de 1926, la *quota 90* (cuota 90), es decir, un tipo de cambio sobrevalorado de noventa liras por libra esterlina, más o menos el mismo valor vigente cuando Mussolini había subido al poder.<sup>[24]</sup> ¡Todo para que no se pensase que Mussolini dejaba que la lira «perdiése valor»!<sup>[25]</sup> Al mismo tiempo, se consolidó la deuda pública y se realizó una reforma bancaria, después de la cual el Banco de Italia se convirtió por primera vez en el único banco emisor.

Después de estas medidas, muchos economistas, entre ellos Keynes, preconizaron una crisis, a causa de la caída de las exportaciones y de las inversiones. Sin embargo, la consolidación del régimen, que llevó al gobierno a efectuar una rebaja de precios y salarios sin demasiadas dificultades, evitó una crisis de graves proporciones, de tal manera que en 1928 ya se percibía una recuperación. El gobierno se dedicó entonces a la organización del «saneamiento integral», que debía mejorar estructuralmente la agricultura italiana, y las condiciones del país parecían haber vuelto a la «normalidad». En conjunto, los años veinte fueron bastante positivos para la economía italiana, que vio aumentar sensiblemente su producción industrial, un poco en todos los sectores, aunque sobre todo en el químico, en el que por primera vez aparecieron empresas importantes, como Montecatini y Snia Viscosa (para una visión agregada de los resultados véase el cuadro 9.6). No es, pues, aceptable la interpretación tradicional de una economía italiana que se estancó durante el fascismo, aunque en los capítulos siguientes veremos que la reacción del gobierno fascista a la crisis de 1929 situó al país en una vía seguramente distinta de la que habría podido esperarse de un gobierno democrático.

#### 4. LOS «LOCOS» AÑOS VEINTE EN ESTADOS UNIDOS

En cambio, para Estados Unidos los años veinte fueron una década de rápido crecimiento económico y, sobre todo, de profundas transformaciones socioculturales, ligadas al nacimiento de la sociedad del consumo de masas. Los gobiernos republicanos bajaron los impuestos a las capas más ricas de la población (que, aunque el sistema tributario estadounidense fuese mayoritariamente indirecto, habían tenido que pagar tributos muy elevados durante la primera guerra mundial).

Esta maniobra, junto con una política monetaria expansiva, creó un clima favorable para las inversiones. El consumo, por su parte, se fomentó mediante una política de subida de salarios acorde con el *welfare capitalism* («capitalismo del bienestar») que había inaugurado Henry Ford inmediatamente antes de la guerra,[26] pero que no se puso en marcha plenamente hasta los años veinte. Sin embargo, el protagonismo de las grandes empresas estadounidenses en la política y en la sociedad relegó a un segundo plano a los sindicatos, lo que contribuyó a las crecientes desigualdades que se abrieron paso en el país a lo largo de esta década, a pesar de la expansión del consumo de productos básicos. El modelo de industrialización típicamente estadounidense, basado en producciones en masa y estandarizadas, se consolidó sobre todo con el automóvil, la radio, el gramófono, el teléfono, el cine, la electricidad, la química y el frigorífico. Los nuevos productos requerían grandes inversiones en infraestructuras, que financió en gran medida el estado. Además, se fomentó la urbanización, mientras que el sector agrícola perdió peso. En 1929 se fabricaron cinco millones y medio de vehículos,[27] que se sumaron a los veinte millones que circulaban ya en el país (de hecho, el 60% de las familias estadounidenses disponían de al menos un coche). Ese mismo año, el 40% de los hogares tenía un teléfono; el 45%, una radio y el 70% disfrutaba de electricidad.

En el plano social, la ampliación del derecho de voto a las mujeres en 1920, la derogación de algunas leyes discriminatorias y la elevada demanda de trabajo de las *corporations* cambiaron el papel de la población femenina, que ganó en libertad, aumentó su presencia en el mercado laboral y provocó un cambio en la moda, con prendas más cómodas y que cubrían menos el cuerpo.[\[28\]](#) También fueron los años de la *ley seca*, es decir, de la prohibición de la producción, la importación, la venta y, en los años finales, incluso del consumo de alcohol, prohibición que se introdujo en 1919, con la aprobación de la ley *Vosead Act* (derogada en 1933), y que se encontró con el ambiente de hampa tipo Al Capone, que surgió para sortear la ilegalización del consumo de bebidas alcohólicas. El jazz se consolidó y los espectáculos deportivos se difundieron. Todo esto definió el *American way of life*, basado en los bienes de consumo duraderos, la libertad de empresa y la ruptura con respecto a las tradiciones, elementos estos que los europeos no se podían permitir, ya que contaban con mercados pequeños y protegidos, en los que no era posible introducir la producción en masa. En este contexto se comprende el significado del eslogan de la campaña electoral de Herbert Hoover de 1928: «Un pollo en cada olla y dos coches en cada garaje».

## **Capítulo 10**

# **LA UNIÓN SOVIÉTICA, DESDE SU CREACIÓN HASTA LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL**

### **1. LA REVOLUCIÓN DE OCTUBRE**

La primera guerra mundial había sorprendido a Rusia en un período todavía inicial de su transformación capitalista, en el que la privatización de las tierras después de la reforma de Stolypin estaba en sus comienzos y el despegue industrial solo se localizaba en pocas ciudades y áreas del inmenso territorio, como se dijo en el capítulo 4. A pesar de esto, y del hecho de que la renta per cápita fuese del orden de un tercio de la inglesa, Rusia se vio empujada a participar en la Gran Guerra en el bando de los Aliados, por presiones de Francia, y también para afirmar su papel de gran potencia, un *leitmotiv* que se mantendrá como algo típico del país. Pero la economía y la sociedad rusas no estaban en condiciones de afrontar el enorme dispendio de recursos de una guerra que tenía lugar sobre la base de la potencia industrial propia, y ni siquiera estaban preparadas logísticamente para hacer frente a la reorganización y reglamentación de los mercados impuesta por la guerra. En particular, se evidenció la dificultad de asegurar los suministros de géneros alimenticios a los soldados y a las ciudades industriales que producían para la guerra, con el consiguiente descontento generalizado, sobre todo por parte de una población

que no se sentía motivada para el combate. En enero de 1917 se llegó a la deposición del zar con una «revolución burguesa» que formó un nuevo gobierno presidido por Alexánder Kerenski.[\[1\]](#)

CUADRO 10.1. *Situación de la economía rusa en 1920 (1913 = 100)*

	Agricultura	Industria	Transportes	Exportaciones	Importaciones
1913	100	100	100	100	100
1920	64	20	22	0,1	2,1

Fuente: P. R. Gregory y R. C. Stuart, *Soviet Economic Structure and Performance*, Nueva York, Harper & Row, 1986<sup>3</sup>, cuadro 8.

Probablemente el más grave error de este nuevo gobierno fue declarar la continuación de la guerra, sin fundadas esperanzas de conseguir una mejora de la organización del país. Por tanto, en medio del caos creciente fue relativamente fácil para la propaganda socialista de Lenin y de su partido bolchevique abrir brecha en el pueblo, organizado en consejos revolucionarios (*soviet*), que, en octubre de 1917, lanzaron el ataque al gobierno burgués con la toma del Palacio de Invierno de San Petersburgo. Siguieron cuatro años de guerra civil, durante los cuales la economía se encontró en un régimen de «comunismo de guerra».[\[2\]](#) Se trataba de un retorno al trueque: el dinero había sido eliminado, el comercio privado abolido, los trabajadores estaban militarizados y eran remunerados en especie (por medio de bonos de compra) a nivel de subsistencia, la producción agrícola fue requisada (¡toda la que no se ocultaba!), las industrias, nacionalizadas, y los servicios esenciales (correo, vivienda, gas, electricidad, transportes públicos), suministrados gratuitamente en mínima medida. No es de extrañar que los resultados productivos fuesen catastróficos, como muestra el cuadro 10.1. La producción industrial cayó a un quinto de la de 1913, y la producción agrícola a dos tercios, mientras que desaparecían las exportaciones y las importaciones.

Algunos estudiosos consideran que ello era el resultado inevitable de una guerra civil, y otros, en cambio, que fue algo buscado expresamente, como una etapa hacia la realización de una completa revolución comunista. Es un hecho que el partido bolchevique y quienes le apoyaban lograron apoderarse de todo el país y ganar la guerra civil. Llegados a dicho punto se imponían decisiones urgentes sobre el destino de la economía del nuevo estado Soviético.

## 2. LA NEP

Lenin decidió, a comienzos de 1921, poner en funcionamiento la Nueva Política Económica (NEP), que puso fin al racionamiento y a las requisas y trataba de combinar el mercado con elementos de socialismo. Se reintrodujo el dinero, se liberalizaron el comercio y la industria para las pequeñas empresas de menos de veinte empleados, pero fue sobre todo la sorprendente liberalización de la agricultura lo que más caracterizó a la NEP. Lenin esperaba inducir a los agricultores a producir más y, sobre todo, a vender más en el mercado, con incentivos de precio típicamente capitalistas, estableciendo una contribución territorial proporcional, del tipo de la que estaba en vigor en la época de los zares. De las grandes empresas industriales nacionalizadas, solo las que se consideraban estratégicas (las industrias militares, los transportes, las finanzas y el comercio exterior) fueron sometidas a decisiones centralizadas, mientras que se dejó a las demás una cierta autonomía, incluso en la formación de grupos (*trusts*). A estos grupos se les permitía firmar contratos de forma autónoma y seguir principios de eficiencia y de optimización de los recursos, mientras pagaran impuestos sobre la renta y el patrimonio al estado, y su estrategia general la determinaba el Consejo Supremo de Economía Nacional (VSNKh), [3] que ya funcionaba durante el período del comunismo de guerra.

La NEP puede ciertamente definirse como la primera experiencia de economía mixta, en la que el estado desarrollaba una función programadora general y administraba una serie de empresas nacionalizadas, dejando todo lo demás al mercado, dentro de una economía monetarizada; en este sentido, anticipó el experimento nazi de los años treinta y el francés de los años cincuenta y sesenta. En el plano productivo obtuvo resultados positivos, al permitir la recuperación de la economía (véase el cuadro 10.2), llegando incluso a cierta recuperación importante del comercio exterior, en el que había que padecer la actitud discriminatoria de muchas potencias occidentales.<sup>[4]</sup> Sin embargo, la NEP contenía algunos defectos intrínsecos y mantenía aspectos del sistema capitalista inaceptables para ciertos elementos del partido bolchevique.

Los defectos de la NEP han sido puestos de manifiesto en un artículo de Johnson y Temin:<sup>[5]</sup> en primer lugar, como los *trusts* mantenían altos los precios de los productos manufacturados, se desarrolló una «crisis de las tijeras», con el consiguiente desincentivo para la comercialización de los productos agrícolas, lo que imponía ulteriores aumentos de los precios agrícolas, cosa que repugnaba a una mentalidad bolchevique. En segundo lugar, no se percibía la importancia del control macroeconómico, lo cual favorecía la inflación y el paro, otros aspectos de una economía de mercado que se detestaban. Además, existía la nunca disipada contrariedad de un sector del partido ante los «favores» concedidos a los agricultores y a los comerciantes «enemigos» del pueblo y el rechazo del componente especulativo inherente al mecanismo de mercado. Por último, la «lentitud» del sistema de mercado en la consecución de las metas que el partido bolchevique fijaba a la economía, particularmente de un rearme forzado, había hecho aumentar las diferencias entre la economía soviética y las economías occidentales.<sup>[6]</sup>

CUADRO 10.2. *Indicadores de la economía soviética en 1928 (1913 = 100)*

	Renta per cápita			Otros indicadores en 1928	Índice 1913 = 100
	En \$ 1990	Índice 1950 = 100	Tasas anuales de crecimiento		
1913	1.488	52	-	Producción de cereales	87
1928	1.370	48	-0,5	Fundición	79
1937	2.156	76	5,1	Acero	102
1940	2.144	75	0	Carbono	122
1947	2.126	75	0	Tejidos de algodón	104
1950	2.841	100	9,5	Transportes	104
1973	6.059	213	3,3	Electricidad	203
1989	7.112	250	1,0	Exportaciones	38

Fuente: P. R. Gregory y R. C. Stuart, *Soviet Economic Structure and Performance*, op. cit., cuadro 9, y banco de datos de Maddison.

Todas estas contradicciones e insatisfacciones estallaron después de la muerte de Lenin, cuando aparecieron tres visiones alternativas:[7]

1. La visión del ala izquierda del partido, guiada por Preobrazhensky, que recomendaba un «gran salto» industrial, particularmente de la industria pesada, mediante un proceso de crecimiento desequilibrado en perjuicio de la agricultura, que, sin embargo, se consideraba debía dejarse en manos privadas.

2. La visión de la extrema derecha del partido, guiada por Shanin, que era el portavoz de una vuelta a las tradiciones agrarias de Rusia, sobre la base de la argumentación de que una mayor productividad agrícola aumentaría el ahorro y mantendría bajos los costes de los productos alimenticios, permitiendo que la industria creciese sin inflación en una etapa posterior.

3. La visión del ala derecha del partido, sostenida por Bujarin, que quería la continuación de un crecimiento equilibrado del tipo de la NEP.

En el curso del debate, Stalin, máximo dirigente del partido soviético, no efectuó ninguna contribución propia, sino que se limitó

a alinearse con la posición de Bujarin, subrayando los resultados positivos de la NEP y ridiculizando la propuesta de superindustrialización de la izquierda. Pero en 1927 empeoraron las relaciones exteriores de la URSS, a la vez que se multiplicaban los problemas internos de disponibilidad de cereales en los mercados urbanos. Para aumentar esta disponibilidad, Stalin terminó adoptando medidas cada vez más coercitivas, dirigiendo personalmente la cosecha de cereales en Siberia. De esta forma se convencía cada vez más de que no había otra manera de llevar a cabo los proyectos industriales que el partido consideraba más urgentes que «sentándoles la mano» de una vez por todas a los agricultores.<sup>[8]</sup> De este modo surgió su inesperado tránsito a una versión aún más dramática que la visión de la izquierda de una superindustrialización forzada a costa de la agricultura. Su propósito de abolir el mercado y pasar a una economía centralizada se vio reforzado con la afirmación de algunos ilustres matemáticos rusos de que existía un instrumento para planificar la economía sin pasar por el dinero, aplicando modelos *input-output* y la determinación de objetivos físicos.<sup>[9]</sup>

### 3. LA PLANIFICACIÓN SOVIÉTICA

En octubre de 1928 Stalin, que ya se había adueñado del partido después de las purgas y la eliminación de Trotski, lanzó el primer plan quinquenal, justo en medio de otra crisis de la cosecha de cereales. La respuesta de Stalin no se hizo esperar y en el otoño de 1929 se declaró la colectivización integral de la tierra. No faltaron las protestas, no solo en el campo, sino incluso en algunas ciudades que habían tenido una gran inmigración de campesinos, pero esto no hizo más que reforzar la tendencia de Stalin a gobernar mediante la violencia. Así pues, en 1929 comienza la planificación soviética, sobre la que ahora conviene detenerse un poco más. En primer

lugar, veamos cuál era el mecanismo por el que funcionaba. El organismo central de coordinación era el Gosplan de la URSS (comité estatal de planificación), que ya existía en los años veinte, pero que había sido desplazado por el VSNKh, después suprimido. Los objetivos anuales establecidos por el Gosplan (y solo esos) eran los que perseguía la economía; de estos objetivos, el Politburó del partido controlaba directamente los principales. Los planes operativos para cada sector industrial y cada empresa se elaboraban a partir de los objetivos del Gosplan, lo que configuraba un mecanismo dirigista integral (*top-down*). Las materias primas se distribuían mediante matrices *input-output* expresadas en volúmenes. Los precios los establecía el Gosplan, según criterios de coherencia con los objetivos del plan, utilizando la discriminación de precios y los precios múltiples.

Es precisamente esta última característica de precios totalmente administrados la que hizo perder a los precios de la URSS su relación con los costes de producción y con la escasez o abundancia de los productos respecto a la demanda relativa, lo que produjo los típicos fenómenos de exceso de oferta o de demanda. Todos los fenómenos de exceso de demanda se trataban mediante el racionamiento y las colas, en lugar de hacerlo a través del aumento de precios. Son también los precios administrados los que explican las enormes dificultades con las que tropezaban los observadores occidentales al valorar la renta nacional de la URSS, que no podía aceptarse tal como la proponían las fuentes soviéticas, porque no era comparable con la de los demás países, sino que presentaba graves problemas de recálculo y no dejaba claro qué precios debían utilizarse en la operación.[\[10\]](#)

Pero los defectos de la planificación centralizada soviética van mucho más allá del problema de los precios administrados. La rigidez de la planificación quinquenal era uno de los problemas principales: en efecto, era imposible prever el futuro a la perfección y, por tanto, a menudo se tenía que recurrir a modificaciones del

plan que se producían siempre con mucho retraso y con repercusiones negativas sobre el sector interesado.<sup>[11]</sup> Justamente para soslayar estos problemas, paradójicamente, el mercado que había sido expulsado se tomó su revancha; en efecto, los directores de fábrica se veían obligados a servirse de mercados informales para librarse de productos que tenían en exceso o para adquirir aquellos de los que tenían necesidad, con el fin de alcanzar los objetivos del plan.<sup>[12]</sup> Pero a menudo estos objetivos resultaban del todo inalcanzables.

Otro serio problema, tal vez el más grave de todos, venía dado por la tecnología. Durante la NEP, más de dos mil ingenieros alemanes habían ayudado a los soviéticos a ponerse tecnológicamente al día, mientras que muchos ingenieros soviéticos eran enviados al extranjero para aprender. Según Sutton,<sup>[13]</sup> entre 1917 y 1930 no hubo lugar para una tecnología soviética, solo se produjo una introducción de modelos occidentales. Al comenzar la planificación estalinista, sin embargo, se prefirieron los modelos estadounidenses, en parte porque se adaptaban mejor al gigantismo de las plantas soviéticas y en parte por temor a que los europeos que hubiera en la URSS apoyaran la «contrarrevolución». En los años 1930-1933<sup>[14]</sup> los americanos suministraron inyecciones masivas de tecnología, de forma que en un segundo volumen que llega hasta 1945 Sutton sostiene que tampoco en la época de Stalin hubo ninguna posibilidad de producir tecnología autóctona, a excepción, hasta cierto punto, del caucho sintético.<sup>[15]</sup> El problema era que en un sistema planificado resultaba todavía más difícil producir tecnología de forma endógena, dado que los ritmos y características de la nueva tecnología no son planificables *ex ante*. Además, es bien sabido que la investigación requiere espacios de libertad impensables en un régimen policíaco como el de Stalin.<sup>[16]</sup>

Con todo, incluso la introducción de tecnología extranjera planteaba problemas no previsibles *ex ante*, que a menudo se asociaban a actos de sabotaje, dando lugar a purgas aún más

crueles,[17] pero que se debían en cambio a la falta de preparación técnica, bien fuera de los ingenieros soviéticos o de los trabajadores, muchos de los cuales procedían directamente del campo, aparte de los inevitables errores contenidos en los planes. Es un hecho que, según estimaciones occidentales, tanto el primer plan quinquenal (1928-1932) como el segundo (1933-1937) alcanzaron en torno al 70% de los objetivos prefijados.[18] A pesar de todas estas dificultades, no faltaron algunos resultados importantes en el sentido querido por los planificadores, como puede verse en los cuadros 10.2 y 10.3. La renta nacional creció a una tasa sostenida (aunque no sorprendente, pero sin resentirse de la Gran Crisis del capitalismo occidental de la que nos ocuparemos en el capítulo 11), en virtud del «gran salto» de la industria. La agricultura, en realidad, experimentó vicisitudes dramáticas. En efecto, la colectivización forzada ocasionó una crisis de la que, a causa de las requisas forzadas, fueron sobre todo los mismos agricultores quienes soportaron las consecuencias. La peor cosecha fue la de 1932, con una carestía que causó la muerte a entre seis y ocho millones de personas.[19] Después se produjo una recuperación, que hizo fluctuar el *output* agrícola en torno a niveles apenas superiores a los de 1913. Además, en el sector industrial se privilegió preferentemente la industria pesada, con un fuerte desplazamiento del PIB desde el consumo a la inversión y a la defensa. Puede concluirse que la planificación estalinista produjo una industrialización forzada en beneficio de la defensa y de las infraestructuras del país, que estuvo acompañada de un ligero aumento del consumo personal per cápita, determinado por un incremento del consumo de los productos manufacturados.[20]

CUADRO 10.3. *Resultados alcanzados por la planificación soviética (1928-1940)*

	1928	1937	1940
<b>Estructura del PNB por sectores productivos (%)</b>			
Agricultura	49	31	29
Industria	28	45	45
Servicios	23	24	26
<b>Transformación del sector industrial</b>			
Industria pesada (%)	31	63	-
Industria ligera (%)	69	34	-
<b>Estructura del PNB por destino final (%)</b>			
Consumo personal	82	55	49
Servicios públicos	5	11	11
Administración pública y defensa	3	11	21
Inversión	10	23	19

Fuente: P. R. Gregory y R. C. Stuart, *Soviet Economic Structure and Performance*, op. cit., cuadros 10 y 16.

#### 4. LA VICTORIA EN LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL Y SUS CONSECUENCIAS

Puede comprenderse fácilmente por qué el país se encontró en mejores condiciones para hacer frente a la segunda guerra mundial que en el caso de la primera. La movilización bélica fue mucho más eficaz, por la mejora de las infraestructuras y la mayor capacidad productiva en el campo militar. El completo control de la agricultura evitó la desorganización del suministro de alimentos. Sin embargo, hay que recordar que hubo otros dos factores de apoyo para explicar cómo la URSS logró vencer a los mucho más adelantados alemanes. El primero es un factor completamente tradicional en Rusia, que ya quedó patente en la época de Napoleón e incluso antes: la inmensidad del territorio y el elevado número de habitantes agotaba de por sí al adversario. Piénsese que durante la segunda guerra mundial fueron enviados a la muerte nueve millones de

soldados, aparte de dieciséis millones de civiles.[\[21\]](#) El segundo elemento forma parte de las paradojas de la historia. Después de la batalla de Stalingrado, en la que los rusos demostraron estar al límite de su capacidad de resistencia, los americanos pusieron en marcha una amplia operación de apoyo a la URSS, con un gasto de unos diez mil millones de dólares de la época en aviones de combate, tanques, jeeps, camiones, conservas alimenticias y, especialmente, aparatos de comunicación que la URSS no poseía y que fueron estratégicos, ya que permitieron la coordinación de las operaciones en un territorio tan grande como el de Rusia.

Según Harrison,[\[22\]](#) la ayuda estadounidense, calculada a precios soviéticos, ascendió a cerca del 10% del PIB soviético en los años 1943 y 1944, una cifra que no podía detraerse de los ya arriesgados consumos y que a veces consistía en bienes que el sistema nacional era incapaz de producir. Ello pone de manifiesto el papel estratégico que jugó dicha ayuda americana al permitir que los rusos ganasen la guerra al lado de los Aliados, resultado que se volvió enseguida contra estos últimos. Por esto hablaba antes de las «paradojas de la historia»: ¡fue, pues, Estados Unidos quien contribuyó de una forma determinante a la victoria de aquellos mismos rusos que después, y hasta mediados de los años ochenta, serían los únicos que se opondrían a la gran potencia americana!

## Capítulo 11

# LA PRIMERA GRAN CRISIS INTERNACIONAL

### 1. REFERENCIAS TEÓRICAS

A fines de los años veinte se desarrolló en los países capitalistas occidentales una crisis de proporciones nunca vistas. Es verdad que economistas e historiadores de la economía[1] siempre han observado que el sistema capitalista tiene un comportamiento cíclico, pero existe mucho desacuerdo sobre la interpretación de los ciclos. Básicamente, existen *cuatro* escuelas de pensamiento al respecto:

1. La escuela de la *inestabilidad*, que sostiene que el sistema capitalista es intrínsecamente inestable y que cuenta entre sus partidarios con Malthus, Marx y Keynes. Marx llegó a hablar de contradicciones internas del sistema debidas a la anarquía del mercado y al subconsumo crónico (aspecto este último ya ilustrado por Malthus), contradicciones que podrían llevar al capitalismo incluso a su autodestrucción. Keynes formuló, precisamente después de la crisis de la que hablaremos ahora, una teoría de intervención estabilizadora por parte del estado, para compensar las caídas de la demanda efectiva, un tema al que volveremos al final de este capítulo.

2. La escuela de la *estabilidad*, que considera que el mercado se encuentra en condiciones de «digerir» los *shocks* de diversa

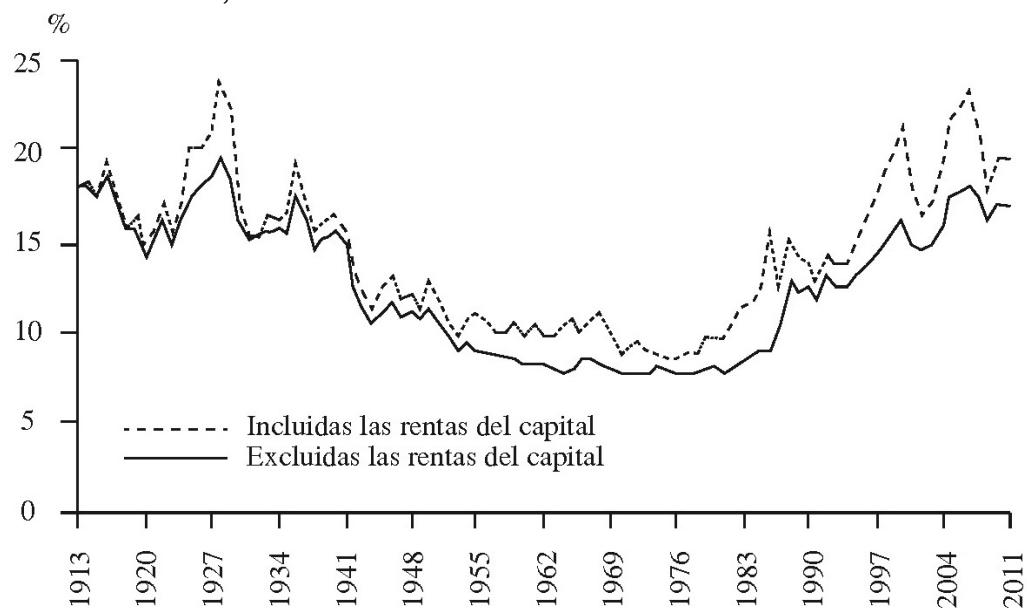
naturaleza a los que se ve sometido y de llevar de nuevo infaliblemente al sistema al equilibrio. Esta escuela agrupa a la mayor parte de los economistas, sobre todo de matriz neoclásica, y nunca ha mostrado interés por proponer intervenciones concretas de política económica, como puede verse por las reacciones de espera («¡ya pasará, no hay por qué preocuparse!») de muchos economistas ante la Gran Crisis.[\[2\]](#)

3. La escuela de los *ciclos*, que, en cambio, coloca el ciclo en el centro de su teorización. El representante más notable de dicha escuela es Schumpeter, con su ciclo largo de desarrollo que se inspira en el economista ruso Kondratieff,[\[3\]](#) y de quien ya se habló al principio del capítulo 7. Debe mencionarse también a Kuznets, con su teoría del ciclo de infraestructuras (de quince a veinte años), que acompaña y refuerza al ciclo largo vinculado a los regímenes tecnológicos.[\[4\]](#) En relación con los ciclos largos de desarrollo se ha abierto paso una reflexión en torno al tema de la *saturación de los mercados*, saturación esta que puede deberse a la total difusión del régimen tecnológico existente en un período histórico y que puede dar lugar a una demanda que pretenda únicamente la sustitución de los bienes usados, lo que sentaría las bases de un «estancamiento secular» si no se crean innovaciones. Pero también puede darse una saturación «espuria», debida al aumento de las desigualdades: si los ricos son cada vez más ricos y los pobres no incrementan sus rentas, existirán abundantes recursos disponibles para la inversión, pero la demanda real no se multiplicará.[\[5\]](#) La consecuencia será la sobreproducción y, por tanto, la tendencia a emplear los capitales para inversiones financieras, con la consecuente creación de burbujas de las finanzas y crisis generalizadas. En los años veinte fue precisamente este aumento de las desigualdades lo que produjo en Estados Unidos un estancamiento «espurio» de la demanda real, como se aprecia en la figura 11.1 (que se refiere también al aumento análogo de las desigualdades que se produjo antes de la crisis de 2007).

4. También existe una teoría *financiera* del ciclo, que explica cómo se crean las «burbujas» financieras generando primero la «euforia» y después el «pánico». Esta teoría financiera del ciclo se la debemos a Hyman Minsky.<sup>[6]</sup> Se trata esencialmente de una teoría que comprende varias fases, la última de las cuales (en la que se alcanza el «suelo» de la crisis) durará más o menos tiempo, en función de si se da o no un PUI eficaz.

Son sobre todo las teorías del ciclo citadas en último término las que nos serán útiles para explicar lo que sucedió entre finales de los años veinte y principios de los años treinta, pero antes de pasar a las interpretaciones es necesaria una exposición sintética de los hechos.

*FIGURA 11.1. Evolución del porcentaje de renta del 1% más rico de la población de Estados Unidos, 1913-2011*



Fuente: T. Piketty y E. Saez, «Income inequality in the USA 1913-1998», en *Quarterly Journal of Economics*, 1181 (2003), 1, pp. 1-39 (actualizado en 2011).

## 2. HECHOS E INTERPRETACIONES

Tradicionalmente se ha dicho que la Gran Crisis comenzó a causa de la caída de la bolsa de Nueva York, con una serie de días «negros» a partir del 24 de octubre de 1929. Sin embargo, ya se habían producido incidentes de carácter negativo en Estados Unidos con anterioridad. Además, debemos recordar que Alemania, que, como veremos, fue el segundo foco de la crisis, ya había experimentado graves dificultades un año antes, a partir de finales de 1928.<sup>[7]</sup> La situación económica de muchos países empeoró después, sin recuperarse hasta 1932,<sup>[8]</sup> con una particular contracción del sector industrial (véase el cuadro 11.1) y del comercio internacional, que cayó a un tercio en valor (por la fuerte disminución de los precios) y al 40% en volumen.<sup>[9]</sup> Los dos países más castigados fueron Alemania (pero también Austria) y Estados Unidos, y, como la crisis alemana comenzó antes, podemos afirmar que se dio una bipolarización de la crisis, con un foco en Europa y otro en Estados Unidos, aunque este último ha sido mucho más estudiado. La duración de la crisis y su gravedad fueron superiores respecto a cualquier crisis anterior del sistema capitalista industrial.<sup>[10]</sup> Japón se vio en gran parte libre de la misma, mientras que los países europeos que al principio parecieron salir mejor parados en términos de renta padecieron consecuencias a veces todavía más negativas, como veremos en el capítulo 12. Los efectos sociales en un contexto en el que el *welfare state* proporcionaba redes de protección modestas fueron terribles, con largas colas de parados<sup>[11]</sup> que buscaban un plato de sopa o una ayuda para el hogar.

Hay una abundante literatura sobre las causas de una crisis de proporciones tan grandes que aquí no podemos reseñar, pero existe ya un cierto consenso sobre los cinco elementos explicativos fundamentales que siguen:<sup>[12]</sup>

CUADRO 11.1. *La caída de la renta y de la producción industrial entre 1929 y 1932*

	PIB en 1932 (1929 = 100)	Producción industrial en 1932 (1929 = 100)
Austria	79	62
Francia	84	74
Alemania	83	61
Gran Bretaña	94	89
Italia	94 <sup>a</sup>	84 <sup>a</sup>
Holanda	89	86
España	93	84
Japón	97	Sin datos
Estados Unidos	71	62

<sup>a</sup> Una reciente revisión determina que el nivel de producción industrial de Italia era de 74, y su PIB, de 84.

Fuentes: Base de datos Maddison, A. Maddison, *Monitoring the World Economy, 1820-1992, op. cit.*; Ftt.

1. Los cambios estructurales que habían tenido lugar en los años veinte habían disminuido enormemente la flexibilidad del mercado de productos (aumentando su grado de monopolio) y del mercado de factores (especialmente el factor trabajo) con respecto a la etapa anterior, lo que dificultaba el hecho de restablecer automáticamente el equilibrio después de un *shock*.

2. Es cierto que el sistema monetario internacional de los años veinte había vuelto a introducir el patrón oro, pero en unas condiciones muy desequilibradas, como se explicó en el capítulo 9. Además, Estados Unidos había variado su papel de deudor neto, pasando a ser acreedor neto, sin observar «las reglas del juego» para el buen funcionamiento del patrón oro y sin permitir aquellas transferencias netas de Europa de las que se habló igualmente en el capítulo 9. Esto provocaba que el sistema fuese poco sólido y que funcionase mal.[\[13\]](#)

3. El papel de la caída de la bolsa de Nueva York se ha magnificado excesivamente, sea como motivo desencadenante de la crisis (la producción, la renta, las inversiones y los precios habían

comenzado a disminuir en Estados Unidos por lo menos tres meses antes, mientras que en Alemania lo habían hecho por lo menos un año antes), sea como causa principal. En prueba de ello puede recordarse que se han producido crisis bursátiles de mayores proporciones, antes y después de la de 1929, sin que se hayan originado consecuencias tan graves.[14]

4. Lo que hizo que la crisis fuera inmediatamente tan grave fue una política monetaria estadounidense (pero también alemana) muy restrictiva,[15] que produjo pánico financiero, quiebras en cadena y deflación, en ausencia de un prestamista en última instancia a nivel internacional (aunque veremos seguidamente que en algún país sí hubo un prestamista en última instancia más o menos oportuno y eficaz que actuó a nivel nacional).[16]

5. La transmisión de la crisis desde los países que la generaron a los demás tuvo lugar por medio de los mecanismos del patrón oro, por la falta de coordinación, por la caída de los precios acompañada de una ortodoxia fiscal mal interpretada (se siguió creyendo en los presupuestos equilibrados, aun cuando la disminución de los ingresos inclinaba a los gobiernos a reducir los gastos y aumentar los impuestos justo en medio de la crisis) y por un creciente proteccionismo (en 1931 todos los países, incluido Estados Unidos, que no tenía problemas de balanza de pagos, aumentaron sustancialmente los niveles de protección, con las políticas denominadas *beggar thy neighbour* [«empobrecer al vecino»]).

Podría decirse que todas las políticas económicas que habían sido utilizadas hasta entonces con resultados generalmente positivos dieron un pésimo resultado en una coyuntura como la que estamos analizando, porque una *sincronía* casi general privó a la economía interior e internacional de factores de compensación. Tómese por ejemplo el proteccionismo: si un país lo aumenta, puede creer que importará menos y exportará más; pero si todos los países hacen lo propio al mismo tiempo, la reducción general de las importaciones hará disminuir las exportaciones de todos ellos, dado

que a nivel agregado importaciones y exportaciones son equivalentes. La disminución de las exportaciones provocará también una limitación de la renta, y así sucesivamente, en una espiral negativa. Reflexiónese igualmente sobre la política fiscal: si, en general, un presupuesto equilibrado es una buena regla, en presencia de una grave crisis es preciso poner en movimiento factores de compensación anticíclicos, como Keynes enseñó al mundo en su famosa obra elaborada precisamente en relación con las dramáticas vicisitudes de la Gran Crisis (véase el apartado 11.4).

Para completar este panorama negativo, se produjo una deflación, que, al no ser atajada, siguió provocando la caída de los precios, lo que generó dificultades económicas incluso para las empresas sanas, ya que estas producen a las tarifas y con los salarios en vigor y están obligadas a vender a precios menores. Por otra parte, la ausencia, total o parcial, de mecanismos para sostener las rentas de las personas desempleadas hizo que la demanda efectiva cayese en una espiral en la que no había forma de adivinar el fondo.

### 3. LAS REPERCUSIONES BANCARIAS

En vista de todo lo expuesto hasta ahora, es evidente que los bancos no fueron el principal factor desencadenante de la crisis de 1929, pero cuando esta se cronificó las entidades bancarias demostraron ser naturalmente incapaces de sostener el peso del exceso de créditos no devueltos. La cadena de acontecimientos vinculada al aspecto bancario de la crisis es la más espectacular y da la dimensión del nivel de interrelación que ya había alcanzado la economía mundial y de la necesidad de un gobierno internacional de la economía, que solo nacería después de finalizar la segunda guerra mundial.[\[17\]](#) Analicémosla con más detalle. La situación de los bancos comenzó a empeorar en la primavera de 1931.[\[18\]](#) La

primera crisis estalló en Austria, donde el Creditanstalt quebró en mayo de 1931. Se trataba del mayor banco mixto del país y en los años veinte había vivido una historia semejante a la de los bancos mixtos italianos: las difíciles condiciones de Austria lo empujaron a sostener cada vez en mayor medida las empresas a las que estaba vinculado y acabó por adquirir el 60% de las acciones de las sociedades anónimas austriacas, en parte por presión del propio gobierno del país. En el momento de la quiebra, los créditos incobrables constituyan el 70% del total de las pérdidas.[\[19\]](#) Además, a diferencia de los bancos italianos, el 50% de las acciones de este banco estaba en manos extranjeras (sobre todo a causa de la división del imperio de los Habsburgo) y el 40% de su actividad estaba en el extranjero.[\[20\]](#) Como las peticiones de ayuda no fueron acogidas (ya hemos hablado de la inexistencia de un prestamista internacional en última instancia), el gobierno austriaco intervino por medio del banco central, pero con mucho retraso. No fue hasta octubre de 1931 cuando se introdujeron controles de cambio y el estado se decidió a convertirse en el accionista preferente del banco, reflotándolo sin alterar su funcionamiento como banco universal.

La incapacidad de detener rápidamente la quiebra del banco vieneses tuvo repercusiones aún más serias. Los bancos húngaros fueron los primeros en entrar en crisis, pero muy pronto las dificultades repercutieron en Alemania. Entre finales de mayo y mediados de junio, el Reichsbank perdió la mitad de sus reservas de oro (recuérdese que todavía estaba en vigor el patrón oro). Estados Unidos tuvo que correr en ayuda de Alemania, y el 20 de junio el presidente Hoover concedió una moratoria en el pago de las reparaciones y de las deudas de guerra, superando a duras penas la hostilidad de Francia. Se intentó organizar un préstamo internacional, pero con escaso éxito. En julio explotó la crisis bancaria, con la quiebra de uno de los cuatro mayores bancos mixtos (el Danat). El gobierno decidió cerrar los bancos y la bolsa

durante una semana y preparó un paquete de medidas, entre ellas el aumento del tipo de interés al 10% y una inyección de liquidez en la banca mixta. El Danat se fusionó con el Dresdner Bank y su capital, como el del Commerz, pasó a ser público en su mayor parte, mientras que en el Deutsche Bank bastó una participación pública de un tercio. Tampoco en este caso se alteró el funcionamiento de los bancos, que volvieron a ser privados a finales de la década de 1930[21] (véase el cuadro 11.2).

*CUADRO 11.2. Reflotamiento de los mayores bancos universales alemanes por parte del banco central y del estado de Alemania*

Propiedad (%) del capital después del reflotamiento	Deutsche Bank	Dresdner Bank <sup>a</sup>	Commerz Bank
Sector privado	69	9	30
Banco central	31	23	56
Estado	–	68	14

<sup>a</sup> Con el Danat incorporado.

La crisis bancaria alemana difundió sus efectos por toda Europa, con una carrera por el oro que terminó sometiendo a presión al Banco de Inglaterra,[22] que poseía unas reservas modestas, por las dificultades de la economía inglesa en los años veinte (véase el capítulo 9). Fueron muchas las divergencias de opinión sobre el modo de afrontarla, hasta el punto de provocar una crisis gubernamental. El nuevo gobierno constituido el 28 de agosto aumentó los impuestos y disminuyó los gastos, en un desesperado intento de equilibrar el presupuesto. Pero el 16 de septiembre una huelga del personal de la Marina acantonado en Invergordon, que protestaba por la reducción de la paga, fue exagerado por la prensa, que lo presentó como un motín y provocó otras graves pérdidas de oro por parte del Banco de Inglaterra. Así fue como la decisión de abandonar el patrón oro se perfiló como inevitable y el 19 de septiembre el Banco de Inglaterra informó de ello a la Reserva Federal y al Banco de Francia. El 21 de septiembre, Gran Bretaña

salió del patrón oro, con repercusiones particularmente negativas en aquellos países —y fueron muchos— que no abandonaron también dicho patrón.

La crisis llegó también a Italia, donde en septiembre de 1931 los directores de los tres mayores bancos mixtos tuvieron que visitar a Mussolini para pedirle ayuda. Mussolini dejó el asunto en manos de su hombre de confianza, Alberto Beneduce (que llegó a ser conocido como «el dictador económico de los años treinta»).[23] Beneduce organizó una operación de reflotamiento de los bancos en dos tiempos, fundando en noviembre de 1931 un nuevo instituto público de crédito industrial a largo plazo, el Istituto Mobiliare Italiano (IMI), que debía asumir el papel de financiador en lugar de la banca mixta, y liberando después a la banca mixta de su inmovilizado en acciones, por medio de otro instituto público, el Istituto di Ricostruzione Industriale (IRI), que debía administrar las participaciones accionarias como un gran *holding*. En 1936, finalmente, se aprobó una nueva ley bancaria que abolía las prácticas de la banca mixta en Italia, reduciendo los tres antiguos bancos mixtos a bancos comerciales propiedad del IRI. Así pues, puede ciertamente decirse que en Italia los efectos de la crisis de 1929 fueron estructurales y duraderos, como veremos mejor también en el capítulo 12.

El único país europeo que pudo escapar de la crisis financiera fue Francia, a causa de sus cuantiosas reservas de oro (en torno al 24% del stock mundial); su problema más grave parecía ser el de librarse de las reservas en libras esterlinas devaluadas sin perder demasiado, pero esta relativa tranquilidad no la puso al abrigo de un empeoramiento de la economía, del que, como veremos en el capítulo 12, más bien no conseguía recuperarse, a pesar de que las demás, poco a poco, iban saliendo adelante.

Pero las circunstancias más estudiadas fueron las de Estados Unidos. La crisis bancaria de 1931 tuvo repercusiones también en aquel país, con un grave aumento de los bancos en quiebra (véase

el cuadro 11.3). El 7 de octubre de 1931, el presidente Hoover, viendo que la Reserva Federal no estaba en condiciones de afrontar el problema, instó a los banqueros a crear la National Credit Corporation con el fin de detener las quiebras de las entidades mediante operaciones de intervención directa, que, no obstante, cosecharon escaso éxito. Al año siguiente, aquella entidad se convirtió en la Reconstruction Finance Corporation, de financiación pública. Tampoco así pudo resolver la crisis bancaria, que se arrastró hasta finales de 1933, cuando todo el sistema de la banca estadounidense estaba ya en riesgo. A principios de marzo, cuando acababa de tomar posesión de su cargo, el nuevo presidente, Franklin Delano Roosevelt, tuvo que cerrar los bancos durante una semana y dictar, el 9 de marzo, una ley de emergencia (*Emergency Act*), que en el mes de junio se incorporó a la *Glass Steagall Act*, ley por la que siguió garantizándose el pequeño tamaño de las entidades estadounidenses, pero se separaron sus actividades: los bancos de depósitos no podían realizar inversiones a largo plazo y los bancos de inversiones únicamente podían arriesgar sus propios capitales, porque les estaba prohibido gestionar depósitos. También se introdujo el seguro de los depósitos, se prohibió el pago de intereses en el caso de los depósitos a la vista y se ampliaron los poderes de intervención de la Reserva Federal, al tiempo que se establecía la obligatoriedad de contar con una autorización para crear un banco. Además, se creó una agencia para el control de la bolsa (la SEC o Security Exchange Commission). Esta regulación del sistema crediticio de Estados Unidos se mantuvo hasta los años ochenta.

CUADRO 11.3. *Evolución de los bancos estadounidenses entre 1921 y 1933*

	N.º total de bancos	N.º de bancos quebrados
1921	29.788	505
1922	29.458	366
1923	28.877	646
1924	28.185	775
1925	27.638	618
1926	26.751	976
1927	25.800	669
1928	24.968	498
1929	24.026	659
1930	22.172	1.350
1931	19.735	2.293
1932	17.802	1.453
1933	14.440	4.000

Fuente: E. Wicker, *The Banking Panics of the Great Depression*, Cambridge University Press, Cambridge, 1996, p. 52.

#### 4. AUSENCIA DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL Y TARDÍA APARICIÓN DE UN PENSAMIENTO ALTERNATIVO

Si se hizo algún tímido intento, a nivel internacional, de encaminar algún flujo de ayuda hacia los puntos cada vez más calientes de la crisis, estas ayudas fueron completamente inadecuadas y discontinuas, y, además, se acordaron de forma bilateral. Aquí recordaré las únicas iniciativas dignas de mención que la comunidad internacional estuvo en condiciones de tomar, empezando con la fundación, el 20 de enero de 1930, en Zúrich, del Banco de Pagos Internacionales (BPI) (en inglés, Bank of International Settlements), que tenía que supervisar el pago de las reparaciones. Perdida su función con la moratoria de Hoover, y después con la interrupción definitiva de los pagos decretada por Hitler, se convirtió en un lugar de encuentro de los banqueros

centrales, en el que podían concederse préstamos internacionales. El BPI fue también un lugar privilegiado para la formación de economistas con competencias internacionales, que posteriormente se incorporaron a los organismos internacionales creados después de la guerra, y un lugar de producción de ideas y planes para la reorganización del sistema económico internacional. En los años de la posguerra funcionó como lugar de coordinación informal de las intervenciones de los bancos centrales europeos, anticipando las funciones del Banco Central Europeo (BCE).

También merece una alusión la conferencia económica de Londres de junio de 1933, cuya celebración se decidió a finales de 1932 y que pretendía estudiar la manera de salir de la crisis. Poco antes de la misma, en abril de 1933, también Estados Unidos abandonó el patrón oro, mientras que Francia e Italia seguían estando aferrados a un «bloque del oro» de escasa coherencia interna, junto con Alemania, que no podía abandonarlo en virtud de los dictados de la paz de Versalles. Las esperanzas de llegar a alcanzar una opinión común sobre algún objetivo no eran muchas, en parte porque todos los países ponían en primer lugar su propia recuperación interna. No se logró discutir la reducción del proteccionismo, ni la estabilización de las monedas, ni siquiera el lanzamiento de un programa común de gasto público. La conferencia terminó con algún acuerdo marginal de cara a la galería, como sobre las ventas de cereales o sobre el precio de la plata.[\[24\]](#) Finalmente, cabe recordar que en 1936 se negoció entre Estados Unidos, Gran Bretaña y Francia el acuerdo Tripartito, según el cual los tres países se mostraban dispuestos a sostener recíprocamente el cambio de sus monedas durante veinticuatro horas, de manera que todas las medidas decididas por el país cuya moneda se viese sometida a presión pudieran entrar en vigor sin que ello generase pánico. Además, Estados Unidos aceptaba suministrar a los otros dos países oro o dólares a tipos de cambio acordados en caso de que fuera necesario. Se trataba de un acuerdo limitado, que a

menudo es recordado solo porque fue el primero. Mucho más sustanciales y comprometedores fueron los acuerdos internacionales que se firmarían después del fin de la segunda guerra mundial, como veremos en el capítulo 13.

En conclusión, puede ciertamente afirmarse que, por una parte, la ausencia de cooperación internacional[25] convirtió el patrón oro en una camisa de fuerza e impidió la puesta en funcionamiento de un prestamista en última instancia, mientras que, por otra, las políticas internas orientadas al equilibrio presupuestario no hicieron más que empeorar la situación. Los automatismos y las ortodoxias económicas a los que se estaba acostumbrado ya no tenían sentido en una economía mundial fuertemente interrelacionada y mucho más compleja respecto a la de la primera revolución industrial. Carente de una dirección conveniente, la economía mundial se volvió desarticulada y discriminatoria, con la aparición de bloques económicos y el deslizamiento hacia un nuevo conflicto mundial, temas que se desarrollarán en el capítulo 12.

Un comentario final sobre lo importante que fue la lección que enseñó la Gran Crisis al mundo industrializado, aun cuando no se aplicara en los años treinta: en el plano teórico, debemos recordar que el gran economista inglés John Maynard Keynes, en ejercicio ya en los años veinte, se inspiró en las difíciles circunstancias de la crisis para proponer una estructuración teórica general[26] de los comportamientos en materia de política económica alternativos a los de la ortodoxia vigente. Partiendo de la demostración de que la economía puede bloquearse en un equilibrio espurio de bajo nivel, con un persistente desempleo y un uso insatisfactorio de la capacidad productiva, Keynes recomendó una intervención anticíclica de la política económica, con políticas monetarias y fiscales expansivas en caso de una caída de la demanda y políticas restrictivas en caso de un exceso de la demanda. El pensamiento de Keynes caló profundamente en las economías industrializadas tras

la guerra, especialmente en la de Estados Unidos, aun cuando aún hoy cuente con multitud de críticos.

## **Capítulo 12**

### **LOS AÑOS TREINTA Y LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL**

Mientras la economía mundial sufría el único período de involución que había conocido desde las guerras napoleónicas (véase el cuadro 8.1, en el que puede observarse que, a partir de 1820, los años de entreguerras son los únicos en los que el comercio internacional se estanca),<sup>[1]</sup> las vicisitudes de los principales países europeos presentan diferencias notables, en parte por causa del modo distinto de reaccionar frente a la crisis y por la diferente intensidad de la preparación bélica, que después llevaría a la segunda guerra mundial.<sup>[2]</sup> El dramatismo de los acontecimientos que hicieron caer a Europa en un nuevo período de barbarie y de violencia, solo superado gracias a la intervención determinante de Estados Unidos, merece un análisis detallado para valorar cuáles fueron las fases cruciales que llevaron a Alemania a la dictadura hitleriana, a Italia a las aventuras imperialistas y después a la alianza con Hitler, y a Francia a la total falta de preparación para la guerra, mientras que la economía inglesa fue la única que tuvo una recuperación casi «normal», que sin embargo se mostró insuficiente para que el país pudiese resistir el ataque alemán sin la determinante ayuda americana.

## 1. GRAN BRETAÑA: LOS EFECTOS DEL ABANDONO DEL PATRÓN ORO

Hemos visto en el capítulo 11 que Gran Bretaña se había visto obligada a salir del patrón oro en septiembre de 1931. A lo largo de 1932, la libra se devaluó cerca del 30% frente al dólar o el franco francés, pero los beneficios para la economía inglesa han de medirse teniendo en cuenta también las demás monedas, frente a las cuales la libra se devaluó menos o no se devaluó. La devaluación media en 1932 fue en realidad del 13%, que se redujo al 9% al año siguiente.<sup>[3]</sup> Pero este no fue el beneficio más importante que supuso para la economía inglesa el abandono del patrón oro, dado el estado extremadamente deprimido del comercio internacional, que no permitía esperar un gran aumento de las exportaciones. En realidad, el abandono del patrón oro hizo posible una política monetaria interior finalmente expansiva, con tipos de interés bajos que incentivaron las inversiones, sobre todo en el sector de la construcción. Así fue como la producción industrial y la edificación experimentaron una notable recuperación y situaron a Gran Bretaña en un restringido club de países que en los años treinta disfrutaron de una sólida recuperación.<sup>[4]</sup>

El paro disminuyó, pero se mantuvo a los niveles todavía altos de los años veinte, como muestra el cuadro 9.3, lo que ha dado lugar a una amplia literatura sobre las causas de dicho paro. Algunos estudiosos han sostenido que esa desocupación tenía que ver con la falta de una política fiscal keynesiana (efectivamente, no se produjo una expansión del gasto público hasta que, a partir de 1938, también Gran Bretaña tuvo que rearmanse),<sup>[5]</sup> y otros, en cambio, se inclinan por causas estructurales: las inversiones fueron en gran medida de racionalización y de integración de las empresas por medio de fusiones y se dirigieron hacia las nuevas industrias, dejando desamparadas las áreas de la industria tradicional inglesa, donde se concentraba especialmente el paro.<sup>[6]</sup>

Fue solo a partir de 1938, momento en el que las preocupaciones frente al rearme alemán empezaron a ser verdaderamente serias, cuando Gran Bretaña emprendió una política de rearme. Sin embargo, los políticos ingleses de la época ya tenían claro que sus recursos estaban desequilibrados frente al stock de armas acumulado por Alemania. Con todo, Gran Bretaña podía contar con su relación privilegiada con Estados Unidos. En efecto, en 1939 lord Halifax afirmó que «puede suponerse razonablemente que cuando empiece la guerra la actitud de Estados Unidos hacia nosotros será lo bastante favorable como para permitirnos ganarla».<sup>[7]</sup> Se alcanzó la victoria, pero fueron los americanos quienes ganaron la guerra y extendieron su hegemonía a todo el mundo, mientras que Gran Bretaña se convirtió definitivamente en una potencia de segundo orden.

Hay que mencionar un último aspecto de la economía inglesa en los años treinta, por sus importantes consecuencias después de acabada la guerra. A fines de 1931 también Gran Bretaña volvió al proteccionismo,<sup>[8]</sup> dado que ya no existían las condiciones internacionales para continuar siendo portaestandarte del libre comercio, pero lo hizo otorgando un particular trato de favor a los países de la Commonwealth, a través de los acuerdos de Ottawa. Ello favoreció la ulterior concentración del comercio exterior inglés en las colonias: a finales de los años treinta Gran Bretaña enviaba a estas la mitad de sus exportaciones y recibía de ellas en torno a un 40% de sus importaciones.<sup>[9]</sup> Según Drummond,<sup>[10]</sup> este resultado se logró al precio de grandes concesiones a las colonias, que señalaron el comienzo de la creación de condiciones favorables a la descolonización. En 1938, solo el 30% de las exportaciones inglesas se dirigía a Europa, porcentaje que descendería hasta el 20% después de la guerra. La consecuencia de esto fue la actitud inglesa de escaso interés inicial por el proceso de integración europea y el grave impacto de la descolonización posbética sobre la economía inglesa.

## 2. ALEMANIA: LA REFLACIÓN DE HITLER Y EL REARME

En el capítulo 11 se dijo que Alemania aplicó las políticas deflacionistas como todos, pero lo hizo de una forma radical: los impuestos aumentaron despiadadamente y los tipos de interés subieron a niveles increíbles, lo cual explica el colapso de la economía alemana que pone de manifiesto el cuadro 11.1[11] y el progresivo distanciamiento de los ciudadanos respecto de la República de Weimar.[12] Algunos estudios han demostrado que, a medida que aumentaba el desempleo, crecía la aceptación de los partidos extremistas, sobre todo el Partido Nacionalsocialista de Hitler.[13] Puede comprenderse, por tanto, que en la literatura se haya dado un notable interés por comprender si las cosas habrían podido hacerse de otra manera y si hubieran sido posibles unas políticas económicas menos restrictivas. Para entender las dificultades que debían afrontar los gobernantes alemanes (particularmente el primer ministro Brüning), es necesario considerar los siguientes aspectos:

1. Dado que desde 1928 ya no existía una entrada de capital extranjero, el pago de las reparaciones[14] tenía que proveerse por medio de un superávit de la balanza de pagos, para obtener el cual

había que ser mucho más restrictivo que en el caso de otros países a los que les bastaba con alcanzar el equilibrio.

2. El colapso de la economía alemana podía inducir a la cancelación, o a la suspensión, de las reparaciones (lo que, en efecto, acabó sucediendo).

3. El marco no podía devaluarse, siempre a causa de las condiciones internacionales impuestas a Alemania por la paz de Versalles (pero en julio de 1931 se introdujeron controles de cambios, que de hecho aislaron al marco de los peores efectos de su revaluación frente a las monedas que se fueron devaluando).

4. Una revaluación habría aumentado, en cualquier caso, el peso real de la deuda.

5. Los salarios eran inflexibles, a causa del poder de los sindicatos, y habrían restado gran parte de su eficacia a las políticas fiscales.

6. No existían elaboraciones contemporáneas significativas de líneas alternativas de política económica en Alemania.[\[15\]](#)

Sobre la base de estas consideraciones, Borchardt[\[16\]](#) sostiene que, en realidad, Brüning no tenía alternativas factibles a la política extremadamente restrictiva que siguió, la cual, como decíamos, hundió a la República de Weimar en un descrédito del que no pudo recuperarse ni siquiera después de los intentos de Von Papen —que sustituyó a Brüning a mediados de 1932— de revitalizar la economía. Un reciente estudio explica que, si estos intentos de revitalizar la economía hubiesen dado sus frutos, habrían resultado eficaces para frenar el nazismo.[\[17\]](#) Sin embargo, en las elecciones de finales de 1932, el partido nazi obtuvo un gran éxito, que abrió paso a la toma del poder por parte de Hitler, en enero de 1933.[\[18\]](#) Por tanto, son muchos los estudiosos que han puesto en evidencia la perversa cadena de acciones y reacciones que vincula la desafortunada política de las reparaciones alemanas con la hiperinflación y la desestabilización de la economía alemana en primer lugar y con la gravedad de la crisis económica después, lo que, en definitiva, llevó a Alemania al rechazo de la democracia y a la preponderancia de una lógica de venganza y de violencia.

Una vez en el poder, Hitler no se dedicó inmediatamente al rearme, como consideraba la vieja literatura, sino que trató de canalizar las inversiones hacia los sectores de la construcción y del transporte (recuérdese que los nazis fueron quienes fundaron la Volkswagen), como los trabajos de Overy ya han ilustrado claramente,[\[19\]](#) restaurando el pleno empleo antes de comenzar el rearme a gran escala. Este éxito económico reforzó no poco al régimen,[\[20\]](#) como ya había sucedido en el caso del fascismo con el

auge económico de principios de los años veinte, después de la subida de Mussolini al poder. Dicho resultado se obtuvo mediante un notable aumento del gasto público, que pasó del 15% de la renta en 1928 al 23% en 1934 y al 33% en 1938, aumento que fue posible por una ingeniosa ampliación del crédito por parte del presidente del Reichsbank, Schacht: en vez de incrementar simplemente la oferta de dinero, lo que, entre otras cosas, no era factible, dado que Alemania no podía abandonar oficialmente el patrón oro, emitió «certificados de crédito», que solo podían utilizar como medio de pago los bancos y las empresas, evitando de esta forma que el nuevo dinero pudiera utilizarse también para el consumo, el cual únicamente recuperó el nivel alcanzado en 1929.

El rearme a gran escala comenzó en 1936, con un plan cuatrienal, reforzado en 1938 con los planes de construcción de la «Muralla Occidental», y presentó aspectos económicamente bastante interesantes en el tipo de planteamiento utilizado, que era una nueva versión de economía mixta, con una parte de los recursos bajo control directo del estado a través de «mercados prioritarios» y otra parte dejada al mercado.<sup>[21]</sup> El objetivo de Hitler era crear un *stock* de armamentos que permitiese una *Blitzkrieg* (guerra relámpago) imparable, dado que no consideraba políticamente oportuno sustraer demasiados recursos corrientes a la economía civil. Sin embargo, una cierta lentitud en las realizaciones, debida también a la ineficacia de la dirección de Göring, y la decisión de Hitler de entrar en guerra antes de lo previsto impidieron que el rearme fuera completamente eficaz.<sup>[22]</sup> De todas formas, fue el *stock* de armas disponible al comenzar la guerra lo que impresionó hasta tal punto a las potencias aliadas que les indujo a sobrevalorar sistemáticamente la capacidad productiva de Alemania, como Klein ha mostrado de forma inequívoca.<sup>[23]</sup>

Además de la planificación, fueron dos los otros instrumentos empleados por los nazis para movilizar recursos para el rearme: la autarquía y la explotación económica de los países de la Europa

centromeridional, ambos con resultados bastante inferiores con relación a las expectativas. En el caso de la autarquía se utilizó con cierto éxito la industria química[24] para producir materiales sustitutivos, pero Alemania, en 1939, seguía siendo muy dependiente de países no sometidos a su dominio en cuanto al petróleo, el hierro y muchos otros metales, utilizados sobre todo en las aleaciones para fabricar aviones. Por lo que se refiere a la política de creación de un *Lebensraum* (espacio vital), a través de la hegemonía sobre muchos países de la Europa centromeridional y de la anexión de Austria (1938) y Checoslovaquia (1939), no hay duda de que el comercio alemán se reorientó a su favor, pero su incidencia fue modesta. Si consideramos el grupo de estados formado por Bulgaria, Grecia, Rumanía, Turquía, Yugoslavia, Italia y España, las importaciones alemanas de estos países pasaron del 9,8% en 1929 al 18,7% en 1938, y las exportaciones, del 11,2 al 20,8%, porcentajes que no podían resolver la sed de materias primas de la economía alemana. Sin embargo, a través de mecanismos de *clearing* a favor de Alemania, muchas de estas economías acabaron por financiar el esfuerzo bélico,[25] mientras que la industria alemana se implantó con gran fuerza en Austria y Checoslovaquia.

Puede decirse, en conclusión, que el nazismo utilizó ampliamente el arma económica para sus fines bélicos, sin alcanzar ni una perfecta eficiencia ni una perfecta sincronía entre los ritmos productivos y las operaciones militares, pero poniendo en funcionamiento, de todas maneras, una maquinaria de guerra potente y tecnológicamente avanzada.

### 3. ITALIA: EL IMPERIALISMO ZARRAPASTROSO

Mediante la operación de reflotamiento bancario dirigida por Beneduce, que impulsó la creación del IMI en 1931[26] y la del IRI

en 1933, como se explicó en el capítulo 11, el estado Italiano se encontró en posesión del 21,5% de todo el capital de las sociedades anónimas italianas, pero con un control del 42% de dicho capital, especialmente en determinados sectores. El IRI controlaba la totalidad de la producción de armas, el 80-90% de las construcciones navales, compañías de navegación, compañías aéreas y telefonía, el 40% de la siderurgia, el 30% de la electricidad, el 25% de la mecánica y el 15% de la química (donde la principal empresa, la Montecatini, siguió siendo privada), además de los antiguos bancos mixtos COMIT, CREDIT y Banco de Roma (junto con los otros bancos públicos, el sector bancario estuvo en manos del estado en aproximadamente un 80%) y una serie de otras empresas en diferentes ámbitos, que el IRI trató de revender al sector privado.

La dirección del IRI intentó racionalizar la gestión, creando *subholdings*: la STET para los teléfonos, en 1933; la Finmare para las sociedades de navegación, en 1936; y la Finsider para el acero, en 1937. En dicho año el IRI, que había sido pensado inicialmente como ente temporal, fue declarado permanente, mientras que en 1936 se aprobó una reforma bancaria que otorgaba el carácter de público al Banco de Italia y abolía la práctica de la banca mixta, y se abandonó el patrón oro, ligando la lira al dólar. El sector bancario italiano se organizó en torno a bancos a corto plazo e institutos de inversión a largo plazo, todos en manos públicas,[\[27\]](#) y así permaneció hasta la ley bancaria de 1990, que traspuso las directivas europeas de liberalización del sector bancario, no solo en el sentido de privatización y de apertura de los mercados a bancos extranjeros, sino también en el sentido de retorno de la banca universal.

Así pues, si bien se evitaron en Italia las quiebras en cadena, por la oportuna acción del Banco de Italia y de Alberto Beneduce, no por ello la coyuntura económica del país, cuya recesión no había sido de las más graves, mejoró sustancialmente. El régimen fascista no

consideró la devaluación de la moneda hasta 1936, a causa de la adhesión a la lira fuerte instaurada en 1926, y esto hizo que la política monetaria fuese inevitablemente restrictiva, aunque moderada por controles de cambios y acuerdos de *clearing*. En realidad, se formularon dos intervenciones, por las que el régimen esperaba apoyo popular y beneficios económicos, pero ambas se revelaron de alcance bastante modesto. Una era el «saneamiento integral», que continuó a pleno ritmo durante los años de la crisis, aunque solo donde tradicionalmente el saneamiento había sido comprendido y apreciado, dado que era necesaria la cooperación de los particulares para la realización de los proyectos; en el Mezzogiorno (el sur de Italia) y también en el centro del país se hicieron pocos progresos porque los particulares colaboraban poco o nada, y por tanto se vio la necesidad de pasar a las expropiaciones, las cuales, sin embargo, no gozaban del aprecio del régimen, que llegó a deponer en 1934 al competente administrador del saneamiento, el agrónomo Arrigo Serpieri. A continuación, el saneamiento perdió eficacia y trascendencia económica, y se arrastró en una fatigada rutina.

La segunda intervención fue la introducción de las *corporaciones*, que, anunciadas ya en 1928, fueron objeto de una larga preparación, para ser efectivamente creadas en 1934. Las corporaciones tenían que ser el instrumento de superación de la conflictividad entre el capital y el trabajo, y la *Cámara de las Corporaciones*, el lugar de representación de los intereses comunes alternativo al Parlamento liberal. Era, pues, el órgano estratégico de aquella «tercera vía» entre liberalismo y planificación que el fascismo acreditaba ideológicamente como su característica político-ideológica «avanzada».<sup>[28]</sup> En realidad, la Cámara de las Corporaciones no tuvo una gran eficacia, ya que se limitó a supervisar los cárteles (en Italia llamados *consorzi* o consorcios), las decisiones de inversión, los precios y los contratos de trabajo. Pero, por ejemplo, el IRI se administraba por separado y su presidente,

Alberto Beneduce, respondía directamente ante Mussolini. Por otra parte, las decisiones arriba indicadas se tomaban a menudo al margen de las corporaciones, que simplemente las ratificaban. Tal vez sobre la efectiva funcionalidad de las corporaciones incidió también el nuevo contexto político-militar en el que a partir de 1935 se encontró Italia, que impuso a la economía un mayor dirigismo por parte del gobierno.

En efecto, en 1934 la economía italiana todavía no daba señales sólidas de recuperación y fue entonces cuando se produjo, en Mussolini y en su entorno, algo que imprimió a la historia del régimen una huella siniestra y belicista que hasta entonces no había tenido. Efectivamente, si se contempla la incidencia del gasto en armamento del régimen sobre el total del gasto público hasta 1933, se ve que es inferior al registrado durante los gobiernos liberales de antes de la guerra. En 1934, tal vez siguiendo la estela de la propaganda nazi, o por las dificultades económicas internas, Mussolini comenzó a hablar de dar salida a la población italiana en África y a proyectar una intervención militar, que comenzó efectivamente en la segunda mitad de 1935 (el 3 de octubre) en Etiopía, y llevó en 1936 a la conquista de dicho territorio y a la proclamación del imperio. Todo esto iba en contra de un acuerdo alcanzado a nivel internacional, según el cual no se iban a desarrollar más campañas coloniales en África, lo que costó a Italia la imposición de sanciones económicas por parte de la Sociedad de Naciones.[\[29\]](#) Con la campaña de Etiopía comenzó una carrera hacia el rearme, que prosiguió con el apoyo italiano al general Franco en la guerra civil española y después con la progresiva aproximación a Hitler, culminada en el pacto de Acero de 1938, preámbulo de la adopción de las leyes raciales contra los judíos y de la entrada en la segunda guerra mundial en junio de 1940.

Mussolini intentó imitar la autarquía hitleriana, con resultados aún menos satisfactorios (en 1939 solo el 21% de las materias primas necesarias para la economía italiana se producían en el

país) y con un relevante desplazamiento del comercio exterior italiano hacia Alemania (las importaciones de este país ascendieron al 27% en 1938 y al 40% en 1940). Sin embargo, el esfuerzo para producir materiales alternativos puso en marcha también en Italia investigaciones e instalaciones que, si bien no proporcionaron de forma inmediata resultados importantes, demostraron ser significativas y útiles para la recuperación posbética.[\[30\]](#)

Así pues, puede concluirse que, a diferencia de Alemania, en la que la recuperación tuvo lugar sobre la base de las inversiones en el campo civil, la recuperación italiana se apoyó sobre todo en el rearme, aunque los resultados fueron completamente inadecuados respecto a las características y a las modalidades de la segunda guerra mundial

#### 4. FRANCIA: DE LA CRISIS A LA DERROTA

Si la economía francesa, inicialmente, no padeció mucho la recesión, a causa de su gran *stock* de oro y de su bajo nivel de paro, debidos a su relativo dinamismo en los años veinte, después de la devaluación de la libra esterlina comenzó a acusar una notable caída de las exportaciones y de los ingresos por turismo.[\[31\]](#) La adhesión al «franco de Poincaré» llevó a descartar la devaluación y ello significó la continuación de una política monetaria restrictiva y de una espiral deflacionista de reducción de precios y salarios, hasta bien entrado el año 1936, cuando también Francia se decidió a devaluar. Es raro que Francia, que en los años veinte había obtenido tantas ventajas de un franco débil, mientras que Gran Bretaña padecía a causa de una libra mantenida artificialmente demasiado alta, no hubiese aprendido la lección y no se hubiera alineado con la devaluación de la libra. Es evidente que se complicó en una espiral negativa que impidió cualquier recuperación.

Cuando el país se percató de la incapacidad de sus gobiernos, quiso cambiar, confiando el poder, el 5 de junio de 1936, a un gobierno de izquierdas presidido por Léon Blum y apoyado por socialistas y comunistas (Frente Popular). Las primeras decisiones de este gobierno no contemplaron la devaluación del franco, sino que aumentaron los salarios y disminuyeron las horas de trabajo, con los acuerdos de Matignon. La incongruencia de estas medidas respecto a las condiciones de la economía francesa fue captada inmediatamente por los empresarios,[32] quienes, temiendo lo peor, comenzaron a exportar capitales, lo que hizo inevitable la devaluación del franco, pero, desde luego, no ayudó a reanimar la inversión y la recuperación económica. El franco fue devaluado, pero la situación continuó siendo tensa. Para hacer frente al caos, Léon Blum, en junio de 1937, pidió poderes excepcionales al Parlamento, pero le fueron denegados.[33] De junio de 1937 a abril de 1938 se produjo una parálisis política, con gobiernos de cortísima duración, entre ellos un nuevo mandato Blum, que duró un mes. No fue hasta mayo de 1938 cuando, finalmente, se encargó del gobierno un personaje de valor, Édouard Daladier, que llamó a Paul Reynaud[34] para dirigir la economía. La semana de cuarenta horas fue apartada, se aprobaron incentivos para la inversión, se promovió la investigación y la elaboración de estadísticas, y comenzó un sólido programa de rearme. La producción industrial volvió a aumentar, pero demasiado tarde para poder rechazar eficazmente el ataque alemán del 10 de mayo de 1940, ante el que Francia se halló completamente falta de preparación, por lo que, tras cuarenta días de contundente campaña, fue derrotada.

En Francia ha tenido lugar un fuerte debate sobre los motivos de esta debacle. Es cierto que el experimento del gobierno de izquierdas de Blum fracasó, pero no porque Blum fuera un político particularmente limitado, sino porque sus consejeros no eran los adecuados y no estaban bien informados de la economía: fue toda una élite, incapaz de concebir políticas de aliento y de amplia

aceptación por parte de la sociedad,[\[35\]](#) la que estuvo implicada en la debacle francesa e hizo inevitable la derrota final. No faltaron voces discordantes, totalmente desoídas en aquella época, provenientes sobre todo de un grupo de tecnócratas de inspiración sansimoniana, que participaron en diversos gobiernos, sobre todo después de la guerra.[\[36\]](#) Entre ellos cabe recordar a André Tardieu, que fue primer ministro a finales de los años veinte y que había preparado un plan para la modernización de las plantas industriales que nunca fue aprobado. En los primeros años treinta, un grupo de titulados de la Politécnica parisina formó un club denominado «X-crisis»,[\[37\]](#) para estudiar las maneras de salir de la recesión; participaron personajes que después serían promotores de la programación posbética, como Jacques Rueff, Alfred Sauvy, Jean Ullmo y aquel Paul Reynaud que hemos visto como desafortunado ministro de Economía a finales de los años treinta. También hay que recordar la experiencia del gobierno Pétain, condenado por todos porque colaboró con los alemanes que ocupaban Francia, pero de cierto interés desde el punto de vista económico. En efecto, dicho gobierno trató de mejorar los métodos de producción de la industria francesa, aumentando la productividad sobre la base de un plan decenal de modernización de las plantas y de una mejor y más eficiente elaboración de datos estadísticos. Fue Jean Bichelonne quien dirigió el Ministerio de Producción, que se estructuró en comités sectoriales (*comités d'organisation*) en los que participaban los empresarios, un modelo que sería recuperado por la programación de después de la guerra.

## 5. EL «NEW DEAL» ESTADOUNIDENSE

El *New Deal* es famoso precisamente porque provocó un profundo cambio en la economía y en la sociedad estadounidenses, modificando significativamente la gestión de la macroeconomía del

país, con un aumento de los gastos federales, que se cuadruplicaron a lo largo de los años treinta,[38] mientras que los gastos de los estados y de los municipios se mantuvieron prácticamente idénticos. Como consecuencia, el gasto público pasó del 11% en 1929 al 17% en 1939. La proporción de los gastos federales (excluidos los gastos derivados de la defensa y del pago de los intereses de la deuda, que ya existían anteriormente) con respecto al total de gastos se duplicó a finales de los años treinta y siguió aumentando hasta representar más de la mitad del gasto público global a finales del siglo XX.

Además de la *Glass Steagall Act*, de la que hablamos ya en el capítulo 11, ¿cuáles fueron las principales medidas que caracterizaron al *New Deal*? En un principio, en la primera fase, se trató fundamentalmente de intervenciones de emergencia. A través de la FERA (Federal Emergency Relief Administration o Administración Federal de la Ayuda de Emergencia), se ofreció empleo en obras públicas e intervenciones de infraestructura, del que, en el invierno de 1933-1934, se beneficiaron dos millones de trabajadores. Mediante la AAA (Agricultural Adjustment Administration o Administración para el Ajuste Agrícola), se persiguió el objetivo de aumentar los precios de los productos agrarios, que habían caído hasta niveles insopportablemente bajos. Con la NRA (National Recovery Administration o Administración Nacional de Recuperación) se introdujeron medidas análogas en el caso de la industria. El éxito de las políticas de Roosevelt fue tal que los demócratas se hicieron también con el control del Congreso y en el invierno de 1935 comenzó la segunda fase del *New Deal*, en la que las iniciativas de emergencia que se habían adoptado en los cien primeros días se convirtieron en componentes constantes de las políticas macroeconómicas estadounidenses.

En agricultura, se propuso aplicar la AAA como esquema permanente para mantener los precios agrícolas, incluso mediante el control de las cantidades producidas, para lo cual se puso en

marcha un mecanismo contemplado en la *Soil Conservation and Domestic Allotment Act* (Ley de Conservación de la Tierra y de la Adjudicación Interna), de 1936. Mucho más compleja e innovadora fue la legislación que se aprobó para el sector industrial. La NRA se abolió para sustituirla por tres tipos de intervención diferentes: en 1935 se adoptó la *Wagner Act*, que creó el National Labor Relations Board (NLRB o Junta Nacional de Relaciones del Trabajo), con el que se garantiza a los sindicatos (Labour Unions) un reconocimiento oficial y se les habilita para representar a los trabajadores en los conflictos laborales. La *Fair Labor Standards Act* (Ley de Normas de Trabajo Justo), aprobada en 1938, estableció un salario mínimo, un horario máximo de trabajo y una compensación para las horas extraordinarias. La segunda área de intervención fue la de la seguridad social, que hasta ese momento no se había aplicado de forma generalizada en Estados Unidos. En 1935 se adoptó la *Social Security Act* (Ley de la Seguridad Social),[\[39\]](#) que reorganizó el sistema de pensiones, los seguros frente al desempleo y las estructuras de protección de discapacitados y huérfanos. La tercera área, por último, fue la del empleo público, los empleados de la Public Works Administration (PWA o Administración de Obras Públicas) y las diferentes agencias especializadas que se iban constituyendo para acometer los diversos proyectos. Entre ellas, fue especialmente famosa en Europa la TVA (Tennessee Valley Authority o Autoridad del Valle del Tennessee), que saneó, electrificó y canalizó el agua en un área extensísima.

Los beneficios concretos de aquella nueva legislación se hicieron esperar, en parte porque no era fácil recuperarse después de una catástrofe de tales proporciones y en parte también porque la política europea se estaba precipitando hacia un nuevo conflicto general, que desvió las inversiones hacia la industria armamentística y resultó mucho más destructivo que cualquiera de los que se habían vivido hasta entonces.

## 6. LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL

La recuperación de los años treinta en Europa fue, pues, diferente en los diversos países, porque obedeció sustancialmente a mecanismos internos, por lo menos hasta el rearme general que se impuso a finales de la década. También en Japón fue precisamente en los años treinta cuando se produjo un gran crecimiento del sector de la industria pesada. Todavía en 1934, unos dos tercios de la ocupación industrial japonesa correspondían a la industria textil (seda y algodón), mientras que en 1942 no seguía en la misma más del 20%, y el 60% se había pasado a la industria pesada. Este desarrollo fue debido a la preponderancia de una élite militarista, que primero llevó a una guerra de agresión contra China, con la invasión de Manchuria, y finalmente al ataque a Estados Unidos, en Pearl Harbor, en 1941.

En conclusión, es posible construir un cuadro sintético de las realizaciones de los seis principales países, con las políticas macroeconómicas aplicadas, para extraer alguna consideración final. Obsérvese, pues, el cuadro 12.1, en el que puede verse claramente que Japón y Alemania vienen a ser los dos países con mejores resultados, aun cuando Japón tuviera una crisis contenida, mientras que Alemania tuvo una recuperación fenomenal. Gran Bretaña se sitúa en un nivel intermedio, sobre todo porque su crisis fue modesta, e Italia experimentó una tímida recuperación, que tal vez explica la decisión de Mussolini de probar con el imperialismo. Los peores resultados son, en cambio, los de Francia y Estados Unidos; Francia porque tuvo una recuperación muy débil, como se ha visto, y Estados Unidos porque padeció una crisis gravísima y una recuperación insuficiente, aunque tampoco fuera del todo desdeñable.

Podemos observar que las economías más brillantes se beneficiaron de políticas monetarias expansivas, mientras que la

alemana obtuvo ventajas de políticas económicas eficaces desde todos los puntos de vista. En cambio, la economía americana se vio perjudicada por unas políticas increíblemente inadecuadas, y solo con la guerra —que, en cualquier caso, trató de evitar durante mucho tiempo— volvió a poner en marcha, a pleno rendimiento, su maquinaria productiva.

*CUADRO 12.1. Resultados y políticas económicas en los años treinta*

	Tasa de crecimiento del PNB 1932-1938	Nivel del PNB en 1938 (1929 = 100)	Políticas monetarias	Políticas fiscales	PUI
<b>Francia</b>	2,0	95	Restrictivas	Ortodoxas	Ausente
<b>Alemania</b>	6,6	123	Expansivas	Expansivas	Presente
<b>Gran Bretaña</b>	3,3	114	Expansivas	Ortodoxas	Ausente
<b>Italia</b>	1,3	102	Restrictivas	Expansivas	Presente
<b>Estados Unidos</b>	3,7	89	Restrictivas	Ortodoxas	Ausente
<b>Japón</b>	3,7	121	Expansivas	Ortodoxas	Ausente

Fuente: Base de datos de Maddison.

La segunda guerra mundial[40] consumió en el fuego de las batallas una increíble cantidad de recursos, como puede verse en el cuadro 12.2, aún mayor que la que se gastó durante la primera guerra mundial.[41] Observando el cuadro se advierte de inmediato que Italia tuvo la movilización más modesta, probablemente porque el régimen fascista no creía demasiado en la guerra y consideraba que no podía exigir a los ciudadanos, que todavía creían menos en ella, grandes sacrificios, pero también porque faltaban las materias primas para poder producir más.[42]

La *escalation* (intensificación) de Alemania y de la Unión Soviética a partir de 1942, y de Estados Unidos a partir de 1943, es muy evidente. Los increíbles niveles alcanzados por Alemania y particularmente por la Unión Soviética, un país todavía muy pobre, hallan una parte de su explicación en el hecho de que ambas

naciones (pero también Gran Bretaña) podían contar con recursos adicionales procedentes del exterior, de Estados Unidos para Gran Bretaña y la Unión Soviética, y de los países ocupados para Alemania. Puede hallarse una estimación de la contribución de Estados Unidos a los Aliados y del flujo de recursos en Gran Bretaña y Alemania en el cuadro 12.3. Como hemos explicado en el capítulo 10, la contribución de Estados Unidos a la URSS fue importante: representó alrededor del 10% del PIB ruso.

*CUADRO 12.2. Gasto militar durante la segunda guerra mundial (en porcentaje de la renta nacional, a precios corrientes)*

	Estados Unidos	Gran Bretaña	Unión Soviética <sup>a</sup>	Alemania	Italia	Japón
1939	1	15	–	23	8	22
1940	2	44	17	40	12	22
1941	11	53	28	52	23	27
1942	31	52	61	64	22	33
1943	42	55	61	70	21	43
1944	42	53	53	–	–	76

<sup>a</sup> A precios de 1937.

Fuente: M. Harrison (ed.), *The Economics of World War II: Six Great Powers in International Comparison*, Cambridge University Press, Cambridge, 1998, p. 21.

*CUADRO 12.3. Flujos de salida (–) y entrada (+) de recursos (en porcentaje de la renta nacional)*

	Estados Unidos	Gran Bretaña	Alemania
1938	–2	5	–1
1939	–1	8	1
1940	–2	17	7
1941	–2	14	12
1942	–4	11	17
1943	–6	10	16

Fuente: M. Harrison, «Resource mobilization for World War II: The USA, UK, USSR and Germany, 1938-1945», en *Economic History Review*, 41 (1988), 2, pp. 171-192.

Durante los largos años en que la guerra devastó Europa, Alemania y Gran Bretaña elaboraban sus propuestas para la reorganización del mundo después de finalizar la contienda. En Alemania la idea-base era la del *Nuevo Orden*, cuyos contenidos no se interpretaban de modo uniforme en los círculos nazis, aunque, en cualquier caso, comprendía los siguientes elementos:[43]

- un estado corporativo de carácter fascista;
- una programación, pero no centralizada como la soviética, sino de economía mixta con una fuerte presencia del estado;
- la autarquía;
- el «espacio vital» (*Lebensraum*), o sea, una especie de hegemonía alemana en la economía europea.

El «espacio vital» se interpretaba de un modo coercitivo, mediante la anexión y la ocupación de muchos países, a los que después se les exigía contribuir a la economía alemana, como se ve en el cuadro 12.3. Francia, con el gobierno colaboracionista de Pétain, dio la contribución más relevante al esfuerzo bélico alemán (aunque generalmente se le exigía producir bienes destinados al mercado civil, permitiendo así mayor capacidad productiva alemana para el armamento). También fueron importantes Noruega, para las materias primas estratégicas que se obtuvieron; Italia en el período de la ocupación, porque los alemanes se hicieron pagar una fuerte indemnización de guerra, y Bélgica y Holanda, por su capacidad productiva. Milward sostiene que el este europeo, del que tanto había esperado Alemania, no fue de gran utilidad, por el subdesarrollo de las naciones que comprendía.[44]

Alemania trató de realizar planes de producción integrados, con la apertura de nuevas plantas por parte de las principales empresas alemanas. Sin embargo, justamente porque todo el sistema se regía por la coerción y la violencia, los alemanes tuvieron que afrontar el

serio problema de la organización de una fuerza de trabajo a menudo hostil. Entre los jerarcas nazis, Sauckel prefería la solución del internamiento forzado en Alemania, donde se podía controlar mejor la mano de obra (incluso cuando era libre), pero eso planteaba problemas logísticos formidables. Speer, en cambio, apoyaba la solución de hacerla trabajar en su propio país, lo que, con todo, dejaba más espacio para el sabotaje. El hecho es que ninguna solución podía ser óptima, por los elementos de constricción que contenía cada una de ellas.

En Gran Bretaña, el primer problema por resolver fue el de encontrar recursos para hacer frente a una guerra que, con la derrota de Francia, se hacía cada vez más larga y costosa. La ayuda procedente de la Commonwealth se reveló bien pronto inadecuada y, por tanto, tal y como se había previsto, hubo que dirigirse a Estados Unidos, que todavía no estaba en guerra. En el verano de 1940 este país sugirió que fueran liquidadas las inversiones inglesas en el extranjero, pero incluso esto supuso solo un alivio temporal. En marzo de 1941 el Congreso estadounidense aprobó una ley (*la Neutrality Act*) en virtud de la cual cualquier ayuda de guerra a los beligerantes se suministraría sin contrapartida, con el fin de eliminar de raíz una repetición de los perversos efectos de las deudas de guerra interaliadas posteriores a la primera guerra mundial, de los que se tuvo constancia demasiado tarde.

En mayo de 1941 Gran Bretaña envió a Estados Unidos una delegación encabezada por John Maynard Keynes, para negociar un plan de ayuda. Keynes había pensado quedarse en América solo una semana y, en cambio, permaneció durante tres meses, por la aparición de divergencias entre las administraciones estadounidense e inglesa. Los americanos, en efecto, querían de los ingleses unos determinados compromisos sobre la liberalización de la economía después de acabada la guerra, y la reintroducción del patrón oro, pero Keynes era reacio a suscribirlos, porque

consideraba que Gran Bretaña necesitaría muchos controles para poner de nuevo en orden su propia economía durante la reconstrucción. Al final se alcanzó un acuerdo[45] y fue aprobada la *Carta Atlántica* (agosto de 1941), en la que se afirmaba explícitamente el principio del multilateralismo y se invocaba un orden mundial cooperativo para aumentar la producción, el empleo y los intercambios, eliminando las prácticas discriminatorias y reduciendo las barreras al libre comercio. Después de aquel acuerdo, en febrero de 1942 se aprobó el *Mutual Aid Agreement* con un plan de ayudas conocido como *Lend-Lease* (préstamo y arriendo), que hizo afluir a Gran Bretaña treinta mil millones de dólares en material bélico, de los cuales diez mil millones fueron distribuidos a Rusia, como ya se ha dicho, además de otros flujos menores a otros países. Uno de los aspectos más interesantes de este asunto es que Keynes todavía albergaba ilusiones (y muchos otros, después de él, también) de poder negociar con Estados Unidos de igual a igual, pese a que, en realidad, ninguno de los países europeos podía ya competir con él.[46]

El punto de inflexión fue la entrada en guerra de Estados Unidos, a partir de 1942,[47] que equilibró inmediatamente la suerte de los contendientes, hasta que se perfiló la victoria de los Aliados. En realidad, gracias a Estados Unidos los Aliados pudieron contar en 1942-1943 con un volumen de recursos que era más del doble del de las potencias del Eje, mientras que la diferencia aumentó[48] al triple y al quíntuplo, respectivamente, en 1944 y 1945. Fue este papel predominante que los americanos se ganaron con su contribución decisiva a la derrota de Alemania y de Japón lo que los constituyó en la piedra angular de la arquitectura de la paz ulterior. La guerra se cerró con un balance de 55 millones de muertos (de los que algo menos de la mitad fueron rusos), con enormes destrucciones en toda Europa, sobre todo de las infraestructuras, y con un segundo colapso de Alemania.[49]

## **Capítulo 13**

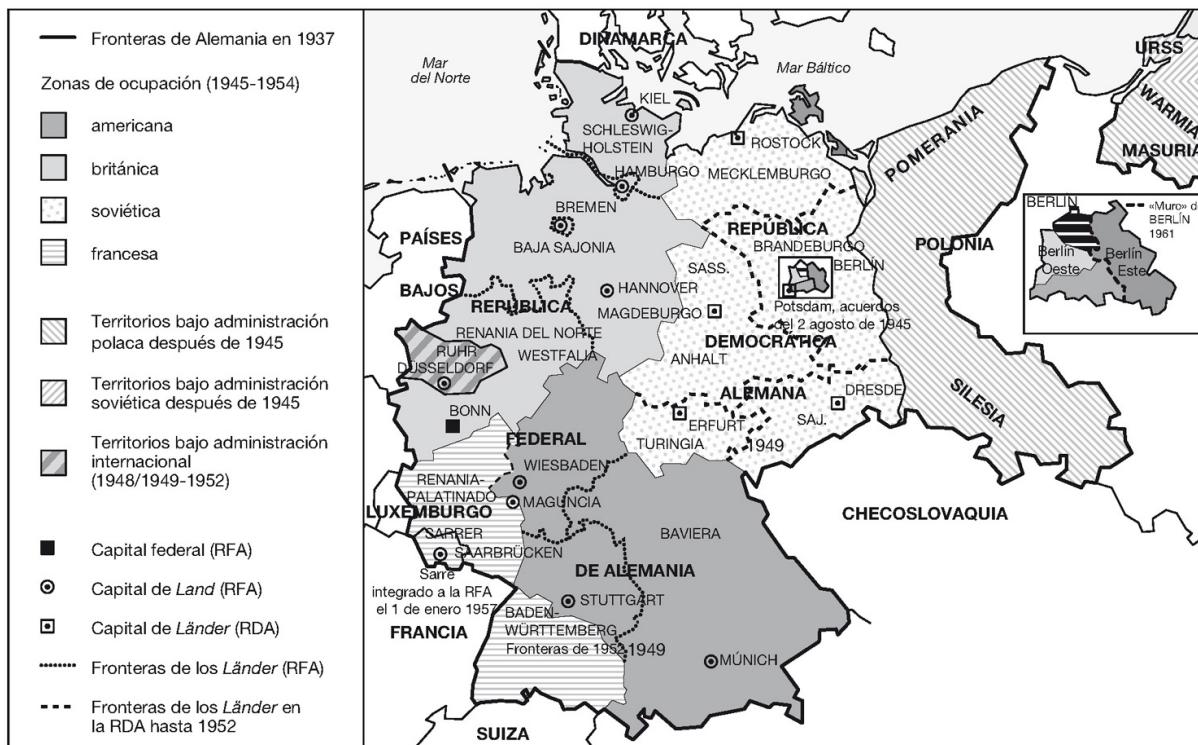
### **LAS CONSECUENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS DE LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL Y LA RECONSTRUCCIÓN**

#### **1. LA PRESENCIA ESTADOUNIDENSE EN EUROPA RECIÉN TERMINADA LA GUERRA Y EL PLAN MARSHALL**

La implicación de los estadounidenses en la segunda guerra mundial fue tan intensa que muy pronto vieron con claridad que era imposible volver al viejo aislacionismo. Todo lo contrario: los americanos se hallaron en la necesidad de lanzar, a partir de noviembre de 1943, también un plan de ayuda para la población civil, la UNRRA (*United Nations Relief and Rehabilitation Administration* o Administración de las Naciones Unidas para el Socorro y la Rehabilitación), que llevó a Europa unos cuatro mil millones de dólares en ayudas alimenticias hasta 1947.<sup>[1]</sup> Además, se planteó el problema de administrar las zonas alemanas ocupadas (véase la figura 13.1), donde la economía no funcionaba y el sistema monetario se había destruido nuevamente.<sup>[2]</sup> Pero el principal problema era el de diseñar una reconstrucción de Europa que diese mayores garantías de continuidad respecto a la que había sido concebida después de la primera guerra mundial, con la paz de Versalles.<sup>[3]</sup> En realidad, los países europeos, con Francia a la cabeza, comenzaron a agitar nuevamente el problema de las

reparaciones, al tiempo que procedían al desmantelamiento de muchas plantas germanas y aplazaban cualquier propósito de reconstrucción de la economía de Alemania.<sup>[4]</sup> Otro problema amenazador era el expansionismo soviético que se apoyaba en los partidos comunistas existentes en varios países europeos, tratando de englobar en su propia esfera de influencia el mayor número posible de estados.

**FIGURA 13.1. La ocupación de Alemania después de la segunda guerra mundial**



Fuente: G. Duby, *Atlante storico*, SEI, Turín, 1995, p. 107.

Frente a esta situación estaban las necesidades de la reconstrucción. No es que los países europeos no se hubieran puesto prontamente manos a la obra, sino que, como todos eran pobres en materias primas y habían perdido la totalidad de sus reservas de divisas para financiar las importaciones, se hallaron muy pronto presos en el siguiente círculo vicioso: solo exportando podrían importar las materias primas, pero sin estas no podían producir para exportar.<sup>[5]</sup> A lo largo de 1947, Estados Unidos se

percató de que se hallaba ante un dramático dilema: o dejar que Europa se precipitase en su espiral perversa, que habría podido impedir el éxito de la reconstrucción, o intervenir con un nuevo plan de ayudas. En el primer caso, Estados Unidos se encontraría sin un socio para comerciar, con el riesgo de otra gran crisis, y sin un sólido baluarte que contrarrestase el expansionismo soviético. En el segundo caso, estaba claro que tenía que incluirse a Alemania entre los países beneficiarios del nuevo plan de ayudas, lo que sugería convertir a este en un proyecto ampliamente multilateral.

El 5 de junio de 1947, durante el discurso de clausura del curso académico en la Universidad de Harvard, el secretario de Estado norteamericano, George Marshall, anunció que Estados Unidos estaba decidido a financiar un plan plurianual de apoyo a la reconstrucción de todos los países europeos que quisieran adherirse. El plan se llamó *European Recovery Program* (ERP o Programa de Recuperación Europea), pero es conocido como Plan Marshall por el nombre de la primera persona que lo anunció. Su objetivo era cubrir mediante ayudas americanas los déficits de las balanzas de pagos de los países europeos, a fin de permitirles la recuperación de sus procesos productivos sin tensiones inflacionarias ni intentonas golpistas. El modelo de crecimiento que los americanos proponían a los europeos era el suyo, basado en el aumento de la productividad y en la organización científica del trabajo, que permitiría aumentar la renta nacional y restar gravedad, por tanto, a los conflictos distributivos.<sup>[6]</sup>

Pero los americanos no se limitaron a ofrecer fondos; también proyectaron un mecanismo de distribución de los mismos, que ha seguido siendo único en su género y que se basa en dos principios: a) se transferían directamente los bienes requeridos;<sup>[7]</sup> b) cualquier decisión tenía que acordarse con los estadounidenses, que conservaban la supervisión y la responsabilidad última de todo el sistema. Después de esto, aunque el plan fuese multilateral, se abrieron oficinas en cada uno de los países que se adhirieron al

mismo, para negociar la lista de bienes que había que enviar, sobre la base de un plan cuatrienal de crecimiento y de planes operativos anuales. Los bienes, que eran localizados y adquiridos directamente por los americanos, en su mercado o en el mercado mundial,[8] se entregaban a los gobiernos de los países adheridos al Plan Marshall sin que mediara ningún pago. Estos gobiernos organizaban la venta en sus mercados nacionales, retirando dinero local, que debía acumularse en un «fondo de contrapartida», cuya utilización también tenía que hacerse de acuerdo con los americanos. La composición de los bienes enviados a Europa revela claramente el predominio de bienes necesarios para volver a poner en marcha el proceso productivo: 33% de materias primas; 29% de productos alimenticios y fertilizantes; 16% de productos energéticos (carbón y petróleo); 17% de maquinaria y medios de transporte; 5% de otros bienes. El ERP hizo llegar a Europa bienes por un valor de 12.500 millones de dólares[9] y duró formalmente cuatro años, desde mediados de 1948 hasta mediados de 1952, pero en el último año, a causa de las preocupaciones suscitadas por la guerra de Corea, se desnaturalizó, convirtiéndose en un plan de ayudas mucho más limitado y de carácter militar, la Mutual Security Agency (MSA, Agencia de Seguridad Mutua).

Por lo que se refiere a los países adheridos y la subdivisión de los fondos, véase el cuadro 13.3. Ante todo se observa que entre los adheridos se hallan dos países —Portugal y Turquía— que uno no esperaría encontrar, dada su participación periférica en la guerra. Fueron incluidos por los americanos por razones geopolíticas, pero recibieron una cantidad de recursos completamente marginal. Entre los países más beneficiados estuvieron, sin duda, Gran Bretaña y Francia, que absorbieron entre los dos poco menos de la mitad de las ayudas, seguidos —con cantidades iguales— por Alemania e Italia, y después por la pequeña Holanda, que había quedado gravemente destruida. También Grecia, en relación con su pequeña economía, recibió un apoyo significativo, que en parte fue utilizado

para hacer frente a la guerra civil que tenía lugar en aquel país y que acabó con la derrota de los comunistas.<sup>[10]</sup> La utilización que hizo cada uno de estos estados de los bienes del ERP y de los fondos de contrapartida desempeñó diferentes papeles y no puede sino ser completada con la historia de la reconstrucción en el ámbito de cada país. Por eso, en el apartado 13.5 daremos un informe sintético de las principales vicisitudes de este proceso en los cuatro grandes países europeos.<sup>[11]</sup>

*CUADRO 13.1. Distribución de los fondos del ERP entre los países adheridos, abril de 1948-diciembre de 1951*

	Millones de dólares (abril 1948-junio 1951)	Porcentaje del total
<b>Austria</b>	634	5,1
<b>Bélgica y Luxemburgo</b>	546	4,4
<b>Dinamarca</b>	267	2,2
<b>Francia</b>	2.576	20,8
<b>Alemania (Rep. Federal)</b>	1.317	10,6
<b>Grecia</b>	614	5,0
<b>Irlanda</b>	146	1,2
<b>Italia</b>	1.347	10,9
<b>Holanda</b>	1.000	8,1
<b>Noruega</b>	241	1,9
<b>Portugal</b>	50	0,4
<b>Suecia</b>	118	1,0
<b>Turquía</b>	176	1,4
<b>Gran Bretaña</b>	2.866	23,2
<b>Total<sup>a</sup></b>	12.384	100,0

<sup>a</sup> El total no comprende los gastos administrativos y los asignados a instituciones multilaterales como la UEP y otros pequeños países.

Fuente: W. A. Brown y R. Opie, *American Foreign Assistance*, The Brookings Institution, Washington, 1953, p. 222.

*CUADRO 13.2. Ayudas enviadas a Europa, 1942-1952 (miles de millones de dólares)*

	<b>Período</b>	<b>Dólares corrientes</b>	<b>Dólares según el poder adquisitivo de 1948</b>	<b>% de Estados Unidos</b>
<b>Lend-Lease</b>	1942-1945	44,6	62	98
<b>UNRRA</b>	1943-1947	4,0	5	72
<b>Ayuda provisional Garioa</b>	1945-1948	16,3	20	100
<b>ERP</b>	1948-1952	12,5	12	100
<b>Total</b>			99	

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos oficiales anteriormente citados.

Finalmente, tiene cierto interés ofrecer una estimación del volumen total de ayudas enviadas a Europa (cuadro 13.2, en el que se ha tenido en cuenta la deflación, aunque sea de forma aproximada, de los flujos relativos a los diversos planes de ayuda, a fin de poderlos agrupar de forma más correcta). Se llega a unos cien mil millones de dólares de 1948, que corresponden a cerca de ochocientos cincuenta mil millones de dólares de 2015, de los que al menos dos tercios se gastaron en armamento. A una cifra tan elevada ascendió la contribución de los recursos que llegaron a Europa, en gran parte procedentes de Estados Unidos, para ganar la guerra contra Alemania y para reactivar la economía europea; pero la contribución organizativa que los americanos dieron tuvo por lo menos la misma importancia. Solo un país como Estados Unidos, acostumbrado a proyectar y administrar empresas de dimensiones colosales, podía hacer frente con tanta eficacia a una movilización bélica en una escala tan grande y, después, a una enorme y coordinada presencia en Europa para acompañar en la reconstrucción, junto a la creación de nuevos organismos que proporcionaran a las relaciones económicas internacionales la dirección que hasta entonces les había faltado (véase el apartado 3).

## 2. EL PLAN MARSHALL Y LOS INICIOS DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN EUROPEA

Aparte del papel desempeñado en la reconstrucción material de la economía europea, el Plan Marshall fue estratégico también por otro motivo, como ya han reconocido los historiadores,[12] a saber, porque hizo, por así decirlo, de «comadrona» en el nacimiento de una nueva conciencia en Europa. Veamos cómo.

Después de que los americanos hubieran anunciado el Plan Marshall, Gran Bretaña y Francia pensaron en liderar la administración de dicho plan por parte europea, aliándose y poniéndose al frente del grupo de naciones adheridas. El 12 de julio de 1947 se creó en París un Comité para la Cooperación Económica Europea, con representantes de todos los países. La tarea de este Comité era encargar estudios técnicos sobre las economías europeas para que cada país pudiera formular su propio plan cuatrienal y para que los objetivos de cada estado fueran compatibles a nivel agregado. A continuación se pensó en dar un mayor relieve y oficialidad al grupo, transformándolo el 16 de abril de 1948 en la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE).[13]

Los americanos veían en la OECE la anticipación de un orden federativo de Europa y pensaron confiar a dicha organización tareas importantes, como la distribución de los fondos del Plan Marshall entre los países europeos. Pero la OECE demostró pronto que no tenía poder de decisión, que los países europeos estaban todavía celosamente anclados en la individualidad nacional y no querían delegar en organismos supranacionales, y que, por tanto, su dimensión política era completamente secundaria. Siguió funcionando perfectamente a nivel técnico y de consulta, hasta que en 1961 se transformó en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, en inglés OECD), con la

incorporación de otros países desarrollados, como Canadá, Australia y Japón.

No fue, pues, aquel el impulso que triunfó en el camino de la integración europea; en realidad, los americanos infravaloraron las resistencias que todavía eran fuertes en Europa respecto a una solución política de los conflictos europeos a través de un orden federal semejante al estadounidense. Pero afortunadamente la historia no terminó aquí. Esta vez los europeos tenían fuertes incentivos para encontrar soluciones cooperativas, también por la insistencia de los americanos y por la presencia del Plan Marshall, que aliviaba las necesidades más urgentes. Fue la aparición de otro grave problema la que se mostró más fecunda en soluciones creativas. Con el Plan Marshall había quedado claro que ya no se podía aplazar la reconstrucción de la economía y del estado Alemán, aunque este había visto reducida su potencia tras la asignación de una zona a la Unión Soviética, que se constituyó en estado autónomo en el seno del bloque soviético. Sin embargo, los franceses continuaban temiendo la reconstitución de la industria pesada alemana y agitaban la cuestión de la institución de una alta autoridad que ejerciera el control del Ruhr. El problema estaba en que no se tenía claro quién debía ejercer dicha autoridad. Los franceses no querían que fuese gobernada por los americanos y se daban cuenta de que Gran Bretaña, con la que habían pensado en un principio poder compartir el liderazgo en Europa, no se mostraba muy activa en la búsqueda de soluciones, al no sentirse económicamente parte integrante de la Europa continental.[\[14\]](#)

Fue gracias al valor del ministro de Asuntos Exteriores francés, Robert Schuman,[\[15\]](#) que se propuso una solución completamente innovadora, sin ni siquiera informar previamente a los ingleses, y con la plena conciencia, como ha escrito Milward, de que ello significaría el final de la cooperación anglo-francesa.[\[16\]](#) Y dicha solución fue un acuerdo directo con los alemanes para la constitución de un organismo conjunto supranacional, con pleno

poder de decisión, abierto a la adhesión de otros países, para el control de los sectores del carbón y del acero.[\[17\]](#) Pero conozcamos los efectos que preveían para Francia (y para toda Europa) a través de las palabras que pronunció el propio Schuman:

La solidaridad de producción así constituida pondrá de manifiesto que toda guerra entre Francia y Alemania no solo resulta impensable, sino materialmente imposible. La creación de esta poderosa unidad de producción, abierta a todos los países que quieran participar y destinada a proporcionar a todos los países que se agrupen en ella los elementos fundamentales de la producción industrial en las mismas condiciones, pondrá los cimientos concretos de su unificación económica.[\[18\]](#)

Este acuerdo, en el que participaron inicialmente seis países (aparte de Francia y Alemania lo hicieron Bélgica, Holanda, Luxemburgo y, sorprendentemente, Italia),[\[19\]](#) fue firmado el 18 de abril de 1951 y dio lugar a la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA, en inglés ECSC). En los años siguientes, la CECA, inicialmente también con fondos del ERP, creó un mercado común para el carbón y el acero, suprimiendo aranceles, contingentes y otras restricciones, y armonizando tecnología y salarios, demostrando así que una institución supranacional podía trabajar en interés de todos sus miembros.[\[20\]](#) Justamente por este efecto demostrativo y por el eje franco-alemán sobre el que se fundó la CECA, dicha institución se reveló estratégica para abrir aquel camino, largo pero eficaz y acumulativo, hacia la integración económica europea que nunca había podido realizarse en el pasado. Gran Bretaña, que no quiso participar, se aisló cada vez más de Europa, hasta que, a finales de los años sesenta, decidió dar un giro a su rumbo, como veremos en el capítulo 15.

Junto a la CECA, se puso en funcionamiento otra institución, el 19 de septiembre de 1950: se trataba de la Unión Europea de Pagos

(UEP, en inglés EPU), que, en un contexto de escasez de reservas por parte de los bancos centrales europeos, tenía que financiar déficits temporales de las balanzas de pagos, con el fin de no obstaculizar los flujos de importación y exportación a causa de la falta de medios de pago.<sup>[21]</sup> La UEP, en cuya idea colaboraron los americanos, que la financiaron mediante el ERP, fue, pues, el primer experimento de cooperación monetaria,<sup>[22]</sup> que perfeccionó los métodos de intervención en el mercado financiero, pero que, sobre todo, acostumbró a negociaciones que debían proporcionar beneficios para todos y mostró a los europeos el valor superior de un comportamiento cooperativo. Fue mérito de la UEP que muchas de las restricciones al comercio vigentes en aquella época fueran eliminadas. Pero comercio y dinero se fueron insertando en un nuevo contexto mundial, del que daremos cuenta en el próximo apartado.

En conclusión, puede decirse que el Plan Marshall reintrodujo el multilateralismo, después de las experiencias negativas del bilateralismo de los años de entreguerras, dio un impulso estratégico al proceso de integración europea, comenzó una era de gran expansión económica mundial (de la que nos ocuparemos en el capítulo 14), amplió las áreas de negociación internacional y difundió el modelo estadounidense de organización económica en Europa. Nunca se había visto en la historia que el país vencedor ayudase a reconstruir, a su costa, a aliados y derrotados, afirmando la hegemonía propia, que podemos reconocer sin dificultades como ganada sobre el terreno.

### 3. LA CREACIÓN DE ORGANISMOS ECONÓMICOS INTERNACIONALES: GATT, FMI Y BANCO MUNDIAL

En 1946 se creó en el seno de las Naciones Unidas<sup>[23]</sup> un comité preparatorio de 19 países con el fin de elaborar un convenio

para constituir un organismo delegado para la supervisión del comercio internacional. En 1947 se redactó la carta constitutiva de una Organización Internacional de Comercio (en inglés ITO), que nunca fue ratificada por Estados Unidos, por considerarla demasiado vinculante. En su lugar entró en funciones en 1948 otra institución, surgida como foro para negociaciones comerciales y denominada GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*, Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), que tuvo mucho éxito. Los criterios establecidos para la conducción de las negociaciones fueron sustancialmente tres:

- a) No discriminación, es decir, aplicación generalizada de la cláusula de la NMF (nación más favorecida, explicada en el capítulo 7). Se previeron algunas excepciones, entre ellas cláusulas *antidumping* y uniones aduaneras. También se permitieron los acuerdos preferenciales ya existentes (como los de la Commonwealth).
- b) Eliminación de las restricciones cuantitativas (contingentes).
- c) Reciprocidad, o sea, concesión de las mismas condiciones para todos los socios. También en este caso fueron previstas excepciones para los países más atrasados.[\[24\]](#)

Las sesiones de negociación (rondas; en inglés, *round*) comenzaron ya en 1947, en Ginebra, con 123 acuerdos alcanzados por 23 países, que establecieron dar continuidad a las negociaciones y crearon precisamente el GATT en enero del año siguiente; después vino la ronda Annécy (1953), seguida por otras cuatro negociaciones en los años cincuenta, que llegaron a eliminar casi todas las restricciones cuantitativas, aparte de reducir los aranceles. En los años sesenta tuvo lugar una ronda importante, denominada «ronda Kennedy» por el presidente estadounidense bajo cuyo mandato comenzó, que logró disminuir en un tercio los aranceles sobre los productos industriales. La última negociación, denominada «ronda Uruguay», terminó en 1994 con resultados importantes, como la inclusión en las negociaciones comerciales

internacionales del sector agrícola y de los servicios, tradicionalmente excluidos, y con la creación de un organismo más fuerte —pese a que esta idea había sido rechazada en 1947—, denominado Organización Mundial del Comercio (OMC; en inglés, WTO), que empezó a funcionar en 1995 y que también tiene el poder sancionador que le había sido negado al GATT.

En el frente monetario, después de la Carta Atlántica, Harry White, por cuenta de Estados Unidos, continuó estudiando un plan para la reintroducción del patrón oro, que se hizo público en abril de 1943 y que preveía la creación de un fondo con poder de intervención para sostener los tipos de cambio en vigor. Entretanto, John Maynard Keynes preparaba una contrapropuesta, que presentaba notables elementos de diferencia, como muestra el cuadro 13.3. El proyecto de Keynes era en realidad mucho más amplio y habría llevado a un auténtico y verdadero gobierno mundial de los flujos financieros, en un intento de eliminar de raíz los desequilibrios de las balanzas de pagos, por medio de una monitorización centralizada que introdujese elementos disuasorios para los países con déficit y para los países con superávit que pretendiesen permanecer en tal estado de desequilibrio. Al frente de este mecanismo de control integrado por los flujos financieros globales debía ponerse una *Clearing Union* (o unión de compensación), con su propia moneda, que se utilizaría únicamente en las transacciones entre bancos centrales (véase el cuadro 13.3). El gobierno estadounidense no estuvo dispuesto a aceptar la creación de un organismo superior y apoyó su propio proyecto, que proponía la creación de un fondo de intervención controlado por el país que más recursos aportara a dicho fondo (es decir, Estados Unidos), con alguna enmienda inspirada en las ideas de Keynes (en particular, la creación de un banco mundial, pero con características distintas de las previstas por Keynes). En julio de 1944 se celebró, en una pequeña ciudad norteamericana llamada Bretton Woods, una reunión de los países que formaban parte de las Naciones

Unidas, donde se discutió el proyecto, que sería después ratificado, en 1945, por 45 países, lo que dio lugar a la creación del Fondo Monetario Internacional (FMI; en inglés, IMF) y del Banco Mundial (que en la época se denominó Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo, BIRD; en inglés, IBRD); ambos entraron en funcionamiento en 1947.[\[25\]](#)

CUADRO 13.3. *Principales características de las dos propuestas alternativas presentadas por Keynes y White en Bretton Woods*

<b>Keynes: Clearing Union (unión de compensación) y Bancor</b>	<b>White: Fondo de Estabilización y Unitas</b>
1. Cuotas iniciales asignadas entre los países adheridos mediante creación de crédito por parte de la <i>Clearing Union</i> , una especie de banco central del mundo.	1. Cuotas iniciales depositadas por los países adheridos mediante suscripción de capital del Fondo, con parte de las reservas del propio banco central.
2. Las cuotas representan un derecho de utilización de la propia cuenta internacional en la <i>Clearing Union</i> .	2. Las cuotas representan un derecho de adquisición de los depósitos de otros miembros.
3. Las transacciones internacionales deben centralizarse en la <i>Clearing Union</i> , por medio de controles nacionales.	3. Libertad de transacciones internacionales.
4. Controles sobre los movimientos internacionales de capital con la obligación de actuar preventivamente.	4. Controles sobre los movimientos de capitales en línea de principio, pero correctivos aplicados solo <i>ex post</i> .
5. Correctivos aplicados deliberadamente también al socio más fuerte.	5. Amenazas de sanciones al socio más débil.
6. Política expansiva de la <i>Clearing Union</i> .	6. Repartición de los recursos financieros existentes, pero sin objetivos de expansión de la liquidez.
7. Atenciones especiales a los países más pequeños y pobres.	7. Los países destruidos por la guerra no reciben más que sus fondos si estuvieran bloqueados con anterioridad.

Fuente: Apuntes de Keynes preparados para la conferencia de Bretton Woods, cit. en A. van Dormael, *Bretton Woods. Birth of a monetary system*, Palgrave Macmillan, Londres, 1978, pp. 69-70.

Obsérvese que el artículo XIV del estatuto del Banco Mundial le impedía, a pesar de su nombre, ocuparse de la reconstrucción europea, para la cual los americanos habían lanzado el Plan

Marshall. En realidad, el Banco Mundial se convirtió muy pronto en un banco para el desarrollo de los países atrasados, sin ninguna relación con aquella *Clearing Union* que Keynes había concebido como banco central del mundo.<sup>[26]</sup> Por lo que se refiere al FMI, dos eran principalmente sus tareas: la supervisión del nuevo sistema de cambios fijos y las intervenciones de apoyo financiero a países con dificultades temporales. La supervisión que el FMI ejerció sobre el patrón de cambios oro (*gold exchange standard*),<sup>[27]</sup> que se reintrodujo a partir de 1947, fue irreprochable, pero no pudo impedir que las reservas de oro de Estados Unidos, que constituían más de los dos tercios del oro del mundo al comenzar el sistema de Bretton Woods (como se vino denominando comúnmente al nuevo sistema de cambios fijos), se redujeran al 20% a finales de los años sesenta, lo que, junto con otros factores, creó las condiciones para un abandono del patrón oro en 1973, con la declaración de inconvertibilidad del dólar. Desde entonces ha prevalecido un sistema mundial de cambios fluctuantes, que ya no necesita de un fondo de intervención.

La otra tarea del FMI estaba limitada por los escasos recursos propios de los que el fondo disponía, así que se desarrolló un método de intervención que asignaba al fondo un papel de garante y explorador: el fondo se encargaba de inspeccionar al país que pedía un préstamo, de acordar un plan de medidas de política económica y de conceder un crédito modesto, que después se completaba con otras fuentes, las cuales se añadían en la confianza de que el país deudor se avendría a las exigencias del FMI. Este es todavía el papel del FMI, que muchos querrían hoy reformar, en parte porque sus recursos son ya completamente inadecuados para financiar la economía mundial, como veremos en el capítulo 17.<sup>[28]</sup>

En conclusión, puede decirse que en la segunda posguerra tuvo lugar una gran actividad institucional a nivel internacional, sea en el ámbito económico, sea en el ámbito político (la ONU) y militar (la North Atlantic Treaty Organization, NATO, u Organización del

Tratado del Atlántico Norte, OTAN, creada en 1949), porque la experiencia negativa de dos guerras mundiales y de una gran crisis había sugerido la necesidad de controlar desde el principio el desarrollo de los inevitables *shocks* que el mundo estaba destinado a sufrir por causas naturales y, aún más, por conflictos generados por pueblos e individuos, con el fin de impedir que los efectos perversos se acumulasen y finalmente estallasen con consecuencias trágicas. Además, la creación de organismos internacionales ha contribuido a *multilateralizar* las negociaciones, lo que se ha traducido en una mayor eficiencia y equidad en las decisiones adoptadas, por la presencia simultánea de todas las partes interesadas en las negociaciones. Si el mundo ha disfrutado de más de medio siglo de relativa paz y prosperidad, ello se debe, sin duda, a los «faros» que han garantizado un trayecto seguro a los buques que atraviesan mares tempestuosos y a los lugares de negociación instituidos para resolver pacíficamente los conflictos. Hoy hay mucho que mejorar en las instituciones nacidas después de la segunda guerra mundial, pero ya se ha trazado, de forma irreversible, el camino que hay que recorrer.

#### 4. LA RECONSTRUCCIÓN EN LOS CUATRO PRINCIPALES PAÍSES EUROPEOS

La literatura sobre la reconstrucción en Europa es ya muy abundante, porque se trata de años en los que se pusieron los cimientos de nuevas democracias, de un nuevo tipo de convivencia entre los estados europeos y de un nuevo modelo económico inspirado en Estados Unidos (se habla, en efecto, de la «americanización» de los diversos países europeos), moderado por un estado del bienestar que tiende a ser cada vez más universal, como veremos en el capítulo 14.[\[29\]](#) Aquí ofreceremos alguna observación sobre ciertos aspectos de fondo sobre la reconstrucción

de los cuatro grandes países europeos de los que también se han repasado antes las vicisitudes con más detalle.<sup>[30]</sup> Ante todo, las investigaciones disponibles han dejado claro que la capacidad productiva de varios países había sido mucho menos destruida que las infraestructuras: en Italia no se había perdido más del 10% de la capacidad productiva industrial, pero en el sector mecánico la capacidad productiva después de la guerra era superior a la de antes en por lo menos un tercio;<sup>[31]</sup> las investigaciones de Abelshauser han puesto de manifiesto que Alemania terminó la guerra con un capital fijo, en el sector industrial, superior en un 11% al que estaba disponible en 1936, y en gran medida se trataba de instalaciones recientes;<sup>[32]</sup> en Francia no hubo pérdidas importantes, pero el equipamiento industrial sufría todavía las consecuencias de la fallida recuperación de la Gran Crisis, mientras que Gran Bretaña salió de la guerra casi intacta, aunque con un capital fijo envejecido y con todos sus problemas de antes.

Así pues, no era capacidad productiva lo que faltaba. Como ya se ha dicho anteriormente, lo que faltaba era un contexto internacional favorable a la recuperación productiva, que fue precisamente lo que las diversas organizaciones internacionales hicieron posible,<sup>[33]</sup> al poner en marcha la recuperación, cuyos resultados pueden apreciarse en el cuadro 13.4.<sup>[34]</sup> Los mejores resultados fueron los de Alemania —la cual, sin embargo, padecía un nivel de partida terriblemente bajo en 1948—, seguida de Austria, Italia y Francia, mientras que todos los demás países se sitúan en niveles de aumento comprendidos entre el 10 y el 17%. También reviste cierto interés detenerse en el uso que se hizo de los fondos de contrapartida, mediante la información que suministra el cuadro 13.5. Se observa, en efecto, que los países con mejores resultados productivos son también los que han utilizado una mayor cantidad de fondos de contrapartida con fines productivos, denotando de esta manera una particular atención a políticas económicas orientadas a sostener la oferta. En particular, la lentitud de la economía inglesa

de esta época, preludio de años sucesivos de crecimiento lento, está ligada a la escasa atención de los ingleses por aumentar las inversiones y poner al día las tecnologías[35] y, probablemente, también con su ausencia de la CECA. Otros hechos notables que deben recordarse con respecto a este período, en Gran Bretaña, son: *a) la National Insurance Act*, ley inspirada en el informe Beveridge de 1942,[36] que introducía el servicio nacional de salud y el pago de subsidios familiares y de pensiones de vejez; *b) las extensas nacionalizaciones de los sectores del carbón, acero, electricidad, gas, transportes aéreos, ferrocarriles, caucho y teléfonos*, llevadas a cabo por los gobiernos laboristas. No se trata tanto de una característica distintiva en sí misma (fueron muchas las empresas públicas y nacionalizadas también en los demás países europeos), pero en Gran Bretaña las nacionalizaciones se produjeron sobre una base preponderantemente ideológica, mientras que en los otros países habían sido heredadas del pasado (como en Italia o Alemania) o se realizaron para alcanzar objetivos precisos de política económica, como en Francia. Sin embargo, la presencia en Gran Bretaña de un amplio sector nacionalizado no se combinó con una política industrial fuerte, lo que impidió una utilización expansiva de las empresas públicas, que en general se administraron como monopolios estatales.

CUADRO 13.4. *Aumento de la renta nacional entre 1948 y 1952 (1948 = 100)*

<b>Austria</b>	144
<b>Bélgica</b>	113
<b>Dinamarca</b>	113
<b>Francia</b>	127
<b>Alemania (República Federal)</b>	161
<b>Grecia</b>	114
<b>Irlanda</b>	113
<b>Italia</b>	131
<b>Holanda</b>	111
<b>Noruega</b>	113
<b>Portugal</b>	106
<b>Suecia</b>	114
<b>Gran Bretaña</b>	105
<b>Estados Unidos</b>	114

Fuente: Base de datos de Maddison.

Así pues, entre los cuatro principales países europeos, tres destacan por unos resultados particularmente brillantes, no solo relacionados con el Plan Marshall, sino también con una serie de importantes medidas de política económica. En Alemania hay que recordar tres: a) la reforma monetaria de 1948, que volvió a poner en funcionamiento la economía de mercado y permitió la plena actividad de la industria alemana; b) la adopción de una *economía social de mercado*,<sup>[37]</sup> es decir, de una economía mixta respetuosa con el mercado, pero atenta para corregir sus efectos distributivos menos aceptables; c) una cooperación entre capital y trabajo permitida por la cogestión (*Mitbestimmung*, introducida en 1951), o sea, por la presencia de los representantes sindicales en el consejo de vigilancia de las empresas. El conjunto de estas políticas y de las condiciones internacionales más arriba ilustradas permitió a Alemania una recuperación muy rápida y, más adelante, un «milagro económico», del que nos ocuparemos en el próximo capítulo.

CUADRO 13.5. *Utilización de los fondos de contrapartida (en porcentajes)*

	Amortización de deuda pública o inutilizados	Fines productivos
Austria	46	54
Dinamarca	83	17
Francia	8	92
Alemania (República Federal)	9	91
Grecia	45	55
Italia	14	86
Noruega	100	0
Holanda	62	38
Gran Bretaña	100	0
Todos los países adheridos	46	54

Fuente: Van Dormael, *Bretton Woods. Birth of a monetary system, op. cit.*, p. 244.

En Francia, los problemas de control macroeconómico no fueron de fácil solución, con crisis intermitentes de la balanza de pagos e inflación, pero el sistema productivo volvió a ponerse en marcha por la decisión adoptada por De Gaulle, en enero de 1946, de confiar en la programación. Se creó un pequeño *Commisariat du plan* (Comisariado para la Programación) en la presidencia del Consejo, con Jean Monnet como jefe, el cual fue muy hábil para obtener el consenso nacional e internacional sobre algunos objetivos productivos básicos (inicialmente carbón, acero, electricidad, cemento, maquinaria agrícola y ferrocarriles), y formuló su primer plan quinquenal (*Plan de modernisation et d'équipement*). También el método fue innovador: se establecían objetivos realistas y mutuamente compatibles, después se procedía a un nivel de concertación con quienes estaban implicados en la realización del plan y finalmente se creaban los incentivos adecuados. Los resultados del primer plan, iniciado en 1947, se consideraron tan positivos que la programación se convirtió en un instrumento permanente de la política económica en Francia hasta finales de los

años setenta[38] e inauguró esa fuerte implicación del estado Francés en el proceso de desarrollo económico del país que se mantuvo como una constante incluso cuando la programación fue abandonada.

Italia[39] tuvo que trabajar mucho para restaurar una democracia ausente durante más de veinte años, en presencia de un fuerte Partido Comunista que, con la alianza de los socialistas, amenazaba con ganar las elecciones y volver a empujar al país hacia una dictadura, aunque fuera de signo contrario. El 8 de abril de 1948 las elecciones dieron la victoria al partido del centro, la Democracia Cristiana, que administró el Plan Marshall con una orientación productivista y europeísta,[40] entró en la OTAN y ligó estrechamente a Italia a la suerte de las democracias occidentales avanzadas. El empresariado italiano, puesto en contacto con el modelo americano, estuvo en condiciones de incorporar lo que le era útil y equipar sus mayores empresas, a la vez que mostraba capacidad de reorganización creativa del amplio mundo del artesanado y de la pequeña empresa, y lanzaba al país a un «milagro económico» semejante al alemán.[41]

## **Capítulo 14**

### **DESDE LA EDAD DE ORO DEL CRECIMIENTO EUROPEO HASTA EL RETORNO DE LA INESTABILIDAD**

Existen multitud de obras<sup>[1]</sup> que abordan las vicisitudes por las que pasó Europa en la segunda mitad del siglo XX. En este capítulo nos limitaremos a presentar los aspectos más destacados. Nunca antes Europa había experimentado una creciente prosperidad como la que vivió en la época de los «milagros económicos», entre el momento de la reconstrucción y mediados de los años setenta. Sin embargo, este dinámico proceso de crecimiento se vio interrumpido por una serie de acontecimientos que frenaron en buena medida la velocidad y provocaron efectos perversos que desembocaron en una nueva gran crisis, de la que nos ocuparemos en el capítulo 17. Antes analizaremos, en este capítulo, las causas del desarrollo y los factores determinantes de las posteriores dificultades.

#### **1. MILAGROS ECONÓMICOS: HECHOS E INTERPRETACIONES**

El primer hecho en el que hay que insistir es que cuando hablamos de Europa hasta la caída de la Unión Soviética nos referimos siempre a la Europa occidental, porque la parte oriental experimentó vicisitudes no solo políticas, sino también económicas,

completamente aparte, cerrada como estaba por un «telón de acero», para aislarla de la «contaminación» del capitalismo occidental. Le había sido impuesto el modelo soviético de eliminación de la propiedad privada y de planificación centralizada, que le fue aplicado más o menos rígidamente, y sus relaciones económicas eran sobre todo con la Unión Soviética, en el seno de una organización de intercambios conocida como COMECON, que habría tenido que parecerse a la Comunidad Europea (de la que hablaremos en el próximo capítulo), pero que en realidad era poca cosa, manipulada como lo fue por los intereses exclusivos de la Unión Soviética y oprimida por una gestión burocrática. No ha habido un especial interés por los acontecimientos económicos que se produjeron en este contexto en cada uno de los países pertenecientes al área situada bajo la hegemonía soviética,[\[2\]](#) dado que lo poco que se pudo conseguir en ellos en un primer período[\[3\]](#) se convirtió en algo inútil y, en gran medida, incluso fue destruido tras la quiebra del modelo soviético y la difícil fase de transición posterior.[\[4\]](#)

Retomando ahora el hilo del discurso sobre los países de la Europa occidental, vamos a documentar, en primer lugar, el gran salto productivo que dieron, para después ilustrar sus mecanismos y problemas. Una mirada al cuadro 14.1 nos da la medida de los resultados conseguidos en los años de la gran expansión hasta 1973 y que se mantuvieron también después, aun cuando las tasas de crecimiento mundiales se redujeran notablemente, como veremos más adelante. Tomando como referencia el país líder, Estados Unidos, se pone de manifiesto un gran proceso de *catching up* por parte de la Europa occidental (y aún más de Japón, pese a que este país partiese de niveles más bajos que los europeos): las tasas de crecimiento europeas y japonesas han sido en promedio siempre superiores a las del país líder, de forma que los niveles correspondientes a Estados Unidos se han aproximado respecto a 1950, aunque la diferencia no haya desaparecido del todo. Además,

si, en general, Europa occidental ha mejorado considerablemente, se observa que también en el interior de dicha área los países con mayor crecimiento son aquellos que al principio presentaban niveles más bajos, aunque la correlación negativa no es perfecta<sup>[5]</sup> (véase la figura 14.1). El caso de Gran Bretaña, que en 1950 se encontraba entre los países mejor situados en Europa, con un nivel de 72 respecto a Estados Unidos, es paradigmático, pues dicho país permaneció en la misma posición incluso en 1973, alcanzado y a veces superado por gran parte de los estados de Europa occidental. Así pues, no es de extrañar la existencia de una amplia literatura sobre el continuo declive inglés.<sup>[6]</sup> También Irlanda presentó un pobre resultado, ya que apenas pasó de 36 a 46, al igual que Noruega (que subió de 52 a 67), mientras que Italia registró un índice de crecimiento de los más altos en términos absolutos y similar al de Alemania. Los tres países mediterráneos —Grecia, Portugal y España—, que partían de niveles semejantes a los de Japón y más bajos que los de los demás países de Europa occidental, se vieron ciertamente en condiciones de crecer, en conjunto, más que cualquier otro país europeo,<sup>[7]</sup> pero muy por debajo de los resultados japoneses,<sup>[8]</sup> manteniéndose en 1973 lejos todavía del resto de Europa occidental.

CUADRO 14.1. *PIB per cápita en Europa de 1950 a 1973 (en dólares internacionales de 1990)*

	Tasas de crecimiento anual 1950-1973	Niveles (EE. UU. = 100)	
		1950	1973
Austria	4,9	39	67
Bélgica	3,5	56	73
Dinamarca	3,1	70	84
Finlandia	4,3	43	66
Francia	4,0	55	79
Alemania	5,0	45 <sup>a</sup>	72 <sup>a</sup>
Italia	5,0	36	64
Holanda	3,4	61	78
Noruega	3,2	52	67
Suecia	3,1	70	81
Suiza	3,1	93	109
Gran Bretaña	2,4	72	72
Grecia	6,2	20	41
Irlanda	3,1	37	46
Portugal	5,7	22	44
España	5,8	25	52
Estados Unidos	2,4	100	100
Japón	8,0	20	69

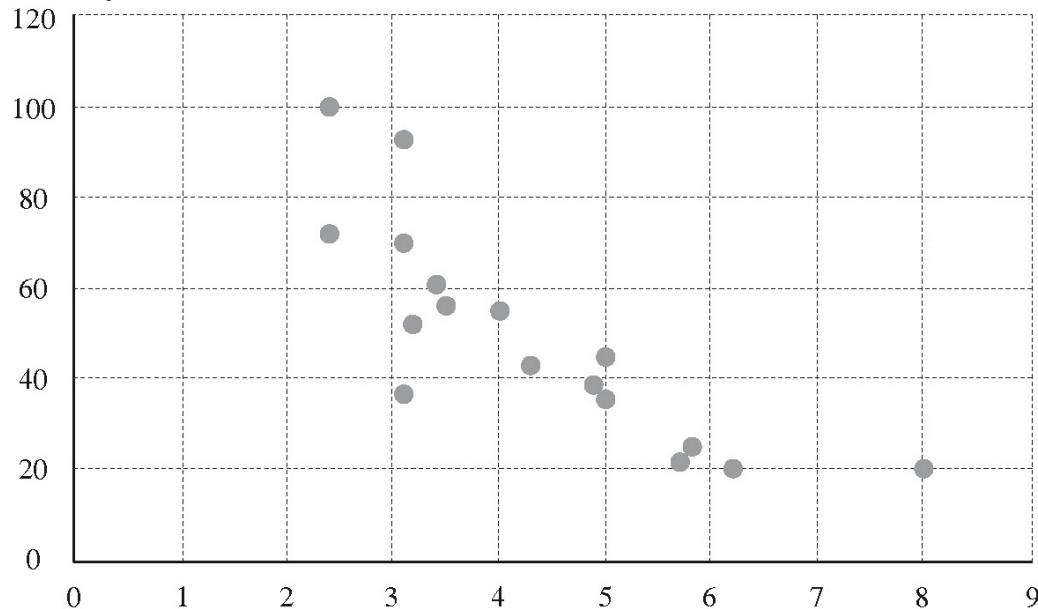
<sup>a</sup> Solo la República Federal.

Fuente: A. Maddison, *The World Economy: A Millennial Perspective*, OCDE, París, 2002.

Después de haber ilustrado sintéticamente los datos cuantitativos en los que se basa la expresión «edad de oro», usada para indicar la pujante expansión posbética de Europa occidental, ahora podemos pasar revista de forma esquemática a los principales elementos interpretativos:

1. La creación de nuevas instituciones que se mostraron particularmente idóneas para fomentar la coordinación de las políticas económicas, como ya se ilustró en el capítulo 13. A estas instituciones internacionales se le sumó el proceso de integración europea, que abordaremos en el siguiente capítulo.[\[9\]](#)

FIGURA 14.1. Correlación entre las tasas de crecimiento del PIB per cápita de 1950 a 1973 y los niveles de 1950



Fuente: Maddison, *The World Economy: A Millennial Perspective*, op. cit.

2. La existencia de una amplia reserva de fuerza de trabajo subocupada o desempleada, especialmente en la agricultura, preparada para volcarse en la industria y sin pretensiones de aumentos salariales, lo que permitió una ampliación del sector industrial mediante la acumulación de beneficios, a través de un proceso de *capital widening* (ampliación de la capacidad productiva) que aumentó la productividad media del sistema y, en consecuencia, el consumo.[\[10\]](#)

3. Las «ventajas del atraso», de reminiscencias gerschenkronianas, o dicho de otro modo, el «gap [vacío] tecnológico» que permitió a Europa imitar a Estados Unidos, «americanizándose» con mayor o menor intensidad.[\[11\]](#)

4. La gran liberalización progresiva del comercio internacional a través del GATT, que por una parte ha permitido una mejor especialización del trabajo y por otra ha aumentado la competencia, dos movimientos que han incrementado la eficiencia en el uso de los recursos mundiales.

5. El bajo crecimiento de los precios de las materias primas y, en consecuencia, unos *términos de intercambio* (es decir, una relación entre el aumento de los precios de las exportaciones con el aumento de los precios de las importaciones) favorables.

6. Los bajos niveles de especulación financiera debidos a los tipos de cambio fijos (sistema de Bretton Woods) y un fuerte incentivo a la inversión exterior directa, por medio del crecimiento de las multinacionales.

7. Las políticas económicas internas expansivas, aunque solo en pocos casos (y no los más afortunados) de signo puramente keynesiano por el lado del apoyo de la demanda, pero sobre todo por el lado de las políticas industriales de cualificación y apoyo de la oferta.

Se trata, pues, de un amplio abanico de condiciones favorables, al conjunto de las cuales se tuvo acceso como nunca se había tenido en la historia anterior. También fueron años favorables desde el punto de vista de la distribución de los frutos de esta creciente prosperidad, ya que la introducción o la difusión del estado del bienestar permitió limitar las desigualdades, hasta tal punto que se desarrolló la idea de que el crecimiento, por su propia naturaleza, podía aumentar el bienestar de toda la población, una idea que, por desgracia, fue desmentida más adelante. Pero veamos ahora cómo se estableció ese estado del bienestar en Europa occidental.

## 2. EL ESTADO DEL BIENESTAR

Desde sus orígenes, la sociedad ha estado caracterizada por las desigualdades, pero el principio de solidaridad, connatural a las civilizaciones europeas fundamentalmente por sus raíces cristianas, puso desde muy pronto remedio a esta situación: baste pensar en las obras caritativas de tipo religioso que en el Medievo y en la Edad Moderna socorrían a los necesitados, a los huérfanos y a los demás

grupos débiles de la población. Con el inicio de la revolución industrial, este impulso solidario se fue consagrando poco a poco de forma institucional, bien a través de una fiscalización progresiva (es decir, de una carga impositiva más elevada en el caso de los ricos que en el de los pobres), que permitía financiar la educación y la asistencia, bien a través de una cobertura cada vez más generalizada de los riesgos, gracias, sobre todo, a las contribuciones de los empresarios, pero también a los subsidios públicos.

Tras la segunda guerra mundial se avanzó hacia la aprobación de medidas en esta dirección, con el objetivo de lograr una sociedad más igualitaria y justa. Los principales ámbitos de intervención fueron la educación pública, la sanidad nacional, los subsidios de desempleo o de situaciones de necesidad demostradas, las pensiones y la asistencia para aquellos ciudadanos que se encontraban en una situación de especial desventaja (la cobertura del seguro de accidentes laborales ya se había generalizado a finales del siglo XIX). A estos elementos se les añadieron otros similares, como el acceso a la cultura —con la creación de bibliotecas y el apoyo a los museos, a los teatros y a la organización de eventos públicos— o la protección del medio ambiente, entendido como un espacio que se debía defender por motivos éticos, estéticos y sanitarios en beneficio de todos los ciudadanos. En Europa existen dos modelos de estado del bienestar: el alemán y el nórdico.[\[12\]](#)

El modelo de *estado del bienestar* alemán, conocido como *economía social de mercado*, se caracteriza porque su financiación corre a cargo principalmente de los empresarios, con una modesta participación de los empleados y una contribución más importante del estado, especialmente para la asistencia y los servicios no directamente relacionados con los trabajadores. Lo introdujo Bismarck en los años ochenta del siglo XIX para los empleados de las grandes empresas y se generalizó tras la segunda guerra

mundial, coincidiendo con la introducción de la cogestión (*Mitbestimmung*, 1952), que garantizaba a los trabajadores una presencia en los consejos de vigilancia de las grandes sociedades.

El modelo sueco de *estado del bienestar universal* se parece en su estructura al alemán, en el sentido de que también en este caso el estado vela por el ciudadano de forma amplia y sólida, pero se diferencia por sus fundamentos: mientras que en Alemania el estado social es una consecuencia del desarrollo industrial, en Suecia ha sucedido justo lo contrario, es decir, se han utilizado los derechos sociales de cada ciudadano para generar el crecimiento económico. De hecho, el crecimiento se ofrece como derecho civil y no como beneficio derivado del trabajo, por lo que se financia exclusivamente a través de los impuestos. En 1946, el nuevo gobierno socialdemócrata puso en marcha un programa de reformas que preveía un fuerte endeudamiento estatal para construir el estado social. Los efectos sobre el sistema productivo fueron extraordinariamente positivos, con unas nuevas generaciones más formadas y preparadas, que permitieron a las empresas del país dar un salto cualitativo, y una población con un nivel de vida más estable y cada vez mejor, que se tradujo en un importante mercado interno. De este modo, la elevada recaudación fiscal que se consiguió gracias al aumento de la renta compensó y redujo la deuda pública, que se había mantenido a un alto nivel al principio.

Durante mucho tiempo Estados Unidos ha criticado los modelos europeos de bienestar porque siempre han considerado que el individuo es responsable no solo de conseguir, con su propio trabajo, un nivel de vida adecuado, sino también de ayudar a los menos afortunados a través de la filantropía de los ciudadanos particulares, las fundaciones, las agrupaciones religiosas y las asociaciones.[\[13\]](#) No fue hasta después de la crisis de 1929 cuando el *New Deal* de Roosevelt introdujo, a través de la ley *Social Security Act*, paquetes de asistencia para los ciudadanos que se encontraban en una situación difícil (véase el capítulo 11). Se trata

de un sistema cuyo objetivo es reducir al mínimo el compromiso del estado y que deja la resolución de los riesgos sociales a cargo de los ciudadanos, con excepción de aquellos que son pobres. Ha habido que esperar hasta la presidencia de Barack Obama para que se haya producido el intento —muy discutido— de ayudar también al grupo medio de los ciudadanos, es decir, aquellos que no son lo suficientemente pobres como para beneficiarse de la intervención pública, pero tampoco están en una situación lo suficientemente acomodada como para poder pagarse unas pólizas de seguro adecuadas y recibir pensiones aceptables. En cualquier caso, el *estado del bienestar* europeo no ha sido por sí mismo el origen de la ineficiencia del sistema económico, al menos mientras su financiación ha sido compatible con los índices de crecimiento de la economía y no se ha basado en el elevado déficit de las cuentas públicas.

El impacto que ha tenido el *estado del bienestar* sobre el gasto público se puede apreciar en el cuadro 14.2, que recoge los datos desde 1980 hasta 2013 (hemos omitido los anteriores por cuestiones de coherencia de las fuentes). En él se comprueba que entre 1980 y 2013 la incidencia aumentó en todas partes, en ocasiones mucho (como ocurrió en Portugal y en Grecia). Además, se observa con claridad la excepción que supone Estados Unidos, con un gasto público en asuntos sociales más bajo que cualquier otro país. Los dos estados europeos que se consideran «anglosajones», es decir, Irlanda y Gran Bretaña, presentan una incidencia más baja que la de los demás países de Europa, pero más elevada que la estadounidense. Entre los países con mayor incidencia destaca Francia, seguida de Bélgica, Finlandia y Dinamarca. Suecia, que tradicionalmente ha sido el país con mayor gasto, muestra una contención a partir de 2005. Solo Alemania ha reducido el gasto entre 2005 y 2013, debido a una reforma muy discutida, aunque también bastante eficaz.

Desde finales del siglo xx, el *estado del bienestar* vive una crisis debido al envejecimiento de la población, al aumento de los costes de las prestaciones y a la aparición de nuevos tipos de pobreza, lo que está obligando a replantearse el modelo para buscar una mayor implicación de la sociedad civil, con el fin de pasar del *welfare state* (estado del bienestar) a la *welfare society* (sociedad del bienestar).

CUADRO 14.2. *Incidencia del gasto social sobre el PIB*

	1980	1990	2005	2013
<b>Austria</b>	22,1	23,4	26,8	28,3
<b>Bélgica</b>	23,5	24,9	25,6	30,9
<b>Dinamarca</b>	24,4	25,0	27,3	30,2
<b>Finlandia</b>	18,0	23,8	25,0	30,6
<b>Francia</b>	20,6	24,9	29,6	32,0
<b>Alemania</b>	21,8	21,4	27,0	25,6
<b>Italia</b>	18,0	21,4	24,9	28,7
<b>Holanda</b>	24,8	25,6	21,8	24,6
<b>Suecia</b>	26,0	28,5	28,7	28,2
<b>Gran Bretaña</b>	16,3	16,3	20,2	22,5
<b>Grecia</b>	10,3	16,5	21,1	24,3
<b>Irlanda</b>	16,0	17,2	15,8	21,9
<b>Portugal</b>	9,6	12,4	22,8	25,8
<b>España</b>	15,4	19,7	20,9	27,3
<b>Estados Unidos</b>	12,8	13,1	15,5	18,6
<b>Japón</b>	10,3	11,1	18,4	23,1

Nota: En el caso de Japón, el dato de la última columna se refiere a 2011.

Fuente: Base de datos de la OCDE.

### 3. LOS CAMBIOS DE RÉGIMEN EN LOS AÑOS SETENTA

Muchas de las condiciones que habían hecho posibles los milagros económicos no podían durar indefinidamente: la dinámica salarial se tornó muy pronto más viva, con las protestas sindicales

entre finales de los años sesenta y principios de la siguiente década, el mayo francés, el otoño caliente de Italia y muchos otros movimientos que reflejaron un brusco cambio en el crecimiento, que a partir de entonces quedó ligado al aumento de la productividad, en lugar de a las inversiones de ampliación de la capacidad productiva. El régimen de cambios fijos del *gold exchange standard* (el sistema de Bretton Woods) se abandonó tras la declaración de inconvertibilidad del dólar en 1973, que abrió el camino a un sistema de cambios flexibles y, con ellos, al retorno de la especulación basada en numerosos mercados a plazo, generados por la multiplicación de las expectativas de cambio de multitud de variables económicas.

Además, los precios de algunas materias primas se dispararon (particularmente los del petróleo, que se cuadruplicaron entre 1973 y 1974), con lo que los términos de intercambio tendieron a ser desfavorables y, en cualquier caso, muy volátiles. En definitiva, se abrió paso una tercera revolución industrial, cuyas consecuencias son tan importantes que merecen que les dediquemos un apartado más detallado (el 14.4). Todo ello puso fin al extraordinario crecimiento de Europa y determinó el regreso a una economía mundial más inestable, que comenzó a generar crisis locales ya a partir de los años ochenta, pero que no desembocó en una crisis global hasta 2007, tema este del que nos ocuparemos en el capítulo 17. Europa trató de hacer frente a este nuevo contexto mundial mediante la continuación del proceso de integración europea, en el que profundizaremos en el capítulo 15, mientras que los casos de desarrollo rápido empezaron a trasladarse a otros lugares, como veremos en el capítulo siguiente. En el cuadro 14.3 se refleja el impacto de estas transformaciones mundiales sobre las tasas de crecimiento de la renta europea. Entre 1973 y 1995, aun cuando los índices de crecimiento en Europa se hubieran reducido en más de la mitad, siguieron siendo, en general, superiores a los de Estados Unidos, lo que permitió que el proceso de convergencia continuara,

aunque a un ritmo mucho menor. En cambio, entre 1995 y 2007 el panorama cambió profundamente: muchos países europeos empezaron a crecer menos que Estados Unidos, aunque se trataba de casos poco importantes; sin embargo, en los años finales de la crisis de 2007-2013 se generalizaron las dificultades. Como resultado, la posición de las rentas per cápita europeas con respecto a Estados Unidos presenta cambios contenidos, con fluctuaciones diferentes en cada país.

La principal conclusión que cabe extraer de estos datos es que el proceso de convergencia parece haberse detenido antes de alcanzar su meta final, esto es, la igualación de los niveles de renta europeos y japoneses con respecto al estadounidense. No obstante, no podemos aceptar esta conclusión sin profundizar en ella. De hecho, debemos recordar que el PIB es el resultado de diversas variables (la producción, desde luego, pero también el nivel de empleo de la población y las horas trabajadas cada año) y que existen importantes diferencias en estas variables entre un país y otro y, especialmente, entre Europa y Estados Unidos, lo que lleva a pensar que la convergencia en la productividad entre Estados Unidos y los principales países europeos (aunque no todos, ciertamente; en particular, los nuevos miembros de la UE aún están por detrás, como se explica en el capítulo 15) se produjo antes de finales del siglo XX, pero no se refleja claramente en los datos del PIB per cápita porque en Europa se suele trabajar menos horas que en Estados Unidos y las tasas de ocupación son, con frecuencia, inferiores, en parte por el mayor número de empleos con contratos a tiempo parcial.[\[14\]](#) No podemos recoger en estas páginas el debate en torno a los motivos de esta diferencia, que mantienen el nivel del PIB per cápita europeo por debajo del estadounidense, pero la consecuencia es que el proceso de imitación de la tecnología americana nos lleva, en esencia, a una conclusión: Europa tiene que prepararse para convertirse en una región innovadora, algo que, por

el momento, no se ha conseguido, salvo en algunas zonas limitadas del continente.

El empeoramiento de la posición europea después de los años noventa está ligado a la financiarización de la economía mundial (véase el apartado 14.5) y, en consecuencia, a la gran crisis internacional que abordaremos en el capítulo 17.

*CUADRO 14.3. Evolución del PIB per cápita de 1973 a 2013, en condiciones de paridad de poder adquisitivo*

	Tasas anuales de crecimiento medio de la renta per cápita			Niveles de renta per cápita Índice de Estados Unidos = 100			
	1973-1995	1995-2006	2007-2013	1973	1995	2007	2013
<b>Austria</b>	2,2	2,1	1,1	67	84	81	85
<b>Bélgica</b>	1,8	2,0	1,1	73	80	76	79
<b>Dinamarca</b>	1,7	1,9	0,8	84	82	81	83
<b>Finlandia</b>	1,6	3,5	-0,2	66	69	78	75
<b>Francia</b>	1,7	1,6	0,5	79	76	71	71
<b>Alemania</b>	1,7	1,3	1,4	72	79	77	81
<b>Italia</b>	2,2	1,2	-0,6	64	77	70	66
<b>Holanda</b>	1,6	2,1	-0,2	78	79	90	87
<b>Suecia</b>	1,4	2,8	0,3	81	78	85	85
<b>Gran Bretaña</b>	1,7	2,5	-1,0	72	72	78	73
<b>Grecia</b>	1,4	3,8	-1,4	41	47	60	49
<b>Irlanda</b>	3,4	6,0	-2,8	46	65	97	87
<b>Portugal</b>	2,2	1,8	0,3	44	52	52	53
<b>España</b>	2,4	3,6	-1,1	52	58	68	63
<b>Estados Unidos</b>	1,8	2,1	0,5	100	100	100	100
<b>Japón</b>	2,5	1,0	0,2	69	80	70	69

Nota: Las fuentes de la UE no coinciden en todos los casos con la base de datos de Maddison (que llega hasta 2006), debido a la aplicación de criterios algo diferentes para el cálculo de la paridad del poder adquisitivo. En consecuencia, hemos optado por utilizar las series de Maddison hasta 2006 en el caso de los índices de crecimiento y los niveles de 1973, y las fuentes oficiales de la UE en el resto de los casos.

Fuentes: Índices de crecimiento: 1973-2006, base de datos de Maddison; 2007-2013, fuentes oficiales de la UE; niveles: 1973, Maddison; 1995, 2007 y 2013, datos oficiales de la UE.

#### 4. LA TERCERA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL Y LA GLOBALIZACIÓN

Como ya vimos en el capítulo 7, la tercera revolución industrial, que empezó a expandirse en los años setenta, al tiempo que resurgía la inestabilidad mundial, ha provocado un profundo cambio del sistema productivo, con el progresivo abandono de las cadenas de montaje rígidas y la introducción de lo que se conoce como la «producción flexible»: una flexibilidad tanto en el interior de la fábrica, a través de la introducción de robots e instalaciones automáticas —con la posibilidad de modificar los modelos mediante innumerables variantes y de sustituir el trabajo más pesado e insalubre por las máquinas—, como en la localización de las propias plantas, que se distribuyen en multitud de lugares y se especializan, cada una de ellas, en una fase diferente de la producción. El comercio mundial se convierte fundamentalmente en un comercio de productos intermedios, que después alguien ensambla en alguna parte. En esto consiste la globalización productiva: todo el planeta acoge las diferentes fases de la producción y, en el caso de los artículos más complejos, no tiene sentido preguntarse dónde se han fabricado, porque son *made in the world*. Se diseñan en la sociedad matriz, que después confía la elaboración de sus diferentes piezas a filiales o proveedores independientes, eligiendo a los más especializados o a los que se encuentran en condiciones de producir a menores costes, según las posibilidades.

También las empresas que antes fabricaban todo *in house* (en su interior) se ven obligadas ahora a *deslocalizar* para conseguir ventajas que no pueden obtener en su lugar de origen. Así pues, aquellas compañías que en los tiempos de la segunda revolución industrial estaban bien localizadas en los lugares más avanzados, de los que no querían marcharse bajo ningún concepto, ahora se han fragmentado debido a la posibilidad de control a distancia que

brinda la electrónica y a la facilidad de transporte actual, y han integrado en el sector productivo también a pequeñas y medianas empresas muy especializadas o a empresas con costes laborales bajos, propias de los países en vías de desarrollo. Ello implica que las compañías de la tercera revolución industrial se organizan en red, con vínculos que van más allá del mercado y que adoptan diferentes naturalezas contractuales. Esto ha generado en los países desarrollados una carrera por posicionarse en sectores y procesos de alto valor añadido para poder seguir pagando sus elevados salarios (pero también para no tener que competir con los recién llegados), externalizando sus producciones de menor valor añadido a países con reducidos costes laborales.

Otra consecuencia de la tercera revolución industrial es que el trabajo administrativo ha ganado en eficiencia gracias a la producción de programas informáticos específicos que pueden utilizar incluso los empleados menos especializados. Como resultado, el mercado laboral ha cambiado profundamente. Mientras que durante la segunda revolución industrial el trabajo presentaba una forma piramidal, con una ancha base formada por las tareas generales, un importante nivel intermedio de empleados y una cúspide muy reducida de directivos, en la actualidad el empleo tiene la forma de un reloj de arena: las tareas generales siguen siendo necesarias, pero la dirección ha aumentado enormemente su tamaño, mientras que el sector intermedio se ha reducido de forma considerable, limitando lo que se conoce como «clase media». Además, el proceso de imitación se ha acelerado muchísimo con respecto al pasado, lo que ha dado origen a procesos de crecimiento «milagrosos» en los países BRICS (capítulo 17) y a una auténtica carrera en pos de los inventos en los países avanzados, que nunca antes habían experimentado una obsolescencia tan forzada de todo tipo de instrumentos tecnológicos. Por eso, cada vez es más necesario que las empresas que desean competir en los sectores avanzados del mercado cuenten con laboratorios de

investigación, formen parte de redes internacionales de estudio y se internacionalicen, es decir, que estén presentes en varios mercados del mundo.

Como es evidente, la tercera revolución industrial ha provocado que la actividad productiva de los empresarios de los países avanzados sea mucho más compleja y competitiva, y la internacionalización obliga a que las empresas tengan, como mínimo, un tamaño mediano.

## 5. «DESREGULACIÓN» Y FINANCIARIZACIÓN DE LA ECONOMÍA

Ya durante el patrón de cambios oro se abrió una vía en el control de los flujos financieros internacionales con el nacimiento del *mercado de los eurodólares*. Tradicionalmente se ha considerado que este mercado nació en 1963, cuando la Unión Soviética depositó por vez primera dólares en los bancos occidentales, sin intención de cambiarlos a su propia moneda. A partir de ese momento, las entidades bancarias de Europa occidental se encontraron con importantes depósitos en dólares, que pensaron en utilizar para operaciones en la misma moneda, ya que no había ninguna ley que lo impidiera. Ahora bien, aquel circuito del crédito no estaba sometido a ningún tipo de regulación, dado que los bancos centrales europeos solo tenían autoridad sobre sus monedas y que la Reserva Federal estadounidense no podía ejercer control alguno fuera de su propio país. El mercado de los eurodólares creció en los años setenta, con el aumento de los ingresos petroleros de los países del Golfo. En 1973 manejaba 315.000 millones de dólares, pero diez años más tarde había alcanzado ya 2.278.000 millones. El mercado de los eurodólares enseñó a muchos bancos a apreciar la ausencia de regulación, que permitía mayores ganancias, aunque acompañadas de mayores niveles de riesgo. De este modo, a principios de los años ochenta

comenzó una larga cadena de crisis financieras, asociadas a los excesivos créditos concedidos a países cuyas posibilidades de devolución eran escasas.

Fueron precisamente estos problemas de falta de devolución los que hicieron necesario introducir una serie de «innovaciones financieras» para dar liquidez a los préstamos. En primer lugar, se procedió a una *titulización (securitization)* con el objetivo de vender con descuento créditos, recuperar liquidez y aprovechar esta última para realizar otras operaciones. A partir de ahí, se multiplicaron los títulos de diverso tipo (derivados, *hedge funds*, *abs*, *cds*, *cdo*)<sup>[15]</sup> que perseguían aumentar los beneficios de bancos y ahorradores y compensar así los riesgos que implicaban. Los bancos pasaron de ser empresas de servicios para la producción y el consumo a través del crédito a ser productores de rendimientos de la ingeniería financiera. Precisamente los elevados beneficios que aportaban sus títulos fueron los que incitaron a una carrera hacia la inversión en ellos, más rápida cuanto menos regulados estaban los mercados, hasta que en 1990 se produjo la liberación de los mercados internacionales de capitales.

Este auge de las actividades financieras en todo el mundo fue consecuencia, principalmente, de una gran transformación que tuvo lugar en Estados Unidos: desde la ley *Glass Steagall Act*, de la que hablamos en el capítulo 7, nada había cambiado en las finanzas estadounidenses, hasta que, a principios de los años ochenta, se constató que el país había quedado al margen de las novedades que se estaban produciendo en el sector financiero y comenzó entonces un proceso de liberalización del sector, conocido como la *deregulation* (desregulación). Iniciada por Reagan en 1980, esta *desregulación* avanzó incesantemente, eliminando las restricciones de tamaño y favoreciendo las fusiones y la creación de filiales (1994), hasta que, en 1999, se abolió la *Glass Steagall Act*, lo que permitió a los bancos de inversiones utilizar los depósitos de sus clientes para sus propias actividades. Se ha escrito que esto

convirtió a los bancos estadounidenses en «universales», en el sentido del conocido modelo europeo de banco universal que expusimos en el capítulo 8 y también en el 5, cuando nos referíamos a Alemania. Pero existe una importante diferencia: el banco universal del modelo germano podía emplear los depósitos para la inversión industrial y ofrecía diferentes servicios a sus clientes empresarios. Se trataba, por tanto, de una inversión a largo plazo de carácter productivo. El banco estadounidense, en cambio, se hizo universal, pero, al no tener tras de sí una consolidada tradición de inversión en la industria, aprovechó el viento favorable para la inversión en títulos con el único objetivo de realizar *trading*, es decir, compras y ventas que generasen beneficios rápidamente. En consecuencia, sus inversiones eran a cortísimo plazo, para fines especulativos y no como apoyo a actividades productivas o al ahorro privado. La *desregulación* siguió avanzando incluso después de 1999, sustrayendo grandes porciones de actividad financiera al control de las autoridades, lo que generó una gran opacidad en el sistema, que dificultó en buena medida la valoración del tamaño de la burbuja especulativa de 2007-2008, de la que nos ocuparemos en el capítulo 17.

# **Capítulo 15**

## **EL PROCESO DE INTEGRACIÓN EUROPEA**

### **1. EL TRATADO DE ROMA Y LA UNIÓN ADUANERA**

El texto que sigue es una adaptación del capítulo 21 de *Manuale di Economia Politica. Un testo europeo*, de T. Cozzi y S. Zamagni, Il Mulino, Bolonia, 1999, escrito por esta autora.

Inmediatamente después de la CECA (véase el capítulo 13), Europa intentó construir una Comunidad Europea de Defensa (CED).<sup>[1]</sup> Aquella iniciativa constituyó un clamoroso fracaso, que terminó por reforzar la convicción de que la economía era el único campo fértil para el proceso de integración europea. Recogiendo las sugerencias que provenían de intentos anteriores de uniones aduaneras —uno solo de los cuales tuvo éxito, el Benelux ya mencionado—, en junio de 1955 se reunieron en Mesina los ministros de Asuntos Exteriores de los seis países adheridos a la CECA y surgió entonces la propuesta de crear una unión aduanera y poner en común otras políticas económicas, en el sector de los transportes y de la energía. Gran Bretaña fue invitada de nuevo a participar en las negociaciones, pero, una vez más, rechazó la idea de sacrificar una parte de su soberanía nacional a instituciones supranacionales. El 25 de marzo de 1957 se firmaron en Roma dos tratados de extraordinaria importancia: el que instituía la Comunidad Económica Europea (CEE), entonces llamada también Mercado

Común Europeo (MCE), y el que creaba la Comunidad Europea de la Energía Atómica (Euratom). Mientras que esta última institución no tuvo, en realidad, mucho éxito, aunque contribuyó a mantener la competitividad de los europeos en el campo de la energía nuclear,[2] el MCE fue de una importancia decisiva, no solo porque, al abolir las barreras aduaneras entre sus países, amplió por primera vez el mercado intraeuropeo, sino también porque hizo de la Comunidad Europea un sujeto unitario de negociaciones internacionales en el plano comercial.

Con la entrada en vigor del MCE, en 1958, se escalonó la abolición de las barreras aduaneras internas a lo largo de un período de diez años, y la eliminación total de los aranceles se alcanzó en julio de 1968. Este fue el período en que el comercio de los seis países registró un verdadero auge, con la integración progresiva de los flujos en el seno de la unión aduanera. De suponer poco más de un tercio, el intercambio interno en el MCE pasó a superar la mitad del comercio exterior de los países miembros, con efectos de creación neta de nuevo comercio, al menos en los productos industriales. Como respuesta al éxito evidente del MCE, los países de Europa occidental que habían permanecido al margen formaron la Asociación Europea de Libre Comercio (en inglés, European Free Trade Association, EFTA), que abolía los aranceles internos, pero dejaba libertad a los diversos países adheridos para negociar los aranceles frente al exterior, lo que perpetuó la debilidad característica de los países pequeños. El MCE, en cambio, se convirtió, como se adelantaba arriba, y pese a algún atraso inicial, en un sujeto unitario en las negociaciones comerciales internacionales, primero dentro del GATT,[3] más tarde a través de la creación de una política comercial propia frente a los países en vías de desarrollo, a través del Sistema de Preferencias Generalizadas (1971) y los convenios con algunas antiguas colonias, rebautizadas como «países ACP» (África, Caribe y

Pacífico), que comenzó en Yaundé en 1963 y continuó en Lomé a partir de 1975.

Poco a poco, incluso por la adhesión posterior de otros países europeos (de la que hablaremos en el apartado 15.2), la Unión Europea (UE)<sup>[4]</sup> se convirtió en el sujeto de comercio internacional más importante, superando incluso a Estados Unidos. Además, hizo su parte en la progresiva liberación del comercio mundial, aun manteniendo una agricultura muy protegida (véase el apartado 15.4) y una serie de protecciones particulares (o subsidios) para sectores en crisis (acero, automóviles), maduros (textiles, confección) o considerados estratégicos, aunque no consolidados (aviones, electrónica). Muchas de estas intervenciones proteccionistas han recibido duras críticas, especialmente por parte de Estados Unidos —que no ha visto con buenos ojos la pérdida de su liderazgo internacional en el ámbito comercial—, hasta el punto de que se ha extendido la idea de que la UE se ha cerrado como una «fortaleza». Esto, sin embargo, no se corresponde con la realidad, primero porque la UE no es la única región avanzada que practica el proteccionismo (Japón siempre ha ganado cómodamente a Europa en este sentido, pero ni siquiera Estados Unidos se ha abstenido de aplicar la misma estrategia) y segundo porque, en cualquier caso, la apertura de la UE al comercio internacional, incluso excluyendo el comercio intraeuropeo, es mayor que la de Estados Unidos y Japón. Otra importante característica del comercio exterior europeo es que las importaciones y las exportaciones están bastante equilibradas, frente al elevado déficit de Estados Unidos y al superávit de Japón (y ahora también de China, fundamentalmente).

La abolición de los aranceles internos no implicó, sin embargo, la creación inmediata de un verdadero mercado libre europeo, por la persistencia de numerosísimos obstáculos no aduaneros a la libre circulación de las mercancías, obstáculos que, en gran parte, no se desmantelaron hasta después del Acta Única de 1986. En cuanto a los movimientos de capital, los controles siguieron siendo corrientes

hasta la liberalización de 1990. En el campo financiero, con el tratado de Roma se instituyó el Banco Europeo de Inversiones (BEI), como agencia de financiación del desarrollo, pero no se hizo nada para armonizar el sistema bancario o monetario. Para el empleo se había introducido, a instancias de Italia, la libertad de movimiento de los trabajadores en el interior de la Unión, con igualdad de tratamiento y derecho a la acumulación de los beneficios sociales devengados en los diferentes países, pero sin hacer ningún esfuerzo para formular políticas sociales europeas (véase el apartado 15.4). Para facilitar la acomodación de los emigrantes en los nuevos países de destino, se creó un Fondo Social Europeo (FSE), cuyo impacto, sin embargo, es bastante limitado.

Así pues, aunque el tratado de Roma representó un paso fundamental en el proceso de integración europea porque abordaba un ámbito de crucial importancia para el desarrollo económico general de los países implicados, no contaba, sin embargo, con los elementos necesarios para diferenciarse sustancialmente dentro del enfoque de resolución de problemas parciales sin coordinación de las políticas macroeconómicas que empezó a aplicarse con la CECA.

## 2. LAS POSTERIORES ADHESIONES

A principios de los años sesenta, el éxito de los seis países del MCE y el frenazo de la economía inglesa eran ya tan evidentes que Gran Bretaña decidió cambiar su política de desinterés frente a la integración europea y presentar en agosto de 1961, junto con sus satélites económicos (Irlanda y Dinamarca), su solicitud de adhesión. Sin embargo, la presencia de De Gaulle en el poder y la actitud, aún poco colaborativa, de los ingleses, llevaron a Francia a vetar aquella solicitud, que, por tanto, se dejó de lado. En 1967 se

hizo un nuevo intento, que volvió a denegarse, en aquella ocasión debido a las dificultades de la economía británica, que obligaron a devaluar la libra esterlina. Entonces quedó claro que habría que esperar a que finalizara la era De Gaulle para retomar el hilo de las negociaciones con Gran Bretaña.

Aquello ocurrió ya en junio de 1970, cuando a los tres países arriba mencionados se añadió Noruega. En aquella ocasión el resultado fue positivo y el tratado de adhesión de los nuevos estados se firmó en enero de 1972, aunque no fue ratificado por Noruega, donde un referéndum se saldó con el rechazo a la incorporación de este país a la Unión, que se amplió hasta contar en total con nueve países en enero de 1973. La inclusión de Gran Bretaña no fue tarea fácil, en parte porque coincidió con los difíciles años de la abolición del sistema de cambios fijos conocido como «sistema de Bretton Woods» y con el estallido de la crisis del petróleo y la inestabilidad internacional. En concreto, Gran Bretaña experimentó graves problemas con respecto a la Política Agrícola Común (véase el apartado 15.3), que le obligaba a realizar grandes desembolsos, pero no le reportaba ninguna ventaja. Para corregir este efecto perverso, y ante la insistencia de Margaret Thatcher, se acordó reducir la contribución británica a los ingresos de la UE, pero tuvo que pasar un tiempo hasta que también el comercio inglés se reorientó hacia la Unión y Gran Bretaña se convirtió de nuevo en un «país europeo», aunque con su peculiar actitud de colaboración parcial, que la sigue diferenciando aún hoy. En el caso de los otros dos países, Dinamarca e Irlanda, la integración económica en la UE fue más rápida y sencilla. Para Irlanda, especialmente, la entrada en Europa supuso el principio de un espectacular proceso de desarrollo que ha rescatado a este país de su secular pobreza y dependencia con respecto a Gran Bretaña y que lo ha llevado a destacar en las clasificaciones europeas de renta per cápita por país.

La segunda ampliación de la Unión implicó a Grecia, un país que, en 1959, se convirtió en el primero en beneficiarse de un

acuerdo de asociación con la Comunidad, por el que se le reconocieron varios privilegios, como la disminución de los aranceles en las importaciones de productos manufacturados desde Grecia. Aquel acuerdo se congeló con la subida al poder de los coroneles, en 1967, y se convirtió en una solicitud de adhesión en 1975, cuando se restableció la democracia en el país. Las negociaciones concluyeron de forma positiva, pese a que la renta de Grecia fuese muy inferior a la media comunitaria, y el tratado de adhesión se firmó el 28 de mayo de 1979 y entró en vigor el 1 de enero de 1981. Los efectos de la adhesión a la Unión sobre la economía griega son un tanto contradictorios, ya que el país no consiguió ni desarrollar flujos importantes de exportaciones hacia la UE ni corregir rápidamente los fallos atávicos de su economía, pero sí que logró engancharse al resto de Europa, aunque solo fuese como farolillo rojo.

En 1977, poco después de la solicitud de adhesión de Grecia, también España y Portugal, liberados ya de sus respectivas dictaduras, presentaron su propia solicitud. En su caso la decisión se hizo esperar más tiempo porque la propia Unión se encontraba en una fase de punto muerto y se temía que el peso de España alterase los equilibrios que tanto esfuerzo había costado alcanzar. No fue hasta el inicio de la era Felipe González, en 1982, cuando se retomaron las negociaciones y se aceptaron en lo fundamental las solicitudes de los países ibéricos, hasta que el 12 de junio de 1985 se firmó el correspondiente tratado, que entraría en vigor el 1 de enero de 1986. Los dos países fueron ágiles a la hora de adaptarse a las normas de la Unión y participar de pleno derecho en los mecanismos económicos de esta, que experimentaron un desarrollo precisamente a partir de los años de estas adhesiones.

En aquel momento la UE contaba con doce países, pero había otros que estaban llamando a sus puertas. De hecho, la EFTA estaba ya agonizando y, entre finales de los años ochenta y principios de los noventa, los últimos países que la constitúan

decidieron presentar su solicitud de adhesión, que recibió una pronta respuesta por parte de la Unión: primero (el 2 de mayo de 1992) se firmó el tratado para la creación del *Espacio Económico Europeo*, que entró en vigor el 1 de enero de 1994 y posteriormente se aceptó en la Unión a todos los países de la antigua EFTA, con efectos a partir del 1 de enero de 1995. Sin embargo, solo tres de aquellos países (Austria, Finlandia y Suecia) se incorporaron, mientras que Noruega (por segunda vez) y Suiza se abstuvieron de ratificar su correspondiente tratado de adhesión y se limitaron a permanecer en el Espacio Económico Europeo.<sup>[5]</sup> Puede decirse, sin duda alguna, que a partir de aquel momento toda Europa occidental, con excepción de algunas pequeñas áreas, formaba ya parte de la UE.

Pero mientras se consumaba este histórico proceso, en Europa del Este se iba hundiendo la hegemonía soviética, lo que en 1990 provocó la unificación de Alemania y la inmediata solicitud, por parte de los nuevos gobiernos de los demás países, de ayudas, de tratados de asociación y, finalmente, de una verdadera adhesión a la UE. En mayo de 1990 la Unión creó el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD), como apoyo del BEI, y posteriormente comenzó el proceso de adhesión de muchos de los países de Europa oriental y también de otros que, entretanto, habían presentado su solicitud. La apuesta fue verdaderamente grande. No se trataba de un nuevo Plan Marshall, sino de algo más, porque, más allá de las ayudas materiales, la UE se embarcó en un proceso de *institution building* o construcción institucional para apoyar la transición de los organismos de aquellos estados hacia una economía de mercado. En 2005, diez países (entre ellos también Chipre y Malta, que no pertenecían al este europeo) se sumaron a la Unión. En 2007 lo harían otros dos (Rumanía y Bulgaria), con lo que el total de miembros de la UE se elevó a 27. Entretanto, también los demás estados de los Balcanes, una vez superados sus graves desencuentros y conflictos étnicos, comenzaron a solicitar su

entrada en la Unión, aunque en 2015 solo uno de ellos (Croacia) se había incorporado, convirtiéndose así en el vigésimo octavo miembro. Cabe recordar que desde hace tiempo se está trabajando en otra candidatura, aunque en 2015 aún se encontrara a la espera de respuesta: se trata de la solicitud de Turquía, cuyas dificultades no son de carácter económico, sino político, ya que uno de los requisitos para ser miembro de la Unión es disponer de una sólida democracia.

En el cuadro 15.1 se ilustra la posición de los diferentes países dentro de la Unión Europea. Como se ve, los nuevos miembros, con excepción de Eslovenia y Chipre, han mejorado su posición relativa entre 2002 y 2013, convergiendo así con la media del PIB per cápita de la Unión, en ciertos casos de forma muy llamativa (Estonia, Letonia, Polonia, Eslovaquia, Rumanía). En cambio, algunos de los miembros históricos, especialmente Italia, Grecia y el Reino Unido, pero también Francia, Bélgica, España y Holanda, han empeorado su situación relativa. Solo Alemania y Luxemburgo han mejorado. En general, se observa un marcado proceso de convergencia hacia la media, con pocos casos excéntricos.[\[6\]](#)

CUADRO 15.1. *Índice del PIB per cápita en 2002 y 2013 (con paridad de poder adquisitivo)*

	<b>2002</b>	<b>2013</b>		<b>2002</b>	<b>2013</b>
<b>UE (28 países)</b>	100	100	<b>UE (28 países)</b>	100	100
<b>Eurozona (18 países)</b>	111	107	<b>Eurozona (18 países)</b>	111	107
<b>Bélgica</b>	125	119	<b>Lituania</b>	43	73
<b>Bulgaria</b>	31	45	<b>Luxemburgo</b>	241	258
<b>República Checa</b>	74	82	<b>Hungría</b>	60	66
<b>Dinamarca</b>	128	124	<b>Malta</b>	82	86
<b>Alemania</b>	115	122	<b>Holanda</b>	137	131
<b>Estonia</b>	48	73	<b>Austria</b>	127	128
<b>Irlanda</b>	139	130	<b>Polonia</b>	47	67
<b>Grecia</b>	91	73	<b>Portugal</b>	78	79
<b>España</b>	100	94	<b>Rumanía</b>	29	55
<b>Francia</b>	116	107	<b>Eslovenia</b>	82	82
<b>Croacia</b>	53	61	<b>Eslovaquia</b>	53	75
<b>Italia</b>	113	99	<b>Finlandia</b>	115	113
<b>Chipre</b>	93	89	<b>Suecia</b>	125	127
<b>Letonia</b>	41	64	<b>Reino Unido</b>	122	109
			<b>Estados Unidos</b>	155	150

Fuente: Eurostat.

### 3. LA POLÍTICA AGRÍCOLA COMÚN (PAC)

En el tratado de Roma ya estaba previsto que dentro del MCE se procurase homogeneizar las intervenciones proteccionistas que estaban en vigor en todos los países miembros con el fin de eliminar uno de los efectos más distorsionantes del comercio interno en este mercado, en el que en aquel momento la agricultura era mucho más importante que hoy en términos de empleo y valor añadido. El objetivo del proteccionismo agrícola, por el que abogó especialmente Francia, era evitar que en Europa la agricultura corriese la misma suerte que en Gran Bretaña después de la

abolición de las leyes proteccionistas *Corn Laws* en 1846 (es decir, impedir que desapareciera rápidamente un sector que se consideraba estratégico para la seguridad alimentaria de la población). Para ello, era necesario mantener las rentas de los agricultores, bien mediante un sistema que completara directamente los ingresos, bien mediante la conservación de un nivel de precios suficientes para las empresas agrarias.

A principios de los años sesenta se empezó a trabajar en la definición de una Política Agrícola Común (PAC) y se acordó establecer un proteccionismo basado, por una parte, en sostener los precios de algunos productos estratégicos (cereales, carne, productos lácteos) y, por otra, en los derechos aduaneros que se decidió no fijar *ad valorem*, sino de manera compensadora, para neutralizar la variabilidad de los precios mundiales. Cada primavera se aprobaban los precios de intervención para cada uno de los productos, que debían mantenerse fijos durante el año siguiente y traducirse en las diversas monedas nacionales mediante los cambios fijos entonces vigentes. El exceso de oferta que se registraba en los diversos mercados respecto a las cantidades que se conseguía colocar al precio establecido era neutralizado retirando los productos en exceso a los precios de intervención y situándolos en almacenes comunitarios. Este sistema entró en funcionamiento el 1 de enero de 1962 y fue administrado por el Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola (FEOGA), que tenía una pequeña sección dedicada también a la reestructuración de la agricultura europea. Fue un plan que muy pronto resultó bastante costoso y que absorbió gran parte del modesto presupuesto de la Comunidad, [7] al mantener protegidos los precios de los productos agrícolas, muy por encima de los precios mundiales, aunque en medida variable. En años sucesivos, esta práctica se extendió a otros productos, particularmente a los mediterráneos, en respuesta a las reclamaciones de los nuevos miembros de la UE. Así pues, puede decirse que el coste de aquella política recayó principalmente en los

consumidores, que pagaron precios más elevados que los internacionales por los productos alimentarios que estaban protegidos, y en menor medida en los contribuyentes, que financiaron, mediante sus impuestos, el funcionamiento del FEOGA.

Sin embargo el sistema tuvo un efecto no previsto: la transformación de la UE, tradicionalmente importadora de productos alimenticios, en un área exportadora, neutralizando así los flujos de comercio procedentes de los países en vías de desarrollo, para los que los mercados europeos fueron cada vez más impermeables a sus exportaciones, pero también atacando en los mercados internacionales el liderazgo de Estados Unidos como país exportador. De hecho, dado que las existencias de productos no comercializables en la Unión amenazaba con anegar de forma irremediable los almacenes, el FEOGA decidió subsidiar las exportaciones, cubriendo la diferencia entre los precios internos de la Comunidad y los precios mundiales, con el fin de dar salida a unas reservas que, de lo contrario, se habrían echado a perder. En el cuadro 15.2 se refleja el efecto global de las políticas agrícolas de Europa sobre la producción, las exportaciones y las importaciones.

CUADRO 15.2. *Indicadores agrícolas comparativos correspondientes a las tres áreas mundiales más desarrolladas entre 1965 y 1994 (índices de volúmenes 1979-1981 = 100)*

	<b>UE 15</b>	<b>EE. UU.</b>	<b>Japón</b>
<b>Producción</b>			
<b>1965</b>	73	69	78
<b>1985</b>	107	108	108
<b>1994</b>	105	116	102
<b>Exportaciones</b>			
<b>1965</b>	37	37	38
<b>1985</b>	129	76	39
<b>1994</b>	169	84	46
<b>Importaciones</b>			
<b>1965</b>	63	72	45
<b>1985</b>	106	130	110
<b>1994</b>	122	204	130

Fuente: Estadísticas de la FAO correspondientes a varios años.

Aquellas políticas permitieron, en primer lugar, aumentar la producción total de la UE hasta mediados de los años ochenta y, a partir de esa fecha, mantenerla, al igual que había ocurrido ya en los otros dos países desarrollados (Estados Unidos y Japón). Pero en lo que respecta a las exportaciones, la UE se distinguió por un funcionamiento muchísimo más dinámico que el de estos dos países y por la correspondiente limitación de las importaciones. Inevitablemente, esto provocó reacciones negativas por parte de los países en vías de desarrollo y de Estados Unidos, que en reiteradas ocasiones amenazaron con aplicar medidas de represalia, que en ciertos casos se hicieron realidad.

El sistema tuvo que hacer frente a una primera crisis por la abolición de los cambios fijos (véase el apartado 15.5) y las dificultades que surgieron a mediados de los años setenta a la hora de administrar los precios comunes. Para ello, se introdujeron las monedas denominadas «verdes» (montantes compensatorios monetarios), cuyo valor se fijaba cada año y a las que se traducía el precio de referencia. Dado que, pese a todo, las monedas reales

fluctuaban, la diferencia de más o de menos entre las monedas verdes y el valor de las distintas monedas que venía determinado por el mercado daba lugar a los «montantes compensatorios monetarios», que añadían distorsión a las distorsiones ya existentes y aumentaban el descontento por el funcionamiento del FEOGA. La segunda crisis se produjo a mediados de los años ochenta, cuando la UE se percató de la excesiva preponderancia que los intereses agrarios tenían en su funcionamiento, ante una agricultura europea que no podía y no debía crecer más, mientras que otros muchos problemas urgentes necesitaban una mayor atención. Además, en la última ronda de las negociaciones del GATT, conocida como «ronda Uruguay», los americanos habían ejercido muchas presiones para que el proteccionismo agrícola europeo fuera reducido y, en general, para que los productos agrícolas, desde siempre excluidos de las negociaciones del GATT, se incluyeran en las mismas. Se llegó, pues, a la determinación de poner en marcha una reforma integral de la PAC, planteada en 1992 como *reforma MacSharry*. En ella se preveía una progresiva reducción de los precios de intervención, el paso a planes de compensación directa de las rentas de los agricultores, la imposición de cuotas de producción para los productos con más excedentes, compensaciones por la conversión de áreas cultivables en áreas reforestadas e incentivos al cultivo de productos de los que no hay excedentes, para la mejora de la calidad y para un mayor respeto del medio ambiente.

Con la aprobación de la ronda Uruguay en diciembre de 1994 y la entrada en vigor de la Organización Mundial del Comercio (OMC o, en inglés, WTO) en 1995, también se llegó a acuerdos para transformar en derechos las diversas formas de protección agrícola, a fin de simplificar las negociaciones, para la eliminación progresiva de los subsidios a la exportación, para la introducción de cuotas mínimas de importación y para la concesión de tratamientos preferenciales en relación con los países en vías de desarrollo (según el modelo de las preferencias generalizadas acordadas con

anterioridad para los productos manufacturados). Con el inicio, en 2001, de las negociaciones de Doha, cuyo principal objetivo era reducir el proteccionismo en la agricultura, la Unión Europea se dio cuenta de que la reforma de 1992 no era suficiente y por eso planteó otra en 2003, conocida como la *reforma Fischler*: un cambio aún más radical, ya que supuso el abandono de la idea de mantener los precios de mercado, que se sustituyó por un apoyo directo a las rentas de los agricultores. En la fase de transición, para dicho apoyo se consideraban los pagos históricos que se habían realizado con el sistema anterior, que perpetuaban una serie de desequilibrios entre países y productos, pero que al menos permitía que los precios internos de la UE se fueran acercando progresivamente a los precios internacionales.

Tras la entrada de los nuevos miembros a partir de 2005, se impuso la necesidad de reducir las intervenciones directas en los países antiguos a favor de los recién llegados y, desde 2014, los pagos abonados en toda la UE (que en 2015 contaba con unos doce millones de agricultores) se calculan sobre la base de una serie de indicadores ligados a la gestión medioambiental, la biodiversidad, la mejora de las tecnologías y la protección del paisaje. Al mismo tiempo, en las negociaciones auspiciadas por la OMC, la UE está ofreciendo importantes reducciones en los aranceles, aunque en 2015 estas negociaciones han vuelto a encallar por la dificultad de poner de acuerdo a los 160 miembros de la OMC.

Termina, pues, con este cambio de época la historia de uno de los pilares de la integración europea establecido por el tratado de Roma. Tras decenios en los que la protección de la agricultura ha permitido a la Unión hacerse con una buena base agrícola sin impedir un importante éxodo de la mano de obra del campo, ahora puede pensarse ya en reducir el coste de esta protección, abandonando el obsesivo interés por la cantidad para centrarse más en la calidad de los productos y del medio ambiente y volviendo a abrir los mercados agrícolas de la UE a los países en vías de

desarrollo. También la incidencia de los costes de la PAC se ha moderado, pasando de representar en torno al 75% del presupuesto de la Unión a ser un 40% del mismo, sin que esta PAC haya dejado de ser, en cualquier caso, uno de los pilares de la UE.

#### 4. LAS POLÍTICAS REGIONALES Y SOCIALES

En 1974, en plena primera crisis petrolífera, cuando todos los países se habían tenido que enfrentar ya a las presiones inflacionistas derivadas del abandono del sistema de Bretton Woods y del aumento de los precios del petróleo y se encontraban con graves déficits en sus balanzas de pagos y cuentas públicas, se creó el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), con el fin de evitar que las dificultades internacionales empeoraran las condiciones de las regiones europeas menos desarrolladas. Al principio se trataba de un fondo modesto, distribuido sobre la base de cuotas nacionales que no cubrían más del 30% del coste de los proyectos financiados y que fue utilizado sobre todo por Italia e Irlanda; pero cuando también Grecia, España y Portugal pasaron a formar parte de la Comunidad, el interés por el tema del reequilibrio territorial que se podía alcanzar por medio del FEDER aumentó notablemente. A principios de los años ochenta comenzaron a ensayarse intervenciones más homogéneas y completas, a través de los *Programas Integrados Mediterráneos* (PIM), que apadrinaron la idea de coordinar mejor las intervenciones. Esto se llevó a cabo con una primera reforma del fondo en 1985, en la que se sustituyeron las cuotas prefijadas (y a menudo no utilizadas en su totalidad) por indicadores cuantitativos que establecían un máximo y un mínimo de las asignaciones para cada país, y se identificaron más claramente los criterios de aceptación de los proyectos, que otorgaban una clara preferencia a paquetes integrados de intervención.

Pero la verdadera reforma se acometió en 1988, cuando se reorganizaron todos los fondos estructurales (incluidos también el fondo social y la sección estructural del FEOGA) en un proyecto unitario con varios objetivos, además del desarrollo de las zonas más atrasadas y la lucha contra el desempleo, como el apoyo a las áreas en declive y la promoción de las regiones menos pobladas. Pero el aspecto más importante de la reforma era que los fondos ya no se asignaban a nivel nacional, sino regional, con una cláusula de aplicación automática que permitía que las regiones con una renta per cápita inferior al 75% de la media europea presentasen sus proyectos. También el procedimiento seguido para la selección de proyectos se modificó para dar más importancia a los gobiernos locales (municipios y regiones) e introducir un sistema global de valoración de las fases de ejecución de los proyectos y de los resultados.

En el ámbito social no solo se financiaron cursos de cualificación y reciclaje profesional, sino que también se lanzaron varios *programas de acción social* para mejorar las condiciones laborales, lograr la igualdad entre todos los trabajadores, fomentar el diálogo entre los agentes sociales y conseguir el reconocimiento mutuo de los títulos académicos, hasta que en 1989<sup>[8]</sup> se adoptó la *Carta comunitaria de los derechos sociales fundamentales de los trabajadores*, considerada como el instrumento que permitiría armonizar la legislación social europea, objetivo este que, sin embargo, aún se está lejos de alcanzar.

Con el tratado de Maastricht (véase el apartado 15.7) se decidió dar aún más relieve al compromiso de mejorar los niveles de desarrollo de las regiones más desfavorecidas de la Comunidad, aumentando notablemente la dotación de los fondos estructurales y activando desde 1993 un nuevo Fondo de Cohesión, destinado a los países con una renta per cápita nacional inferior al 90% de la media europea. Muchos de los países europeos (incluida Italia) han decidido en este tema poner aparte sus planes nacionales de

intervención en las áreas con dificultades para trabajar en proyectos copatrocinados por la Unión.<sup>[9]</sup> Con la entrada de nuevos miembros, los fondos estructurales ganaron cada vez más importancia, hasta que representaron el 40% del presupuesto de la Unión, en parte porque se activaron proyectos transfronterizos con el objetivo de unificar la UE desde el punto de vista de las infraestructuras (especialmente a través de la alta velocidad ferroviaria) y modernizarla con la promoción de nuevas fuentes de energía y la difusión de las autopistas de la información.

Dada la atención cada vez mayor hacia los fondos estructurales, y dada la bien conocida existencia de diferencias acentuadas en el seno de la Unión Europea, es muy importante preguntarse si, por lo menos, ha tenido lugar un proceso de convergencia. A este respecto existe mucho pesimismo, justificado por la falta de datos regionales realmente comparables. Se ha llegado a afirmar que la economía europea privilegiaba las regiones centrales en menoscabo de las periféricas, presentando así un comportamiento opuesto al de la americana, donde la elevada movilidad favorecía diferencias regionales relativamente contenidas. Más recientemente, con la publicación de datos regionales por parte de la UE (base de datos Regio de la oficina estadística de la Comunidad, Eurostat), han podido efectuarse amplios análisis a partir de 1970.

De estos análisis se desprende que el proceso de convergencia entre las regiones europeas ha sido continuo y sostenido, con una tendencia general en numerosas áreas inicialmente más avanzadas a retroceder en términos relativos y en unas aún más numerosas áreas inicialmente más atrasadas a avanzar, tanto en términos absolutos como relativos. La diferencia entre la renta per cápita media de las diez primeras regiones y de las diez últimas (de 74 de la UE a 9) entre 1950 y 1970 pasó de 3,7/1 a 2,8/1.<sup>[10]</sup> La misma diferencia, esta vez calculada con paridad de poder adquisitivo, entre las regiones de la UE a 9 en el período 1970-1995, pasó de 2,4 a 1,8. Si se lleva a cabo el mismo cálculo en el caso de los tres

países que se incorporaron en los años ochenta, se descubre que entre 1981 y 1995 solo cuatro de las 36 regiones que los forman empeoraron su posición inicial relativa a la media europea y uno se mantuvo sin cambios. El proceso de convergencia continuó también con las posteriores ampliaciones, como se ha visto en el apartado 15.2. Con todo, es cierto que, aunque este proceso de convergencia sea especialmente evidente en el caso de los países, lo es menos en el caso de las regiones, especialmente en los años de crisis tras 2008. Las zonas centrales de cada estado muestran un gran dinamismo, pero algunas de las más periféricas, en cambio, presentan debilidades persistentes. Entre ellas se encuentran algunas del sur de Italia.

Determinar cuánta de esta convergencia se debe a las nuevas oportunidades que se han abierto a las regiones europeas más atrasadas a medida que se ha profundizado en la integración de la economía europea y cuánta se debe atribuir a los efectos de las políticas específicamente orientadas a fomentar dicha convergencia y cohesión es algo que va más allá de los objetivos de este capítulo. En cualquier caso, no hay duda de que las infraestructuras y las inversiones realizadas gracias al apoyo de las políticas regionales son demasiadas como para negar que su contribución haya sido determinante.[\[11\]](#) Cabe añadir que, en los últimos años, una parte de los fondos estructurales se ha utilizado para financiar las grandes infraestructuras de conexión entre los países europeos, como las líneas ferroviarias de alta velocidad (tipo AVE).

## 5. EL SISTEMA MONETARIO EUROPEO

Cuando en 1971 se vivió la primera crisis del mercado de los cambios por la suspensión de la convertibilidad del dólar (que dejó definitivamente de ser convertible en 1973, lo que provocó la abolición del sistema de cambios fijos instaurado en 1947), se pensó

enseguida que sería oportuno que los países de la Unión siguieran manteniendo tipos de cambio estrechamente ligados entre sí. En marzo de 1972 se presentó la «serpiente» monetaria, que preveía una fluctuación de las monedas comunitarias entre sí limitada a  $\pm$  2,25 y una vinculación al dólar, con respecto al cual se estableció una fluctuación de  $\pm$  4,25%. Sin embargo, la serpiente solo duró siete semanas, ya que la libra esterlina inglesa y la irlandesa tuvieron que salirse, seguidas, al año siguiente, por la lira italiana, mientras que el franco intentó en vano resistir, saliendo y entrando en varias ocasiones, hasta que la serpiente se abandonó definitivamente en 1976. En ese momento entró en crisis uno de los pilares de la UE, a saber, el eje franco-alemán, junto a la administración de la PAC, al tiempo que se iba desvaneciendo la esperanza de que una inflación moderada y la flexibilidad de los cambios pudieran emplearse para corregir desequilibrios estructurales sin efectos perversos de importancia en relación con la inestabilidad y el enorme aumento de la especulación que implicaban.

Sin embargo, poco tiempo después se retomaron las consultas para dar vida a una versión más madura y flexible de la «serpiente» monetaria. De ese modo, en la primavera de 1978, se hizo realidad la propuesta del canciller Schmidt de crear un *sistema monetario europeo* (SME), basado en una paridad fija de cada moneda del sistema con respecto a una moneda cesta de referencia (el ecu),[\[12\]](#) cuyo valor frente a las monedas externas a la Comunidad se determinaba a partir de la media ponderada del valor de las monedas de dicha Comunidad que lo componían. Cuando alguna moneda presentaba una desviación en su paridad de más de  $\pm$  2,25% con respecto al ecu, el gobierno del país en el que circulara tal moneda estaba obligado a intervenir, con la posibilidad, en los casos en los que ello le resultara especialmente difícil, de recibir una ayuda temporal por parte de un fondo especialmente constituido a tal efecto.[\[13\]](#) Si también eso fuera insuficiente, se procedería a la

realineación, que se produciría de forma consensuada para evitar las devaluaciones competitivas y los efectos imprevistos sobre las demás monedas.

El SME empezó a funcionar en marzo de 1979, con un retraso debido a algunas diferencias de opinión entre Francia y Alemania sobre cómo organizar los montantes compensatorios agrícolas. De los países que componían por aquel entonces la Comunidad, Gran Bretaña no entró, e Irlanda e Italia acordaron un margen de fluctuación de  $\pm 6\%$ . Más tarde, en 1989, se incorporó España. Gran Bretaña lo hizo en 1990, mientras que aquel mismo año Italia e Irlanda abandonaron la banda ancha. Portugal entró en 1992 y Grecia fue el único país que se mantuvo siempre fuera. En 1995 se sumaron Austria y Finlandia. El SME ha experimentado numerosos reajustes (véase al cuadro 15.3), pero, en conjunto, ha cosechado un gran éxito en el acompañamiento de muchos países europeos en su lucha contra la inflación, así como en el aumento de la estabilidad monetaria en Europa. Cuando ya se había decidido avanzar hacia la unión monetaria (véase el apartado 15.7), estalló, entre el verano de 1992 y el verano de 1993, una violenta tormenta especulativa, que obligó a salir del SME a la lira,[\[14\]](#) en primer lugar, y a la libra esterlina, después, lo que hizo aconsejable, finalmente, aumentar a  $\pm 15\%$  la banda de fluctuación, con el fin de evitar que otras monedas, especialmente el franco francés, se viesen obligadas a salir también. Sin embargo, lo cierto es que por aquella época la experiencia del SME casi había llegado a su fin. Sin duda, sirvió para aprender a valorar las ventajas de la estabilidad monetaria en Europa, hasta tal punto que se pensó en hacerlas permanentes. Pero antes de abordar la unión monetaria, tenemos que introducir otros aspectos del proceso de integración europea.

CUADRO 15.3. *Reajuste de las paridades centrales en el SME, 1979-1993*

Moneda	24 sept. 1979	30 nov. 1979	22 febr. 1981	5 oct. 1981	22 febr. 1982	14 jun. 1982	21 mzo. 1983	20 jul. 1985	7 abr. 1986	4 ag. 1986	12 en. 1987	12 en. 1990	13 sept. 1992	16 sept. 1992	2 febr. 1993	14 my 1993	2 ag. 1993
Franco belga					-8,5		+1,5	+2	+1		+2		+3,5				b
Corona danesa	-3	-4,8			-3,0		+2,5	+2	+1				+3,5				b
Marco alemán	+2			+5,5		+4,25	+5,5	+2	+3		+3		+3,5				b
Franco francés				-3,0		-5,75	-2,5	+2	+3				+3,5				b
Libra irlandesa							-3,5	+2		+8			+3,5		-10,0		b
Lira italiana			-6	-3,0		-2,75	-2,5	+6				-3,75	-3,5	a	-	-	-
Florín neerlandés				+5,5		+4,25	+3,5	+2	+3		+3		+3,5				b
Peseta española	Entrada: 19 de junio de 1989											+3,5	+5,0	-6,0	-8,0	b	-7,0
Libra inglesa	Entrada: 8 de octubre de 1990												+3,5	a	-	-	-
Escudo portugués	Entrada: 6 de abril de 1992													-6,0	-6,5	b	-3,5

<sup>a</sup> Salida del SME.

<sup>b</sup> Banda de fluctuación de  $\pm 15$ .

Fuente: Comisión de las Comunidades Europeas, *General Report on the activities of the EU*, varios años.

## 6. LAS POLÍTICAS INDUSTRIALES Y EL MERCADO ÚNICO

La moderación del crecimiento experimentada a partir de mediados de los años setenta impulsó el interés de la Unión hacia intervenciones en el campo industrial. En un primer momento se trató de intervenciones «defensivas», en aquellos sectores de base donde la sobreproducción amenazaba con la quiebra de grandes empresas. El primero de estos fue el sector del acero, que ya había entrado en crisis a partir de 1974. La UE financió la reestructuración o el cierre de muchas plantas, subvencionando también la reconversión o la jubilación anticipada de miles de trabajadores. Después le tocó el turno a las fibras artificiales, con un acuerdo presentado en 1978 para el reparto de cuotas y la disminución de la capacidad productiva. Desde 1981, los astilleros recibieron ayudas para reducir a la mitad su capacidad de producción y reciclarse con

el fin de centrarse en productos de mayor calidad, mientras que las empresas petroquímicas recibieron estímulos para alcanzar acuerdos que les permitiesen racionalizar su producción.

Pero la insatisfacción por este planteamiento meramente defensivo aumentaba, mientras que los análisis del atraso de Europa en ciertos sectores industriales punteros señalaban la falta de una masa crítica en muchos ámbitos de investigación, debida a la fragmentación nacional y a la dimensión (demasiado pequeña) de las empresas europeas. Así surgió la idea de lanzar proyectos de investigación sostenidos por la Unión, que agrupasen libremente a socios de diversas naciones europeas, sobre todo empresas y centros de investigación universitarios. En septiembre de 1980 fue propuesto el primero de estos proyectos, en el sector de la electrónica, más bien débil en Europa, el *European Strategic Programme for Research and Development in Information Technology* (ESPRIT). El programa fue por fin aprobado por la Comisión Europea en diciembre de 1982. En septiembre de 1983 contaba ya con doscientas propuestas de seiscientas empresas y centros de investigación. El éxito de esta iniciativa hizo que la Comunidad emprendiese un nuevo camino y proliferaron los programas de investigación, a menudo bautizados con abreviaciones extravagantes, como Eureka, Race, Brite, Bridge, Comett o Sprint. A partir de 1987, la Unión estableció, a través de programas marco, los principales objetivos que quería alcanzar en los cinco años siguientes, con la correspondiente financiación.[\[15\]](#) Aquel mismo año se aprobó el Programa Erasmus, que permitía a una serie de estudiantes seleccionados entre las universidades europeas disfrutar de una estancia académica en otra universidad, con la posibilidad de realizar exámenes y acumular los correspondientes créditos. La investigación adquirió una importancia tan grande que en 2006 se creó el Consejo Europeo de Investigación, directamente responsable de elegir investigaciones y

conceder becas de estudio a científicos y centros de investigación de toda la Unión que las soliciten.

Así se llegó a la determinación de refundar la Unión sobre bases más avanzadas, un proceso que se aceleró cuando presidió la Comisión Jacques Delors, a partir de enero de 1985. El proyecto más ambicioso que se planteó fue el de crear el llamado «mercado único», aboliendo los muchos obstáculos no arancelarios que aún quedaban y que habían hecho que la unificación del MCE fuera solamente parcial. En diciembre de 1985 el Consejo Europeo aprobó un *Acta Única*, así llamada para subrayar que su contenido principal se refería a la consecución del mercado único para diciembre de 1992, aunque contenía otras medidas de reforma del tratado de Roma, entre las que destacan el aumento hasta casi tres cuartos de las decisiones que se podían adoptar por mayoría,[16] en lugar de por unanimidad, y la inclusión de nuevos ámbitos de actividad de la Unión (políticas regionales, sociales, industriales, tecnológicas, medioambientales y monetarias).[17] Hubo quien, como el gran europeísta Altiero Spinelli, defensor del gran paso hacia un auténtico y verdadero federalismo, aseguró que la montaña había parido un ratón, pero, como siempre había ocurrido en el proceso de integración europea, fue necesario vencer importantes resistencias, hasta tal punto que el *Acta Única* no pudo entrar en vigor hasta el 1 de julio de 1987, después de unas costosas ratificaciones. Con todo, y aun cuando ninguno de los pasos hacia delante que se han tomado puede considerarse de forma individual como determinante, el proceso jamás se ha parado ni ha experimentado retrocesos, y ha acabado por dar lugar a cambios que han marcado un cambio de época.

Así pues, comenzó a trabajarse para hacer realidad el mercado único,[18] siguiendo dos criterios guía. El primero preveía la armonización de la legislación europea en una serie de campos de fundamental importancia, en los que no era oportuno que siguiera habiendo diferencias. Para ello, se acordaron unas trescientas

resoluciones, que después traspusieron los diferentes gobiernos. El segundo criterio se refería, en cambio, a todos aquellos ámbitos en los que no se veía una necesidad de armonización, y preveía la adopción del principio de «reconocimiento mutuo»:[19] los productos y servicios podían prepararse observando la legislación en vigor en cada uno de los países de la Unión y ofrecerse en todos los mercados de la Comunidad, sin discriminaciones. Sería el mercado el que determinaría el grado de aceptación de los consumidores y, con el tiempo, el que induciría a las autoridades nacionales a adaptarse a los modelos «ganadores».

Los controles fronterizos de las mercancías se eliminaron progresivamente (hasta desaparecer por completo el 1 de enero de 1997); la imposición indirecta se reestructuró en tramos comparables; las subvenciones a las empresas fueron armonizadas; los concursos públicos se abrieron a participantes procedentes de toda la Unión; en el campo bancario se homogeneizaron las normas de control (a cargo de las autoridades del país en que el banco tiene su sede principal)[20] y se liberalizó la apertura de oficinas, con aplicación del principio de reconocimiento mutuo. Posteriormente se han liberalizado (y a menudo se han privatizado) otros servicios, como el transporte aéreo y las telecomunicaciones.

Puede decirse, sin lugar a dudas, que por primera vez el mercado europeo se convertía en un mercado «interior», aunque la lengua, la fiscalidad y la moneda, que seguían siendo diferentes, constituían todavía barreras, que, si bien no eran secundarias, ya no resultaban imposibles de superar. De hecho, entre 1986 y 1990 se experimentó un período de intenso crecimiento en Europa, que propició tal carrera hacia acuerdos y adquisiciones entre empresas de la Comunidad que hizo resurgir un debate que nunca antes había estado de actualidad, a saber, el debate sobre la introducción de una eficaz legislación *antitrust*. Es cierto que en el tratado de Roma se incluyeron dos artículos (el 85 y el 86) que prohibían el abuso de posición dominante, pero también lo es que pocas veces se han

invocado. En cambio, en los trabajos preparatorios del mercado único se consideró imprescindible contar con un instrumento más eficaz para proteger el mercado comunitario de las concentraciones y adquisiciones. Para ello, se redactó la *Merger Control Act* n.º 4064, aprobada el 21 de diciembre de 1989 y que entró en vigor en 1990.<sup>[21]</sup> En ella se definía un concepto de «dimensión comunitaria» de las empresas que entraban en la jurisdicción de la legislación europea: la legislación se aplicaría cuando el volumen de negocios total, a nivel mundial, de todas las empresas consideradas superase los cinco mil millones de ecus (para el ecu, véase el apartado 15.5) o el volumen de negocios total, en la Unión, de por lo menos dos de las empresas afectadas superase los doscientos cincuenta millones de ecus, y se establecía una cláusula por la que las empresas de la Unión afectadas no debían concentrar más de las dos terceras partes de su volumen de negocios en un mismo país de la Comunidad, porque en tal caso se le aplicaría la legislación *antitrust* nacional.

Para la sorpresa de muchos, no solo todos estos cambios tuvieron lugar en 1992, sino que, además, cuando aún se estaban sintiendo los efectos del derrumbe de la hegemonía soviética, de la unificación alemana (1990) y de la firme determinación integracionista de Jacques Delors, se consiguió, para esa misma fecha, liberalizar los mercados de capitales, acelerar la armonización en el terreno social con la adopción de la Carta comunitaria ya citada, iniciar la unificación monetaria y, por último, alcanzar un nuevo tratado en el que, por vez primera, se hablaba de la *Unión Europea*, con una alusión explícita a elementos políticos. Estos últimos avances son de tal importancia que merecen que nos detengamos en ellos.

## 7. EL TRATADO DE MAASTRICHT Y EL NACIMIENTO DE LA UNIÓN EUROPEA

Ya en 1988 empezó a debatirse sobre el proyecto de unión monetaria y cooperación política y militar. En las numerosas reuniones del Consejo Europeo que se fueron celebrando se acumularon las visiones divergentes y las propuestas de mediación, hasta que, el 9 y el 10 de diciembre de 1991, en Maastricht,[22] se presentó el nuevo tratado, con 252 artículos nuevos o surgidos de modificaciones de los tratados de la CEE, la CECA y el Euratom, además de 17 protocolos y 31 declaraciones. Este nuevo tratado por el que se instituye la Unión Europea (UE) no solo prevé la reorganización orgánica de toda la legislación anterior en materia económica, sino que también incorpora las disposiciones para la realización de la unión monetaria (Unión Económica y Monetaria o UEM), la política exterior y de seguridad común (PESC) y la cooperación policial y judicial (asuntos internos y judiciales). Los tres «pilares», como se los denominó, tienen, por el momento, una naturaleza diversa y heterogénea: la UEM presenta aspectos claramente prefederales; la PESC, aspectos confederales, y los asuntos internos y judiciales, aspectos de mera colaboración intergubernamental. No obstante, como nos enseña la historia de la integración europea, lo importante es dar un paso hacia delante para facilitar que después se den otros pasos más.[23]

El tratado de la UE fue firmado el 7 de febrero de 1992 por los ministros de Asuntos Exteriores y Hacienda de los estados miembros y a lo largo de ese año fue ratificado por los países miembros, aunque Dinamarca tuvo algunas dificultades y necesitó una ampliación de plazo hasta 1993 para superar el resultado negativo del referéndum que celebró en junio de 1992. A solicitud de Gran Bretaña (que fue acogida de mala gana por la mayoría de los demás países), se añadió una cláusula de exención (*opting out*), que daba la posibilidad a cualquier estado miembro de renunciar a sumarse a determinados aspectos de las nuevas decisiones que se

estaban tomando poco a poco, pero quedó claro que aquella cláusula solo se aplicaría en casos excepcionales.

Por lo que se refiere a la PESC, las novedades en el terreno político, más allá del compromiso de buscar posiciones comunes dentro de las organizaciones internacionales, son escasas, y en el ámbito de la seguridad común se decidió relanzar la Unión Europea Occidental (UEO), incluyéndola como parte integrante de la UE a través de una de las declaraciones anexas al tratado, con la perspectiva de que la Unión asumiera en el futuro la responsabilidad de su propia defensa, objetivo este que, no obstante, debía coordinarse con la OTAN.

Finalmente, en cuanto a los asuntos internos y judiciales, cabe decir que la cooperación policial se ha visto muy reforzada, en parte porque los países que habían constituido el denominado «grupo Schengen»<sup>[24]</sup> suprimieron los controles de policía en fronteras y aeropuertos,<sup>[25]</sup> hasta que en 2006 se creó *FRONTEX* para el control conjunto de las fronteras externas de la Unión. En cuanto a la política de inmigración, se han dado pasos hacia delante, pero aún queda mucho por hacer. Ante la insistencia de Italia, en 2014 FRONTEX lanzó la *Operación Tritón* para controlar el Mediterráneo y responder a la emergencia de la inmigración que existe en ese mar desde hace ya muchos años.

Pero tal vez la aportación más significativa del tratado de la UE sea la de su artículo 8, por el que se establece que «se crea una ciudadanía de la Unión. Será ciudadano de la Unión toda persona que ostente la nacionalidad de un estado miembro». No obstante, es cierto, como no dejan de observar todos los comentaristas, que el Parlamento Europeo, que debería ser la expresión de esta ciudadanía europea, no dispone de una capacidad de decisión autónoma, pero precisamente el tratado de la UE le otorga un poder de «codeterminación» junto con el Consejo (que reúne a los jefes de estado y que, hasta ese momento, había prevalecido totalmente en las resoluciones) en las áreas explícitamente indicadas, lo que

supone una consolidación de las competencias que ya poseía y supone un paso hacia delante para lo que se prevé que se convierta en el órgano de la unión política de Europa, de acuerdo con el principio de subsidiariedad que se establece en el artículo 3 B.

## 8. LA UNIÓN MONETARIA, EL EURO Y LA UNIÓN BANCARIA

Sea como fuere, la mayor innovación que introdujo el tratado de Maastricht fue la creación de la UEM. Se preveían tres etapas para la consecución de la moneda única:

- Primera fase: establecimiento de los criterios económicos de convergencia, que se comprobarían en 1998.[\[26\]](#)
- Segunda fase: creación del Instituto Monetario Europeo (IME) en enero de 1994, antecesor del Banco Central Europeo (BCE); transición desde el panorama de bancos centrales de la UEM hacia modelos en los que el Tesoro tuviera una mayor autonomía, en caso de que no la tuviera ya; creación del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC).
- Tercera fase: fijación de la paridad irrevocable entre las monedas de la UEM a 31 de diciembre de 1998 y creación de la moneda europea (el euro), que se pondría en circulación efectiva en 2002, cuando comenzó su paridad con respecto al dólar.

Aquel programa, en el que se respetaron los plazos previstos, consiguió el compromiso de once de los quince países de la Unión (con excepción de Grecia, que no estaba en condiciones de alcanzar los criterios de convergencia, y de Suecia, Dinamarca y Gran Bretaña, que, por razones diversas, decidieron quedarse fuera de la UEM).[\[27\]](#) Italia, con Romano Prodi al frente del gobierno, tomó un espectacular impulso en 1996 para recuperar el tiempo que

habían perdido los anteriores ejecutivos y lograr, uno tras otro, los criterios de convergencia (salvo el de la deuda en relación con el PIB, con respecto al cual hubo cierta tolerancia, también para otros países), lo que le permitió llegar puntual a la cita con la moneda única. En realidad, si no lo hubiera hecho se habría tratado de la primera cita europea a la que no hubiese acudido Italia, que ha formado parte de las instituciones europeas desde su nacimiento. Esta es la perspectiva desde la que hay que medir la importancia de la determinación con la que el dúo Prodi-Ciampi evitó que Italia rompiera con el baluarte de la política económica italiana de posguerra: el vínculo con Europa.

La vida del euro, que comenzó en 2002, fue en los primeros momentos tranquila. Sin embargo, muy pronto la moneda europea demostró su debilidad frente al dólar. Más tarde se recuperó y se convirtió en una divisa fuerte, aunque sus resultados no fueron notables hasta la gran crisis internacional que estalló en 2008 y de la que nos ocuparemos en el capítulo 17. En ella, la especulación internacional se dio cuenta de los numerosos desequilibrios que existían dentro de la zona euro y empezó a atacar a la moneda única de múltiples formas. Primero estalló la crisis de Grecia; después, la de Irlanda, Portugal y España, y, por último, la de la deuda pública italiana (acumulada antes de la crisis). Pero más allá de la evolución de la crisis, tema sobre el que volveremos, los problemas estructurales de la zona euro tenían que ver con la coexistencia de políticas fiscales y de competitividad demasiado diferentes entre los países de la zona, que provocaban a su vez un desarrollo divergente de los precios, los salarios, el gasto público y las balanzas de pago, algo insostenible dentro de una misma área monetaria. Una realidad que había quedado clara con la introducción del euro, pero que no tendría por qué ser inmutable. El euro corría el riesgo de colapsar porque no se contaba con las herramientas necesarias para restablecer el equilibrio (no se trataba de un área monetaria óptima), los objetivos del Banco Central eran

demasiado limitados (el único fin que se perseguía era la estabilidad monetaria) y no se gozaba de esa flexibilidad en el uso de instrumentos con la que suelen contar los bancos centrales para enfrentarse a la crisis.

Se evitó aquel gran peligro mediante algunas importantes reformas en 2012: 1. Un sistema de vigilancia de las finanzas en la Unión reforzado. 2. La creación de un fondo importante de intervención contra la especulación (*European Stability Mechanism [ESM]* o Mecanismo Europeo de Estabilidad [MEDE]), de un billón de euros, aproximadamente. 3. El *Fiscal Compact* o Pacto Presupuestario, que es un mecanismo obligatorio de convergencia presupuestaria. 4. La Unión Bancaria, que entró en vigor a finales de 2014 y ha puesto a 130 bancos europeos «sistémicos» (es decir, de grandes dimensiones y ramificados) bajo el control directo del BCE. Es cierto que el *Pacto Presupuestario* ha dado lugar en Europa a una austeridad inadecuada para un período en el que se ha de superar una grave crisis, pero, si se interpreta con inteligencia, permitirá que la unión monetaria goce de una larga vida. A principios de 2015 estamos asistiendo a la siguiente situación: el BCE ha decidido intervenir en los mercados para combatir la deflación con inyecciones de liquidez, mientras la Unión Europea se activa para poner en marcha una nueva oleada de inversiones.

Con todo, son muchos los economistas que opinan que, para que la unión monetaria funcione eficientemente, es necesario recurrir al federalismo fiscal, que hoy en día se considera el mejor estabilizador automático (a menudo se compara con el papel de eficaz *shock absorber* [amortiguador] que desempeñan los sistemas fiscales federales de Estados Unidos y Canadá). La unificación federal impediría, además, las políticas fiscales imprudentes y, por tanto, la desestabilización de la moneda común. No obstante, el federalismo fiscal requiere la centralización de los ingresos tributarios nacionales y de las correspondientes decisiones sobre el gasto. En la situación actual, es poco probable que los estados

europeos cedan aunque solo sea el control sobre una parte de sus impuestos y gastos en tanto en cuanto no se produzca la integración política.

Las opiniones de políticos, funcionarios y ciudadanos movidos por ideales federalistas coinciden de forma natural en esta misma necesidad insoslayable de unificación política. Sin embargo, hasta mediados de los años setenta, todos los proyectos comunitarios que estudiaron la idea de la unificación política se toparon siempre con la misma dificultad para conjugar las aspiraciones teóricas con la realidad del nacionalismo.[\[28\]](#) El geógrafo francés Jacques Lévy alienta a los italianos a tomar la iniciativa en esta dirección:

Los italianos tienen otros puntos débiles; tienen otros problemas. Por ejemplo, se dice que no están lo suficientemente orgullosos de sí mismos como sociedad política, como proyección hacia el futuro. Sin embargo, tienen algo de lo que sentirse orgullosos: haber diseñado, aunque tal vez un poquito demasiado pronto, la Europa federal que, mejor o peor, está ahora en proceso de construcción. Quizá no sea una casualidad que, ante los reacios británicos, los torpes alemanes y los desestabilizadores franceses, los italianos, herederos del triple legado de la ciudadanía romana, las tradiciones medievales y una lectura abierta de la cristiandad, hayan concebido el modelo europeo que finalmente se está desarrollando. En los decisivos años de la posguerra, junto a un Monnet o un Churchill, brillantes, pero desfasados con respecto a la realidad de sus respectivas sociedades, los Sforza, De Gasperi, Rossi y Spinelli representaron a través de Europa la fuerza propulsora de la italianidad.[\[29\]](#)

En el futuro tendremos que recuperar esta fuerza propulsora, italiana o no, para extender y consolidar el sentido de pertenencia a Europa y constituir una identidad europea que sea tan fuerte como

el sentimiento de identidad nacional que aún prevalece hoy. El largo y agitado camino de la integración europea necesita de nuevos objetivos, de un diseño ambicioso sobre el que hacer converger los esfuerzos comunes: sin duda, la Europa federal es hoy el más importante y controvertido de los nuevos objetivos. Y, sin embargo, frente a los siglos de guerra que han caracterizado a la historia europea, sesenta años de paz constituyen aún una anomalía de equilibrio inestable (como ha demostrado el conflicto de los Balcanes), y no tanto un resultado consolidado: por eso, es imprescindible dar el paso hacia unos Estados Unidos de Europa para hacer duradera la «conquista de la paz». Parafraseando a Wyplosz, podemos decir que «no se trata de elegir entre la Europa federal y el paraíso»,<sup>[30]</sup> sino de elegir entre la fragilidad de la fragmentación y la certeza del crecimiento pacífico dentro de una organización de gobierno fuerte, unitaria y cooperativa.

En definitiva, en los cerca de sesenta años de su existencia, el proceso de integración de Europa ha logrado resultados verdaderamente sorprendentes. Para quien vive la lentitud de los procesos de adopción de decisiones en la Unión Europea, cualquier paso le podrá parecer excesivamente lento. Sin embargo, no debemos perder de vista que los siglos de conflicto y separación han provocado la aparición de comunidades nacionales con numerosas diferencias, que solo podrán superarse a través de la colaboración y la persuasión, ya que no hay ningún método autoritario que sea compatible con la democracia que practica la Unión Europea. Lo fundamental es que cada paso mejore la situación de la Unión, aunque no lo haga de forma inmediata, y que nunca se dé ni un paso atrás. Recordemos también que, más allá de la paz y de la libre circulación de personas, objetos y capitales que garantiza la Unión, existe una importante realidad: hoy en día, la competencia internacional está formada por colosos continentales, ante los cuales solo una Europa unida podrá hacer valer su relevante peso.

## **Capítulo 16**

### **LA DESAPARICIÓN DE LA URSS Y EL ASCENSO DE ASIA**

Si bien a mediados de los años setenta comenzó para la economía de Europa occidental un período menos satisfactorio que el anterior, hemos de recordar que fue en él cuando se produjo la caída de la Unión Soviética y la apertura del bloque del Este, que, pese a las numerosas dificultades que se están experimentando en la transición, especialmente en el caso de los países surgidos de la URSS y en la antigua Yugoslavia, son dos acontecimientos que merecen contemplarse con especial alivio, porque han desactivado cualquier posibilidad residual de que en Europa estalle una guerra general y han liberado a muchos europeos del manto que durante mucho tiempo les ha impedido mejorar sus condiciones como hicieron en su momento los ciudadanos de Europa occidental. Más adelante, en el ámbito internacional, la descolonización y la globalización de la economía ligada a la enorme liberalización del comercio y los movimientos de capital, así como al creciente flujo del turismo, han facilitado el desarrollo de más y más países, desde los denominados «tigres asiáticos» (Taiwán, Singapur, Hong Kong, Corea del Sur) hasta Latinoamérica, desde China hasta la India o, incluso, Vietnam, estados todos ellos que en el pasado no pudieron ocupar más que posiciones marginales. Se trata de un fenómeno de amplio alcance, que en este libro solo podemos presentar a grandes

rasgos y con un objetivo limitado, aunque importante: comprender el gran impacto que ha tenido en todo el mundo el modelo de desarrollo europeo. Comenzaremos por Japón, del que nos ocupamos ya en el capítulo 6, dado que se trata del único país de cultura no occidental que despegó en el siglo XIX. A continuación presentaremos brevemente los «tigres asiáticos», dos de los cuales (Taiwán y Corea) fueron colonias japonesas y otros dos (Singapur y Hong Kong), colonias inglesas. Posteriormente analizaremos la caída de la Unión Soviética y, por último, nos detendremos en el despertar de dos colosos, la India y China. Aunque lo cierto es que toda Asia se ha despertado y que prácticamente por todo el continente se encuentran originales vías de desarrollo.

En este capítulo comprobaremos que la modernización de todas estas zonas ha seguido un proceso de imitación del modelo occidental, ahora ya transmitido en su versión estadounidense, más que en la europea original, con importantes modificaciones o «factores sustitutivos» de reminiscencias gerschenkronianas (véase el capítulo 4). En concreto, cabe destacar que en todas partes el estado ha desempeñado un papel más destacado que el que desempeñó en los siglos XVIII y XIX en Europa, Norteamérica y Australia. De los tres modelos de intervención estatal que se dieron en todo el mundo en la segunda mitad del siglo XX, el asiático ha sido el que ha conocido mayor éxito (véase el cuadro 16.1). No en vano, el modelo soviético de estado *máximo*, que abolió el mercado (capítulo 4), fracasó no solo en la Unión Soviética, sino también en China (donde se mantuvo durante mucho menos tiempo), y acabó retrasando el proceso de desarrollo en aquellas áreas en las que se asentó. El modelo fundamentalmente latinoamericano de *import substitution* o sustitución de las importaciones mediante el proteccionismo tuvo un éxito limitado, ya que fomentó sectores industriales que a menudo no fueron capaces de mantenerse competitivos a largo plazo y utilizaron los recursos de manera ineficiente. En cambio, el modelo asiático, creado por Japón y

seguido después en todos los demás países, favoreció fundamentalmente las inversiones en planes de desarrollo industrial a largo plazo que transformaban a sus empresas nacionales en actores competitivos en el ámbito internacional y, en consecuencia, capaces de exportar. Las empresas extranjeras, sin embargo, se mantuvieron a distancia, especialmente en las primeras fases del despegue, mientras que a las locales se las alentó a crecer y obtener beneficios monopolísticos, que debían destinarse, en primer lugar, a las adquisiciones y, posteriormente, a la producción autónoma de tecnología.[\[1\]](#)

*CUADRO 16.1. Evolución de la renta per cápita (con paridad de poder adquisitivo) en Rusia y en los principales países asiáticos*

	Índice EE. UU. = 100					Tasa de crecimiento				Población de 2008 (en millones)
	1951	1973	1989	2000	2010	1951-1973	1973-1989	19989-2000	2000-2010	
Rusia	28	36	31	16	25	3,5	1,0	-2,9	5,4	142
China	5	5	8	12	20	2,4	4,9	5,3	8,5	1.327
India	6	5	6	7	11	1,4	2,5	3,6	5,8	1.125
Japón	21	69	78	71	72	6,7	2,8	1,1	0,7	127
Corea del Sur	8	17	35	52	71	5,8	6,5	4,9	3,7	49
Taiwán	9	21	41	58	76	5,9	6,4	4,6	3,4	23
Hong Kong	23	43	74	77	101	5,1	5,5	2,4	3,3	7
Singapur	22	36	58	74	95	4,4	5,1	3,8	3,1	5
Estados Unidos	100	100	100	100	100	2,2	2,0	1,9	0,6	303

Fuente: Base de datos de Maddison.

## 1. JAPÓN: DEL ÉXITO AL ESTANCIAMIENTO

La recuperación económica de Japón tras la insensata aventura bélica que lo llevó a retar a Estados Unidos fue posible gracias al considerable apoyo de los americanos, que necesitaban contar también en Asia con un vigilante frente a Rusia. Para ello, aplicaron un plan de intervención similar al Plan Marshall de Europa.[\[2\]](#) Los *zaibatsu* (véase el capítulo 6) se desmantelaron, pero los japoneses no tardaron en volver a formar grupos empresariales análogos, aunque ya sin el carácter predominantemente familiar. Se trataba de

los *cheiretsu*,<sup>[3]</sup> que seguían practicando aquella política coordinada entre compañías que es tan característica (aunque no exclusiva) del mundo asiático. En el centro del grupo se situaban un banco y un seguro, dispuestos ambos a apoyar financieramente los planes de desarrollo que se pusieran en marcha.<sup>[4]</sup> De cara al exterior, había una *trading company* normal, que se dedicaba a una comercialización integrada de la producción de todo el grupo. Fue así como Japón entró con ingentes inversiones en los sectores del acero, los medios de transporte (automóviles, motocicletas, buques, aunque no aviones), la maquinaria instrumental y, sobre todo, la electrónica, y cosechó importantes éxitos. Tantos que se convirtió en un serio competidor para las empresas estadounidenses.<sup>[5]</sup>

El sistema económico japonés siempre ha funcionado de una forma diferente a la del estadounidense. En primer lugar, presenta una evidente dualidad entre las grandes empresas exportadoras eficientes, por una parte, y el resto de la economía, organizada en el ámbito local en torno a compañías de pequeñas dimensiones, por otra. En segundo lugar, cuenta con una organización empresarial que tiende a favorecer más el trabajo que el capital, y para ello recurre a los empleos vitalicios, a los sueldos en función de la promoción de la carrera profesional, a la limitación de la diferencia salarial entre los directivos y los operarios, a los sindicatos internos y a la construcción de una sociedad del bienestar por parte de las empresas. Por último, el estado se limita a desempeñar un papel de apoyo a las políticas industriales puestas en marcha por los *cheiretsu* a través del proteccionismo, las intervenciones en las infraestructuras y la labor diplomática. Este sistema organizativo, que no podría distar más del estadounidense,<sup>[6]</sup> ha permitido sostener planes de inversión a largo plazo e introducir innovaciones importantes en la organización interna de las empresas: la calidad total a través de la mejora continua (*kaizen*)<sup>[7]</sup> del producto y el *just in time*, es decir, la progresiva eliminación del derroche en el mantenimiento de las reservas de materias primas y productos

intermedios, gracias a un cálculo preciso de las necesidades y de los plazos de fabricación.

Sin embargo, a finales de los años ochenta, justo cuando los estadounidenses y los europeos estaban ya muy inquietos por la posibilidad de que los japoneses les adelantaran, la economía nipona entró en un período de graves dificultades, aunque no supuso la pérdida de su competitividad internacional. El *yen*, que hasta entonces había sido una moneda muy apreciada, se devaluó a través de una serie de maniobras que pretendían favorecer el mercado interno. Se multiplicaron las inversiones extranjeras y se liberalizaron los mercados de capitales. Todo aquello determinó un aumento desmesurado de la especulación financiera, especialmente en una burbuja inmobiliaria en la que participaron los principales bancos del país. A principios de 1990, la capitalización del mercado bursátil japonés era mayor que la del estadounidense. El crac era inevitable. Sus efectos fueron el desempleo, pero también la quiebra de numerosos bancos, que se rescataron y fusionaron, lo que exigió un enorme desembolso de fondos públicos y supuso que la relación entre la deuda y el PIB de Japón llegase a 250.<sup>[8]</sup> Desde entonces, el «milagro» japonés no ha sabido recuperarse. Japón sigue siendo hoy una potencia económica innegable, pero los gobiernos que se han sucedido en el poder no han sabido dar con la receta adecuada para relanzar el país. En parte, se debe, sin duda, al peso de la deuda pública, pero también a los problemas que deben afrontar todos los estados que han llegado al final de su proceso de imitación, es decir, al límite de las inversiones que genera la oferta de innovaciones (sobre este tema, véase el capítulo 17).

## 2. LOS «TIGRES ASIÁTICOS»

Las cuatro áreas asiáticas que despegaron inmediatamente después de que concluyera la segunda guerra mundial habían

recibido una enorme influencia de Gran Bretaña (Hong Kong y Singapur) o japonesa (Taiwán y Corea del Sur). Hong Kong se convirtió en colonia británica a mediados del siglo XIX, con sucesivas ampliaciones territoriales, y mantuvo dicho estatus hasta 1997, cuando China recuperó la soberanía sobre este territorio. En los años posteriores a la segunda guerra mundial, la zona experimentó un intenso desarrollo económico, que determinó, además, un fuerte crecimiento de la población, que, al vivir en una zona urbana muy pequeña, construyó la ciudad «más vertical» del mundo. Su economía se basa fundamentalmente en el sector terciario, sobre todo en las finanzas, pero su autonomía económica y política se ha visto muy limitada desde que se incorporó a China. Singapur, por su parte, pasó a estar bajo el control de la Compañía de las Indias Orientales de Inglaterra ya en la primera mitad del siglo XIX y se convirtió así en una importante colonia y base naval. Tras un breve período de dominio japonés durante la segunda guerra mundial, volvió a manos de Gran Bretaña, de la que se independizó a mediados de los años setenta. Desde entonces, desarrolla una potente economía manufacturera y naval, con una enorme capacidad para atraer también a turistas. En estas dos ciudades-estado el sistema político es muy centralizado y está acompañado de un gran liberalismo en el terreno económico.

Más compleja es la historia de Taiwán y de Corea del Sur.<sup>[9]</sup> Taiwán (o Formosa, como se conocía en el pasado a esta isla) se cedió en 1894 a los japoneses, que pusieron en marcha enseguida un proceso de industrialización y construcción de infraestructuras en el país aplicando su propio modelo. Después de que, concluida la segunda guerra mundial, se expulsara a los japoneses, Taiwán participó en la guerra civil china, que terminó con la derrota de los nacionalistas del Kuomintang, quienes, en diciembre de 1949, se refugiaron precisamente en la isla, en la que proclamaron la República de China y establecieron que su capital sería Taipéi. Dado que las potencias internacionales han ido reconociendo poco a poco

a la República Popular de China como gobierno legítimamente representado en la ONU, Taiwán carece de reconocimiento formal, lo que aún hoy es uno de los asuntos más controvertidos de la política internacional. Sin embargo, esto no ha impedido a Taiwán desarrollar una economía dinámica, con una gran participación del estado, aunque a la manera japonesa, es decir, a través del apoyo de la iniciativa de grupos industriales privados, que en Taiwán son mucho más «horizontales» (esto es, formados por empresas de tamaño pequeño-mediano) que en otros lugares. La industria, muy diversificada, destaca sobre todo en la electrónica, la maquinaria, el sector petroquímico y el textil.

En este grupo de los cuatro tigres asiáticos, Corea del Sur es el país más grande y también el más innovador. Ha vivido un verdadero «milagro» con consecuencias en el ámbito internacional. [10] Corea se convirtió en colonia japonesa en 1910 y, como ocurrió también en el caso de Taiwán, inició, bajo el control de Japón, un proceso de industrialización, sobre todo en el norte del país. Tras el final de la segunda guerra mundial, se dividió en dos: una parte sur, más poblada y agrícola, como protectorado estadounidense, y una parte norte más industrializada, en manos de los soviéticos. Sin embargo, el 25 de junio de 1950, el ejército norcoreano invadió Corea del Sur y el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas encargó a Estados Unidos que liberara al país ocupado. La guerra que siguió causó probablemente dos millones de muertes y una enorme devastación, pero el 27 de julio de 1953 se logró el armisticio. Los americanos no abandonaron el país y contribuyeron a su reconstrucción con ingentes ayudas. Pese a ello, la economía no despegó hasta los años sesenta, cuando se estableció un gobierno militar, con Park Chung-hee al frente, que adoptó un plan quinquenal sin grandes expectativas y centrado en el fomento de la industria manufacturera de tipo ligero. Con todo, aquel plan y el siguiente dieron sus frutos.

Sintiéndose más seguro por estos resultados, en 1973 Park se propuso concentrarse en la industria pesada, el acero, la petroquímica, los astilleros y la energía nuclear. Estas inversiones obtuvieron un enorme apoyo de bancos bajo el control estatal y permitieron posteriormente consolidar industrias avanzadas en el terreno de la mecánica y la electrónica. La organización de las empresas seguía el modelo nipón basado en el grupo, denominado en Corea *chaebol*, de carácter muy vertical y con una firme base familiar, con una actividad principal y también con tentáculos en muchas otras actividades distintas. Los cinco grandes *chaebol* coreanos son Hyundai, Samsung, Daewoo, LG y SK. Hyundai tuvo su origen en un pequeño taller de reparaciones, creado en 1940, que, con el tiempo, entró en el sector de los astilleros y las construcciones civiles y en 1967 también en el de la automoción, donde tardó en consolidarse, pero al final parece haberlo logrado. Samsung se convirtió en líder mundial en el terreno de la telefonía y la electrónica. Daewoo es un conglomerado con múltiples líneas de producción. SK es el principal operador telefónico de Corea. LG, por su parte, fabrica televisores y otros productos eléctricos (como lavadoras), presentes ya en todo el mundo.

Corea también ha iniciado una lenta democratización, tras el asesinato, en 1979, de Park. Los sindicatos del país, que nunca habían funcionado bien, se reorganizaron parcialmente en los años ochenta y también la sociedad civil se puso en pie, hasta que en 1987 se celebraron elecciones democráticas. En 1996 Corea se incorporó a la OCDE, aunque en 1998 tuvo que hacer frente a una grave crisis financiera, que provocó una quiebra bancaria e hizo necesario emprender reformas para mejorar la regulación de los bancos, poner en marcha privatizaciones y, al mismo, tiempo, tratar de limitar el excesivo poder de los *chaebol*. Lo que falta en Corea, en cambio, es un tejido fuerte de pequeñas y medianas empresas bien gestionadas, así como un estado del bienestar mejor organizado. Con todo, estamos, sin duda alguna, ante otro caso de

«milagro» económico como el que se produjo, con un siglo de adelanto, en Japón.

### 3. DE LA URSS A RUSIA

La victoria de los rusos en la segunda guerra mundial no solo tuvo un impacto considerable en los equilibrios internacionales, sino que también provocó efectos internos insospechados, entre los que destacan los siguientes:

- El poder de los militares que habían vencido en la guerra se mantuvo intacto hasta finales de los años setenta.
- La hegemonía «imperialista» lograda sobre una parte de Europa y también sobre otras zonas permitió sostener el ineficiente sistema económico ruso.
- La adquisición de tecnología occidental se mantuvo, al menos durante un tiempo.

Podría concluirse que la planificación de los años treinta, que permitió la victoria en la segunda guerra mundial (aunque se contara con la decisiva contribución de los estadounidenses), acabó manteniendo ese esquema de planificación durante mucho más tiempo del que habría podido pensarse en un principio, dadas las carencias intrínsecas de aquella planificación (véase el capítulo 10). Solo cuando (por causas naturales) el poder de los militares llegó a su fin, las diferencias tecnológicas aumentaron y la hegemonía imperialista se resquebrajó tras la caída de los regímenes comunistas de Europa oriental, la economía soviética mostró hasta qué punto era insostenible y terminó desmoronándose. El proceso de sustitución de aquella economía por una economía de mercado resultó inevitablemente difícil y lento, dado el fallido intento, durante setenta años, de reprimir la libertad de empresa.

Pero detengámonos en la evolución, más que en los detalles.<sup>[11]</sup> Hasta mediados de los años setenta, el crecimiento fue acelerado, aunque estuvo en buena medida determinado por la carrera armamentística obligada por la intensa competencia con respecto a Estados Unidos.<sup>[12]</sup> Cuando aparecieron las primeras dificultades, se intentó emprender una serie de reformas<sup>[13]</sup> que, sin embargo, no mejoraron ni la productividad ni la capacidad de entrar en los sectores de los bienes de consumo de masas. Tras la muerte, en 1982, de Bréznev, el último general vencedor de la segunda guerra mundial, hubo durante unos años bastante incertidumbre entre los dirigentes en torno a qué debía hacerse, hasta que Gorbachov se convirtió en el secretario del PCUS en 1985. El nuevo secretario tuvo que admitir el estancamiento del sistema y trató de alejarse lentamente de la planificación, para volver a una economía mixta, similar a la de Lenin (la NEP, que veíamos en el capítulo 10). Pero el contexto internacional ya no era el mismo de los años veinte. Su política de reformas puso en marcha una serie de procesos de cambio que, gracias a la *Glasnost* (transparencia) y la *Perestroika* (cambio), pusieron fin a la guerra fría. En 1987 se firmó un tratado para la eliminación de las armas nucleares de medio alcance en Europa. Al año siguiente, se anunció el final de la Doctrina Bréznev, lo que permitió que los países del bloque soviético recuperaran la democracia. En septiembre Gorbachov asumió también el cargo de jefe de estado. En octubre se le concedió el premio Nobel de la Paz.

Pero Gorbachov ya no estaba en condiciones de controlar la situación interna y, a finales de 1991, mientras la economía del país estaba pasando por un proceso de grave desestructuración, fue desautorizado. La subida al poder de Yeltsin supuso una «liberalización inmediata», cuyas características no podemos analizar aquí con detalle,<sup>[14]</sup> pero que, en cualquier caso, provocó una enorme recesión del sistema, seguida de otra grave crisis en 1998. No fue hasta 1999 cuando la economía rusa volvió a crecer, aunque mostrando una fuerte dependencia de sus exportaciones de

materias primas, sobre todo del petróleo y del gas. Hubo que esperar a 2007 para que la renta per cápita retomase los niveles que había alcanzado en 1989, aunque después sufrió el golpe de la gran crisis internacional y se mantuvo a merced de la evolución de los precios del petróleo y de las políticas internacionales belicistas de Putin. De este modo, y como se puede comprobar en el cuadro 16.1, en 2010 el posicionamiento relativo de Rusia con respecto a Estados Unidos en términos de renta per cápita no era mejor que el que se registró en la época en la que murió Stalin. Además, la esperanza de vida (unos sesenta y seis años) sigue siendo muy inferior a la de muchos otros países y el índice de crecimiento demográfico está entre los más bajos del mundo. La vía de modernización que ha emprendido Rusia apenas está en sus inicios y no se ve beneficiada por la potencia militar del país, que ralentiza el proceso de concentración de la economía en la mejora de la producción civil.

#### 4. EL DESPERTAR DE DOS COLOSOS: CHINA Y LA INDIA

En el capítulo 1 explicamos por qué no fue China, sino Europa, quien lideró el proceso de desarrollo económico. El proceso de imitación tampoco interesó a este país asiático, que, satisfecho de su avanzada civilización agrícola e inmensamente más grande que cualquier estado de cultura europea, no sentía la necesidad de ir más allá de su configuración política, por lo que quedó atado a un gobierno imperial de carácter autocrático. La filosofía y la ética confucianas daban soporte a esta sociedad vertical, en la que la lealtad, la sumisión y el respeto de la jerarquía social constituían los principios básicos para una vida armoniosa. La educación y la valoración de los méritos (élite de los mandarines) eran comunes, pero la actividad económica de los mercaderes se mantenía en la periferia del sistema, ya que el centro estaba ocupado por la alianza

entre el emperador y la clase agrícola. El gobierno de la dinastía Manchú (1644-1911) fue especialmente corto de miras. Fue justo en este período cuando China se estancó, además de perder guerras contra potencias extranjeras, ninguna de las cuales, sin embargo, se planteó jamás invadir la tierra firme, sino tan solo islas, penínsulas y puertos. A la muerte del último emperador, en 1911, estalló la primera revuelta de las provincias meridionales, liderada por Sun Yat-sen, que, en 1912, proclamó la República de China, de carácter nacionalista. En 1921 nació el Partido Comunista, con Mao Tse-Tung al frente, lo que dio origen a una guerra civil contra las fuerzas nacionalistas, que acabó en 1949, con la victoria de Mao y el establecimiento del Kuomintang (el partido nacionalista) en Taiwán (como se ha explicado anteriormente).

La república de Mao<sup>[15]</sup> se planteó en un principio seguir el modelo de planificación soviético, y, para ello, intentó colectivizar la agricultura (que hasta ese momento había sido de gestión privada, aun cuando la tierra siempre hubiera pertenecido al estado). Este movimiento provocó un fuerte descenso de la producción agrícola y, por vez primera, una grave carestía (en la que se calcula que murieron entre quince y treinta millones de personas). Tampoco en la industria las cosas iban bien. Por eso, Mao se alejó de la Unión Soviética ya a finales de 1950, aunque tampoco entonces pareció ser capaz de encontrar una vía sostenible. Pensó que el origen de los problemas era la segmentación de la sociedad china en clases y la oposición de aquellas que se encontraban en la cúspide a todo desarrollo. Así pues, lanzó una «revolución cultural» (1966-1970), con la que se propuso eliminar las clases «burguesas» a través del cierre de las universidades y las escuelas superiores y de la inclusión forzada de todos los ciudadanos en la «clase obrera» (fue famoso el uniforme azul que todos debían vestir, con un aspecto que recordaba vagamente a los atuendos militares). Fue un gran paso para China, pero también un enfoque insostenible (véase en el cuadro 16.1 lo poco que creció el país entre 1951 y 1973).

En los últimos años de Mao y, sobre todo, después de su muerte (1976), China se acercó a Occidente y reorientó su economía, primero lentamente y después cada vez más rápido. La gran reforma de 1978 contemplaba, ante todo, la política del hijo único, que llevó la natalidad a unas tasas más razonables para la economía. A continuación, se liberalizó la agricultura, que dejó de estar bajo la dirección del estado y pasó a organizarse en forma de cooperativas agrícolas territoriales (siguiendo el modelo japonés). Además, se reconoció por primera vez que China necesitaba tecnologías importadas, y así nacieron las zonas económicas especiales (ZES), en las que se permitían las inversiones extranjeras y el comercio exterior, y se posibilitó la creación de empresas privadas. A partir de entonces, las liberalizaciones y las privatizaciones fueron *in crescendo*, aunque todavía hoy buena parte de la economía china sigue bajo el control del estado y, desde luego, es el Partido Comunista de China el que toma todas las decisiones estratégicas, sin que se haya planteado aún ningún proyecto de democratización política. En 1992 se anunció oficialmente que China se convertía en una «economía socialista de mercado» y la planificación centralizada se sustituyó por una economía mixta, en la que las empresas —compañías extranjeras, *joint ventures* (filiales conjuntas), empresas privadas chinas y empresas públicas chinas— compiten en el mercado, aunque en el marco de estrategias elaboradas por el partido (los planes quinquenales siguen existiendo, pero se trata de planes estratégicos y no directamente operativos).

No es fácil interpretar las estadísticas chinas, pero el porcentaje de empresas estatales del país parece ser en la actualidad de un 40% del total, aproximadamente (incluyendo las mayores compañías),[\[16\]](#) aunque la regulación local es muy invasiva incluso en el caso de las demás. Aún no está claro qué significa en realidad eso de «economía socialista de mercado» (que no debe confundirse con la «economía social de mercado» de marca alemana, cuyo

significado es de sobra conocido, como se explica en el capítulo 14). Aquí no estamos solo ante un papel mayor por parte del estado, que se da, de hecho, en todas las economías asiáticas, sino también ante un proceso de crecimiento económico dominado desde arriba, de acuerdo con la milenaria tradición china, que hasta ahora no ha sufrido grandes problemas porque se ha basado en la tecnología occidental, pero que en el futuro podría encontrarse con dificultades cuando la creciente libertad económica no encuentre amparo en una creciente libertad de expresión y de responsabilización de la sociedad civil.

La reforma de las finanzas ha sido muy profunda. De un solo Banco del Pueblo de los tiempos de Mao se pasó a un banco central más cuatro bancos especializados. Sin embargo, a finales de los años ochenta se produjo una inflación que estas entidades no consiguieron controlar hasta mediados de los noventa. Tras la mejora de la organización del banco central, en 1994, la política monetaria china se ha caracterizado por una gran estabilidad, con importantes intervenciones a tiempo cuando se adivinaba algún repunte de la inflación. Con todo, los observadores extranjeros aseguran que el sistema de endeudamiento de los bancos estatales chinos no es sólido y que la presencia del estado en el sistema bancario lo invade todo, aun cuando se admita la existencia de bancos extranjeros.

Gracias a estas reformas, China ha experimentado una importante industrialización (en 2010, el 47% del PIB chino provenía de la manufactura), ha conseguido tasas de crecimiento del PIB per cápita extraordinarias (véase el cuadro 16.1) y ha inundado los mercados internacionales con cantidades enormes de productos, [17] especialmente de bajo costo, dado su nivel salarial, que es coherente con respecto a su nivel medio de vida, que, en gran parte del país (no así en las regiones más urbanas y avanzadas), aún está lejos de Occidente. Uno de los principales factores de este éxito es la facilidad con la que China (y, en general, toda Asia

Oriental, a partir de Japón, aunque no el Asia Meridional, esto es, la India, como veremos más adelante) ha invertido en capital humano. [18] El país ha hecho un gran esfuerzo para mejorar el personal docente y desarrollar laboratorios de investigación y universidades de excelencia, especialmente en el terreno de las ciencias: el número de investigadores chinos se multiplicó por dos entre 1995 y 2007, y el dinero invertido en investigación pasó del 0,5% al 1,42% entre esas mismas fechas. Se han utilizado las inversiones extranjeras como instrumento para transferir tecnologías y se han creado numerosos parques tecnológicos.

En el futuro, China tendrá que enfrentarse a multitud de retos: el mercado de los capitales, el reequilibrio entre sus diferentes regiones (con la oposición ciudad-campo), las relaciones entre el mercado y la regulación, la demografía (la política del hijo único no puede mantenerse eternamente), el consumo interno (por ahora bajo, dado que los salarios y los tipos de cambio son demasiado favorables a las exportaciones), un estado del bienestar sostenible (con el grave problema de las pensiones), la organización política, el papel de la sociedad civil, la protección del medio ambiente y la localización de materias primas y productos alimentarios. Pero desde que China ha entrado a formar parte del mundo, este ha dejado de estar dominado por Occidente.

La historia de la India ha sido muy diferente de la de China. Siempre se ha tratado de una zona mucho menos cohesionada y unificada, que ha pasado por vicisitudes más complejas, difíciles y accidentadas. Desde el famoso tratado que escribió Kautilia en el siglo III a. C., en el que se hablaba del trabajo, los beneficios, la inversión y el apoyo necesario para la actividad de mercaderes y campesinos, como recuerda el gran economista Amartya Sen,[19] en la India se desarrolló una destacada y próspera actividad mercantil, en la que estuvieron presentes también los intercambios con Occidente. La incapacidad de formar gobiernos centralizados y ejércitos capaces de detener las invasiones, sin embargo, provocó

que determinadas zonas del país cayeran en manos de extranjeros: el norte, en manos de los pueblos de Asia Central, y las costas, en las de los musulmanes procedentes de Oriente Medio. A lo largo de los siglos XIV y XV, la India se dividió en dominios de sultanes, que desarrollaron un importante intercambio con mercaderes árabes e italianos. En 1556, aquellos dominios se unieron en un imperio, conocido como el imperio mongol, que se mantuvo hasta 1739 y continuó por la senda del desarrollo de mercados en la costa y la promoción de la manufactura, especialmente la textil, pero dejó el interior en un estado bastante atrasado. Tras la muerte del último emperador, la India volvió a dividirse en territorios bajo el control de los sultanes, en los que a la compañía inglesa East India Company (véase el capítulo 2) le fue más fácil entrar comercialmente y también recaudar impuestos. De este modo, el comercio indio pasó a depender directamente de los ingleses, que en 1958 unificaron las Indias (en plural, debido a las múltiples divisiones del área) dentro de la corona británica y asumieron todas las prerrogativas de la East India Company, que se abolió.

La colonización no resolvió el problema del campo, que, con un continuo déficit de producción para la abundante población local, no consiguió detener la larga cadena de carestía que azotaba desde hacía tiempo al país. Si entre 1765 y 1858 se registraron doce carestías, entre 1858 y 1947 (final del dominio inglés) se produjeron veinte. Con todo, la dominación inglesa no fue tan negativa para los sectores de la industria y del comercio, donde los emprendedores locales siguieron acumulando riquezas y saber hacer, de tal modo que, en la época de la independencia, cerca del 70% de la actividad económica estaba ya en sus manos.<sup>[20]</sup> Cabe destacar, además, que el gobierno inglés no intentó jamás abolir el sistema de castas presente desde siempre en la India: no se eliminó formalmente hasta la adopción de la nueva Constitución, después de la independencia, aunque, a decir verdad, en la práctica se mantiene aún hoy. La independencia, que se consiguió en 1947 gracias a la

campaña de protesta no violenta de Gandhi, condujo a la aprobación de una constitución republicana, pero resultó difícil unificar el territorio bajo un único gobierno, así que no hubo más remedio que admitir divisiones (Pakistán, aquel mismo año, Bangladesh, en 1971). En el terreno económico, se estableció un sistema de planificación desde arriba, con una amplia intervención del estado incluso en la gestión de las empresas (70-80% de los puestos de trabajo en la industria), que no dio resultados positivos (véase el cuadro 16.1, con los índices de crecimiento), pero que se mantuvo, a pesar de todo, hasta los años ochenta. No se trataba de una planificación centralizada, dado que el sistema de mercado nunca se llegó a abolir formalmente en la India y que los gobiernos siguieron apegados a la dialéctica democrática, aun cuando fuese «a la manera india» (rara vez un líder de este país ha muerto en su cama, comenzando por el propio Gandhi). Con la apertura de China a un proceso de reformas internas, también la India comprendió que había llegado el momento de cambiar de registro, aun cuando el verdadero giro no llegase hasta después de 1989.

Se produjeron entonces varias liberalizaciones y se optó por una creciente apertura hacia el exterior, incluso en el terreno de las finanzas, lo que permitió acelerar el ritmo del crecimiento, que, no obstante, siempre se mantuvo por detrás del chino,[\[21\]](#) en parte porque no se controló de una forma tan férrea como en China la evolución demográfica del país. Otro de los motivos de que el índice de crecimiento fuese insatisfactorio es que la industrialización del país se detuvo mucho antes que en China, así que el sector terciario y, sobre todo, la agricultura absorbieron una amplia parte de la fuerza de trabajo con niveles de productividad muy bajos. Hoy en día, la mitad de la población sigue trabajando en la agricultura y, aun cuando desde la independencia no se hayan vuelto a dar episodios de carestía, en el campo los niveles de educación y de adopción de tecnologías siguen siendo muy bajos, pese a que recientemente se hayan registrado avances en la selección de semillas, en el regadío

y en la introducción de variedades de OGM más resistentes al clima local.

En la industria existen algunas grandes empresas, pero la mayoría de la mano de obra trabaja en pequeñas y medianas empresas, que ofrecen productos de bajo coste para la exportación, especialmente textiles. Entre los sectores industriales no debemos olvidar la cinematografía, con el fenómeno de *Bollywood* (una palabra formada a partir de los nombres «Bombay» y «Hollywood»), que da muestra de la dinámica producción cinematográfica del país. Pero la peculiaridad de la India reside precisamente en el sector terciario, donde se ofrecen servicios informáticos y otros de bajo coste para empresas de todo el mundo, lo que atrae a inversores extranjeros. La India tiene aún importantes problemas que resolver: [22] un nivel de difusión de la educación muy bajo (un tercio de la población todavía es analfabeta), una esperanza de vida que se ha detenido en los sesenta y cuatro años, la persistencia de una mentalidad «de castas», la difícil situación de la mujer (pese a que algunas de ellas ocupen altas posiciones en la política nacional), un enorme porcentaje de personas en situación de pobreza absoluta (es decir, por debajo del umbral de subsistencia), de en torno al 20%, y profundas desigualdades económicas.[23] Como muestra el cuadro 16.1, aún queda por recorrer un largo camino hacia la modernización general del país.

En definitiva, cabe confirmar que el ascenso de Asia, principal novedad del siglo XXI, se basa en un proceso de imitación del modelo occidental, que, sin embargo, ha encontrado aquí un terreno más favorable que en otros lugares, gracias a la herencia histórica de una cultura compleja y estructurada, en la que la cohesión social y el papel activo del estado han permitido comprender adecuadamente la esencia de cualquier civilización de progreso: ser capaces de participar en la circulación mundial de personas, bienes y capitales.

## Capítulo 17

# LA SEGUNDA GRAN CRISIS INTERNACIONAL Y LOS LÍMITES DEL DESARROLLO

### 1. LA ASCENSIÓN DEL NEOLIBERALISMO Y LA CRISIS BANCARIA ESTADOUNIDENSE

En el capítulo 14 explicamos ya el proceso de *deregulation* (desregulación) del sistema financiero estadounidense, que en poco tiempo dio lugar al nacimiento de grandes colosos bancarios e innovaciones en el mundo de las finanzas que hemos descrito brevemente y que hicieron posible una circulación más rápida de los capitales a corto plazo en cualquier parte del mundo, con la ayuda de potentes ordenadores capaces de realizar compras y ventas a una velocidad nunca antes experimentada y con escasas interferencias por parte de las autoridades. Los pocos controles que estas aún podían ejercer se esquivaban mediante las operaciones *over the counter*, es decir, no registradas en el balance hasta que se concluían, y también mediante las entidades con fines especiales (*Special Purpose Vehicle*, SPV, también conocidas como *Conduit*), [1] que escapaban a cualquier control porque formalmente se trataba de sujetos no bancarios. Esto condujo a los bancos americanos y también a los europeos que se decidieron a imitarlos a un nivel de apalancamiento (*leverage*) muy por encima del que se consideraba sostenible (30-40 a 1) y, en algunos casos, casi infinito,

dado que el capital real con el que estas entidades actuaban era prácticamente de cero.

Para entender cómo todo aquello fue posible es necesario analizar primero la teorización económica neoliberal, según la cual los mercados son capaces de autorregularse y el riesgo del crédito baja hasta casi desaparecer cuando, en lugar de mantenerlo en su forma originaria, se distribuye entre un amplio grupo de deudores (es decir, aquellos a quienes se concede el crédito) y acreedores (es decir, los ahorradores). Sobre estas premisas[2] se levantó un sólido modelo que llegó incluso a recibir un respaldo en forma de premio Nobel, dando un fundamento teórico a la actividad desenfrenada de los operadores financieros, así como una justificación para el laxismo de las autoridades. Si a esto le añadimos que desde hacía tiempo se venía difundiendo la idea de que el objetivo de las empresas era «maximizar el valor para los accionistas» (el *shareholder value*), se entenderá que los bancos se lanzaran a conceder créditos sin garantías, préstamos por el valor íntegro del inmueble (en el momento del contrato), tarjetas de crédito múltiple y movimientos internacionales de capitales para atacar determinados países (deuda pública, moneda) o empresas que mostraban cierta debilidad, superando sobradamente cualquier límite que aconsejara la prudencia. Los derivados financieros experimentaron una verdadera explosión, pasando de ochenta billones de dólares en 1998 a seiscientos billones en 2007, cuando superaron en diez veces el PIB mundial (véase el cuadro 17.1). Mientras el sistema se mantenía, las ganancias de los operadores financieros fueron muy importantes,[3] lo que les llevó, tanto a ellos como a los ahorradores que ofrecían sus propios fondos, a creer que se había encontrado una nueva forma de hacerse rico sin necesidad de trabajar: el mercado financiero. Legiones de estudiantes se alejaron de la economía real porque en las finanzas se ganaba más y hasta las empresas no financieras se vieron animadas a aumentar sus

escasos beneficios con las finanzas, retirando fondos que podrían haberse destinado a la inversión productiva.

Pero antes de describir la estremenda fractura que sufrió el sistema entre 2007 y 2008, debemos recordar que ya a partir de los años noventa era palpable el riesgo al que se estaban lanzando, sin medida alguna, las finanzas, que provocaban graves crisis financieras en todo el mundo, debido a disfunciones que podían incluso ser temporales. Paul Krugman<sup>[4]</sup> ha descrito bien aquella cadena de crisis, que comenzó inmediatamente después de que se liberalizaran los mercados financieros en 1990, precisamente en Europa. En 1992, como recordamos en el capítulo 15, se produjo un ataque especulativo contra algunas monedas del sistema monetario europeo, lo que obligó a los países correspondientes a salir de este sistema y a lanzar planes de consolidación de sus propias finanzas. Por aquella época también Japón sufrió varias violentas crisis financieras, en su mayoría internas, como vimos en el capítulo 17. Después, entre 1994 y 1995, les llegó el turno a México, Brasil y Venezuela, que presentaban considerables desequilibrios macroeconómicos (a aquello se lo denominó el «efecto tequila»). Después se produjo la crisis asiática (Indonesia, Malasia, Filipinas, Corea y Tailandia), entre 1997 y 1998, generada fundamentalmente por debilidades financieras, más que por problemas reales (se trataba de economías con altas tasas de crecimiento). En 1998 se contagió también Rusia, que todavía se estaba recuperando de la crisis posterior a la caída del gobierno comunista. Por último, llegó la crisis argentina de 2002, generada por la sobrevaloración del peso, que se había vinculado al dólar.

CUADRO 17.1. *Evolución de los derivados entre 1998 y 2013 (en billones de dólares)*

	<b>Derivados</b>	<b>PIB mundial</b>	<b>Derivados/PIB</b>
<b>1998</b>	80	31	2,6
<b>1999</b>	88	32	2,8
<b>2000</b>	95	33	2,9
<b>2001</b>	111	33	3,4
<b>2002</b>	142	34	4,2
<b>2003</b>	197	38	5,2
<b>2004</b>	252	43	5,9
<b>2005</b>	298	46	6,4
<b>2006</b>	415	50	8,3
<b>2007</b>	596	56	10,6
<b>2008</b>	548	62	8,9
<b>2009</b>	604	59	10,3
<b>2010</b>	601	64	9,4
<b>2011</b>	648	71	9,1
<b>2012</b>	632	72	9,8
<b>2013</b>	710	74	9,6

Fuentes: Elaboración a partir de datos del BID y del FMI.

En cada uno de estos casos, se intervino aplicando medidas *ad hoc*, sin establecer en ningún momento la conexión que existía entre aquellos acontecimientos ni detenerse a reflexionar sobre sus elementos comunes, lo que habría permitido actuar con mayor prudencia en la regulación de las finanzas mundiales.[\[5\]](#) Estaba claro, desde luego, que la liberalización de los mercados mundiales de capitales trasladaba todo el peso de la especulación sobre el objetivo que, en cada ocasión, se identificara como débil e incapaz de resistir, lo que producía ingentes daños que tenían que remediar los organismos internacionales y también Estados Unidos, aunque sin eliminar jamás las causas fundamentales de los episodios que se producían de cuando en cuando. Pero también la economía americana entró en una burbuja de especulación previa a aquella que condujo al colapso, ofreciendo otra pista a quienes se daban cuenta de que las finanzas se estaban moviendo de una forma

excesivamente especulativa. Nos estamos refiriendo a la burbuja de las «puntocom», es decir, a la creciente sobrevaloración de las sociedades relacionadas con la informática, que estalló entre 2001 y 2002, coincidiendo con el ataque contra las Torres Gemelas del 11 de septiembre de 2001, y que produjo un desempleo que se resolvió a golpe de bajada de los tipos de interés, receta esta que sentó las bases de la siguiente burbuja.

Fue precisamente por este camino sembrado de crisis financieras consideradas «locales» por donde se llegó al colapso general, que la mayoría de los economistas no vio venir. Hoy se da ya por sentado que la causa concreta, aunque no la verdaderamente fundamental, fue el carácter insostenible de las hipotecas denominadas *subprime* (es decir, más arriesgadas, ya que se concedían a personas que difícilmente podrían devolver el crédito). Aquellas hipotecas, que se concedieron sin límites, provocaron un aumento del precio de la vivienda, pero, cuando se constató que una cantidad importante de los créditos no se devolvía, dieron lugar a un hundimiento del precio (ya que los bancos intentaron recuperar sus activos colaterales, vendiendo las casas que habían hipotecado) y a la insolvencia de numerosos operadores financieros, incluso de los más grandes. En aquel momento, el gran castillo de naipes que se había construido sobre las *subprime* se vio sacudido desde sus bases y muchas otras operaciones de elevado riesgo produjeron también un efecto dominó devastador, tanto más cuanto menos visible resultaba. La opacidad del sistema era tal que nadie fue capaz de calcular las dimensiones de aquella burbuja hasta que no se manifestó a través de graves daños colaterales. Los propios bancos, que ignoraban cuántos títulos «tóxicos» (es decir, con un valor prácticamente igual a cero) estaban en manos de sus contrapartes, dejaron de conceder aquellos créditos a corto plazo de los que numerosas operaciones habían dependido desde siempre, lo que multiplicó los casos de insolvencia, incluso más allá de lo estrictamente necesario.

En algunos países europeos se estaban produciendo dinámicas similares: en Gran Bretaña, Islandia y Chipre, porque los bancos siguieron punto por punto el modelo estadounidense; en Irlanda y España, porque se desarrolló una fuerte especulación en torno a la vivienda; los casos de Portugal, Grecia e Italia, en cambio, son diferentes, como veremos más adelante. Algunos bancos aislados de otros países de Europa se inspiraron también en el modelo americano y sufrieron las mismas consecuencias.

Así pues, como bien apuntaba una reciente obra,[\[6\]](#) se confirma que en la raíz de todo lo sucedido se encontraba un sistema financiero que incentivaba a los particulares a endeudarse más allá de lo razonable, mucho antes de que se abriera paso el grave endeudamiento público, debido, por lo general, a los recursos que se tuvieron que destinar a los rescates, tema este que abordaremos en el siguiente apartado.

## 2. CÓMO SE HA EVITADO UN CRAC SIMILAR AL DE 1929 MEDIANTE EL ENDEUDAMIENTO DE LOS PAÍSES

Si bien la burbuja especulativa tuvo su origen en el sistema bancario privado, son muchos los estados que habrían preferido dejar caer a los bancos que la provocaron. Pero, como bien saben los investigadores y los gobiernos, la quiebra de un banco tiene un efecto multiplicador negativo tan devastador para la economía (véase el capítulo 11) que ningún político estaría dispuesto hoy a asumir semejante responsabilidad. Así, todos los gobiernos se decidieron a poner en marcha imponentes operaciones de rescate, salvo en el caso de Lehman Brothers, excepción esta que recibió duras críticas, porque se considera que dio lugar a un empeoramiento de la coyuntura que se podría haber evitado, dado que, en realidad, la crisis de este banco era más una crisis de liquidez que de insolvencia. Lehman Brothers había sido fundado

por los hermanos Lehman en 1847 y durante mucho tiempo se dedicó al comercio de materias primas. No fue hasta 1906 cuando comenzó a trabajar con títulos, en un principio en colaboración con Goldman Sachs. El último de los descendientes Lehman murió en 1969 y desde entonces la sociedad entró en un proceso de adquisiciones y fusiones que la llevó a cambiar a menudo de nombre. Afectada por los atentados de 2001, se recuperó a base de actividades sumamente agresivas y acabó implicándose en el sector de las hipotecas *subprime* más de lo que debería. De este modo, tras haber ocultado sus dificultades incluso con artificios contables, en agosto de 2008 su situación dejó de ser sostenible. A diferencia de muchos otros operadores financieros, no logró encontrar protección, por diversos motivos, y el 15 de septiembre de aquel mismo año no tuvo más remedio que declararse en bancarrota, con deudas bancarias de 613.000 millones de dólares, obligaciones de deuda por un valor de 155.000 millones y unos activos (aunque no inmediatamente exigibles) por un valor declarado de 639.000 millones. Aquella fue la mayor bancarrota de la historia de Estados Unidos.

Pero ni siquiera en Estados Unidos se podía aceptar que semejante quiebra desencadenase muchas más, así que el 3 de octubre de aquel mismo año el Congreso aprobó el *Troubled Asset Relief Program* (TARP, Programa de Ayuda para Activos Problemáticos), que permitía que el Tesoro estadounidense destinara 700.000 millones de dólares (que posteriormente se redujeron a 475.000) a los rescates. Muchos otros miles de millones vinieron de otras fuentes (sobre todo, de la Reserva Federal), hasta un total de 3,116 billones de dólares, de los que 1,650 billones se utilizaron para salvar los dos bancos semipúblicos Fannie Mae y Freddie Mac, completamente expuestos a las *subprime*, y 256.000 millones se emplearon para proteger a Aig, entidad también semipública. Los demás se utilizaron para más de un millar de instituciones financieras, entre ellas JP Morgan, Bank of America y

Citigroup (en 2013, con las devoluciones de dinero, la intervención total neta ascendía a 2,043 billones de dólares). Las intervenciones de los gobiernos nacionales europeos (el programa unitario no se puso en marcha hasta 2014, como veremos en el siguiente apartado) se muestran en el cuadro 17.2, en el que se puede observar que Gran Bretaña, Irlanda e Islandia se vieron muy afectadas, pero tampoco Alemania, Holanda y Bélgica salieron intactas.<sup>[7]</sup> En todos estos casos, incluido el de Estados Unidos, la deuda pública se sacrificó. Italia se mantuvo al margen en los primeros momentos, al igual que Grecia y España, cuyos problemas se manifestaron con la crisis del euro, que analizaremos en el siguiente apartado (en 2013, con las devoluciones de dinero, la intervención neta total ascendía a 986.000 millones de euros).

Las repercusiones de este «tsunami» financiero sobre la economía real no se hicieron esperar: los despidos en el sector financiero, la drástica reducción de la capacidad de crédito de los bancos (lo que se conoce como el *credit crunch*), la disminución de la demanda en muchos países y las dificultades que encontró el *estado del bienestar* para mantener los niveles de renta determinaron una radical limitación de las inversiones y también del consumo, lo que arrastró a la economía mundial a una espiral negativa, que seguramente fue menos grave gracias a los rescates y a otras medidas anticíclicas que algunos países consiguieron adoptar, pero que no sirvieron para eliminar por completo las dificultades, en parte porque cuando la burbuja financiera parecía estar ya superada, entre 2010 y 2011, apareció en el horizonte la crisis del euro.

*CUADRO 17.2. Intervenciones gubernamentales de rescates bancarios realizadas en Europa y en Estados Unidos hasta 2013 (en miles de millones de euros, en el caso de los países europeos, y en miles de millones de dólares, en el caso de Estados Unidos)*

	<b>Importe</b>	<b>N.º de entidades implicadas</b>
<b>Austria</b>	61	8
<b>Bélgica</b>	243	6
<b>Dinamarca</b>	41	59
<b>Francia</b>	171	8
<b>Alemania</b>	446	13
<b>Gran Bretaña</b>	1.213	55
<b>Grecia</b>	83	10
<b>Irlanda</b>	260	6
<b>Islandia</b>	1	3
<b>Italia</b>	127	258
<b>Luxemburgo</b>	4	4
<b>Holanda</b>	168	14
<b>Portugal</b>	32	9
<b>España</b>	267	33
<b>Suiza</b>	44	1
<b>Total</b>	3.166	480

Fuente: Mediobanca, *Piani di stabilizzazione finanziaria: aggiornamento al 31 dicembre 2013* ([www.mbreis.it](http://www.mbreis.it)).

### 3. LA CRISIS DEL EURO

Mientras se producían las vicisitudes bancarias que acabamos de exponer, en Europa empezaban a perfilarse graves problemas incluso para aquellos países que no habían estado en primera línea de las disfunciones de los bancos. En realidad, entre los países del euro se dio, antes de que estallara la crisis, una dualidad: por una parte, estaban los que se habían impuesto una disciplina salarial y se habían preocupado por la competitividad de sus producciones; por otra, aquellos que no lo habían hecho. Estos últimos presentaban un creciente déficit en sus balanzas de pagos y también en sus cuentas públicas (a menudo utilizadas para compensar), lo que provocó un elevado endeudamiento, tanto

privado como público. En octubre de 2009, Grecia reveló que su déficit era del 12%, con una deuda ya alta, que resultó imposible financiar porque los tipos de interés se pusieron por las nubes. En los primeros meses de 2010 comenzaron los intentos por parte del BCE de contrarrestar la especulación a través del *Securities Market Programme* (*SMP* o Programa para los Mercados de Valores), que, en la práctica, consistía en comprar bonos del estado por importes pequeños (debido a la reticencia de Alemania), mientras Irlanda y Portugal experimentaban un rápido incremento de sus tipos de interés y se veían incapaces de refinanciar su deuda. También en 2010 se alcanzó, al fin, un acuerdo entre la Comisión, el Consejo y el Parlamento Europeo para poner en marcha un nuevo sistema de supervisión financiera de la UE (el *European System of Financial Supervision* o Sistema Europeo de Supervisión Financiera), que entró en vigor en 2011 y que preveía la creación de agencias que resultaban necesarias, aunque más para prevenir que para curar.

Así pues, 2011 fue el año trágico y transcurrió con intervenciones de rescate *ad hoc* para Grecia e Irlanda, previa aceptación, por parte de estos países, de programas de reajuste de sus economías, diseñados y financiados por la UE, el BCE y el FMI (la *Troika*). A la espera de que se adoptasen medidas más estructurales, en el mes de diciembre el presidente del BCE, Draghi, decidió lanzar un programa de refinanciación de los bancos (*Long Term Refinancing Operation*, *LTRO* o Plan de Refinanciación a Largo Plazo) por un valor de un billón de euros, parte de los cuales fueron utilizados por los bancos para adquirir bonos de la deuda pública de sus países. A finales de 2011, otros dos países se sumaron, por motivos diversos, a la lista de estados en dificultad: España sufría las consecuencias de una gigantesca burbuja inmobiliaria e Italia, que arrastraba desde los años noventa una elevada deuda pública que había que refinanciar, no conseguía poner freno a la caída de la demanda interna por la imposibilidad de aumentar el déficit de sus cuentas. Ambos países lograron evitar intervenciones invasivas de la *Troika*,

pero contribuyeron a poner en serio peligro la supervivencia del euro.

En aquel punto todos comprendieron que un BCE que no estuviese en condiciones de contrarrestar los graves efectos deflacionistas de las circunstancias por las que estaba pasando Europa no solo se cuestionaría enormemente, sino que incluso daría argumentos a los países que estaban en mayores dificultades para salirse del euro y a los especuladores para mover sus capitales apostando por ese resultado. 2012 demostró ser el año crucial para salvar al euro. En febrero se aprobó la creación<sup>[8]</sup> del *European Stability Mechanism* (ESM, Mecanismo Europeo de Estabilidad o MEDE), que entró en vigor en octubre de aquel mismo año, y, en marzo, el *Fiscal Compact* (Pacto Presupuestario, en funcionamiento desde enero de 2013). El ESM es la institución permanente encargada de encontrar soluciones para los casos de crisis urgentes y el *Fiscal Compact* se aplica, por su parte, en los casos de problemas de las finanzas públicas, con el objetivo de establecer parámetros obligatorios para el déficit y la deuda de cada país, de modo que a medio plazo la situación se reequilibre. A ello se añade también la necesidad de emprender «reformas estructurales» para mejorar la productividad de los distintos estados.

Pero nada de esto parecía ser suficiente para los mercados. Por tanto, el 26 de julio de 2012, en la Global Investment Conference (conferencia sobre Inversiones Globales) que se celebró en Londres, el presidente del BCE, Mario Draghi, hizo su famosa declaración en respuesta al gobernador del Banco de Inglaterra, que había lanzado duras críticas contra el euro:

The first message I would like to send, is that the euro is much, much stronger, the euro area is much, much stronger than people acknowledge today ... When people talk about the fragility of the euro and the increasing fragility of the euro, and perhaps the crisis of the euro, very often non-euro area member states or

leaders underestimate the amount of political capital that is being invested in the euro. And so we view this, and I do not think we are unbiased observers, we think the euro is irreversible. And it's not an empty word now, because I preceded saying exactly what actions have been made, are being made to make it irreversible. But there is another message I want to tell you. Within our mandate, the ECB is ready to do whatever it takes to preserve the euro. And believe me, it will be enough («El primer mensaje que me gustaría trasladar es que el euro es muchísimo más fuerte, que la zona euro es muchísimo más fuerte, de lo que la gente admite hoy ... Cuando la gente habla de la fragilidad del euro, de la creciente fragilidad del euro, y tal vez de la crisis del euro, es muy frecuente que los estados o los dirigentes que no forman parte de la eurozona subestimen el capital político que se está invirtiendo en el euro. En nuestra opinión —y no creo que seamos observadores imparciales—, el euro es irreversible. Y este no es un discurso vacío, porque ya he explicado exactamente qué medidas se han tomado y se están tomando para que sea irreversible. Pero también quiero trasladarles otro mensaje: durante nuestro mandato, el BCE está dispuesto a hacer lo que sea necesario para proteger el euro. Y créanme: será suficiente»).

El 2 de agosto de 2012, Draghi puso en marcha el programa *Outright Monetary Transactions* (OMT, Operaciones Monetarias de Compraventa u OMC), que contemplaba la compra de bonos soberanos de estados en dificultad que estuviesen de acuerdo en aplicar un plan de ajuste. El anuncio tuvo un efecto muy importante, ya que a partir de ese momento las expectativas de quiebra del euro se invirtieron.<sup>[9]</sup> El verdadero núcleo del problema es que Alemania (junto con algunos otros países de la UE) siempre se había mostrado en contra de estas compras, que convierten el rescate de países en dificultades en una operación conjunta, como también se

había mostrado en contra de la emisión de títulos públicos europeos. Así, Draghi tuvo que esperar y actuar como protector, hasta que, finalmente, consiguió adoptar medidas resolutivas, aunque solo, obviamente, en el terreno monetario. La última iniciativa puesta en marcha es la *Banking Union* o Unión Bancaria, que se preparó minuciosamente a lo largo de 2013 y entró en vigor en noviembre de 2014. Este instrumento permite que el BCE controle directamente 130 bancos «sistémicos» de la eurozona, mientras que los demás quedan bajo la vigilancia de las autoridades nacionales (aunque se garantiza la armonía entre ellas), y ha dado lugar a un sistema común de resolución de las crisis, con un fondo creado a tal efecto. Si a todo esto le añadimos que en enero de 2015 el presidente Draghi decidió lanzar una operación de inyección de liquidez (*Quantitative Easing*, Qe), siguiendo el modelo del Sistema de Reserva Federal de Estados Unidos (FED), para luchar contra la deflación, comprenderemos exactamente hasta qué punto el BCE está aumentando su actividad.

Así pues, llegados a este punto, podemos concluir que el BCE ya no es un banco central sin instrumentos de intervención, un poco como había ocurrido con la Reserva Federal después de la crisis de 1929, pero Draghi ha dejado claro en varias ocasiones que dar más dinamismo a la política monetaria no es suficiente para que Europa supere las dificultades originadas con la crisis mundial. Siguen existiendo problemas en la economía real que se deben abordar con otras políticas. En particular, el intento de controlar las finanzas públicas a través del *Fiscal Compact* precisamente en una coyuntura tan negativa como la que se dio tras la crisis financiera ha «agarrotado» mediante la austeridad a los gobiernos de muchos países europeos, que no han podido hacer frente al ciclo con rebajas fiscales y aumento del gasto. Es imprescindible contar con unas cuentas públicas sólidas, pero empeñarse en obtenerlas en una situación de crisis es lo menos sensato que se pueda imaginar. No fue hasta 2014 cuando se tomó conciencia de este problema y

se aconsejó a la UE que apoyase en mayor medida las inversiones. Sin embargo, en 2015 esta sigue siendo una cuestión aún no resuelta.

#### 4. LOS MOTIVOS PROFUNDOS DE LA CRISIS

Si ahora están ya claras las causas inmediatas de la crisis financiera y de su prolongación en Europa a través de la crisis del euro, es importante que dediquemos el final de este capítulo centrado en la segunda gran crisis del capitalismo a interrogarnos acerca de las causas más profundas y estructurales. En el capítulo 7 explicamos ya que el capitalismo genera ciclos de desarrollo interrumpidos con recesiones que pueden sentar las bases de un nuevo ciclo (la «destrucción creativa» de Schumpeter), pero que en algunos casos se alargan en forma de depresiones, es decir, de extensos períodos de bajo crecimiento, con determinadas condiciones (la descripción de los años treinta que hacía en el capítulo 12 ilustra uno de estos períodos de depresión). En este apartado, expondré lo que la literatura nos dice acerca de la situación que está viviendo el mundo en el año 2015.

En primer lugar, debemos recordar que se ha producido, al igual que sucedió ya en la crisis de 1929 (aunque ahora de forma más pronunciada y generalizada), un gran aumento de las desigualdades en la distribución de la renta (véase la figura 11.1, que muestra que en el año 2011 en Estados Unidos el 25% de la renta estaba en manos del 1% de la población),[\[10\]](#) hasta tal punto que el proceso de mejora del nivel de vida de la gran mayoría de la población se ha frenado. Este hecho, por sí solo, es responsable, por un lado, del aumento meramente marginal de la demanda de bienes de consumo, esto es, del estancamiento de las inversiones para ampliar la capacidad de producción, y, por otro, del importante aumento de la renta que los ricos destinan a las inversiones

financieras. El incremento de las desigualdades, por tanto, explica por sí mismo muchos de los problemas actuales: la escasa disposición a invertir en actividades reales y la gran cantidad de capitales especulativos, que aspiran a obtener altos rendimientos y están preparados para asumir riesgos elevados. De ello derivan otros dos efectos importantes: el primero, que la falta de inversión en la economía real retrasa la fase «creativa» del ciclo de Schumpeter. Hay quien sugiere que estamos entrando en una etapa de estancamiento secular[11] por la ausencia de una cantidad suficiente de innovaciones que permitan sostener el ciclo, pero también es posible que esto sea el resultado de las escasas inversiones, más que de una dificultad intrínseca para generar innovación.

En segundo lugar, dado que las élites se dedican a las actividades financieras,[12] se oponen a cualquier regulación que las limite, ya que reduciría sus beneficios. De este modo, se entra en un círculo vicioso: cuantas más actividades financieras arriesgadas haya, mayor será la inestabilidad y menores serán las inversiones en actividades reales; cuantas menos inversiones se den en actividades reales, más se estancará la economía y más incentivos habrá para utilizar las rentas de forma especulativa.

En segundo lugar, existen importantes desequilibrios en las balanzas de pago, que dan lugar a inestabilidad y dificultades en todo el mundo. Keynes se ocupó ya de este problema y presentó en Bretton Woods su propuesta de crear una *Clearing Union* a nivel internacional para controlar y solucionar tales desequilibrios, con objeto de evitar que algunos países arrastrasen el déficit durante largo tiempo y que otros estados no hicieran nada para corregir su superávit. Como explicamos en el capítulo 13, la propuesta de Keynes fue desoída. Mientras se mantuvo el *gold exchange standard*, el problema no fue grave. Sin embargo, en un momento dado no se contó ya con ningún mecanismo para restablecer el equilibrio. Así, ciertos países acumularon un superávit impresionante

(Japón, durante muchas décadas, y China, Alemania y varios estados del Golfo en la actualidad), mientras que otros presentan constantemente un déficit (Estados Unidos). Quienes disponen de superávit lo utilizan bien para financiar a quienes están en una situación de déficit, lo que provoca efectos perversos, bien para crearse «fondos soberanos», que compran títulos y propiedades por todo el mundo, lo que genera, en ocasiones, una falta de estabilidad. Se trata de un problema que el FMI no consigue resolver y por el que, de momento, no se ha mostrado gran interés.

Por último, existe otra causa estructural de la crisis, relacionada con el fenómeno conocido como *jobless growth* (crecimiento sin empleo). Está sucediendo en la industria lo que antes había sucedido en la agricultura: la productividad aumenta tanto, debido a la sustitución del empleo humano por máquinas, programas informáticos y robots, que incluso cuando hay inversión y la demanda se reactiva, la ocupación aumenta poco y el porcentaje de empleados en la industria se reduce. Es ya conocido que los países avanzados crean puestos de trabajo casi exclusivamente en el sector servicios, que, en consecuencia, deberían recibir mucha más atención por parte de los investigadores. En realidad, los servicios incluyen actividades de lo más diversas, que responden a lógicas productivas muy diferentes. Por ejemplo, pensemos, por una parte, en el transporte ferroviario, donde existen pocas empresas de gran tamaño, cuando no hay una sola controlada por el estado, y, por otra, en la multitud de bares existentes, cada uno de los cuales está gestionado de forma autónoma por pocas personas. A menudo los servicios tienen un importante componente relacional, lo que los hace más adecuados para la administración por parte de familias o cooperativas. Para aquellos que están interesados en la superación del problema del *jobless growth*, es fundamental profundizar en las modalidades de la prestación de los servicios. Sin embargo, no se observa un dinamismo importante en la investigación al respecto.

En un sentido más general, el actual modelo de desarrollo presenta otros límites, tal vez incluso más serios, como el del medio ambiente y la demografía. Por lo que respecta al primero, lo que preocupa no es tanto la producción de alimentos para una población mundial en proceso de crecimiento, sino el efecto invernadero y el cambio climático. Desde el punto de vista demográfico, la evolución contradictoria entre los países avanzados, que presentan un declive en su población, y los países en vías de desarrollo, que aún están en una fase expansiva, hace prever profundos cambios de civilización. Pero se trata de temas que en este volumen solo podemos mencionar de pasada.

## CONCLUSIONES

Al final de este largo recorrido a través de los siglos, podemos concluir que Europa ha cambiado el mundo porque se ha negado a aceptar un dominio y un gobierno desde arriba y ha puesto en marcha un proceso político, económico y social desde abajo. La búsqueda constante de los mejores equilibrios entre libertad, justicia y fraternidad han llevado a la sociedad civil a adoptar decisiones políticas, económicas y sociales sobre las que se construyeron las fortunas de Europa, primero, y de todo el mundo, después. Han sido muchísimas las dificultades y, desde luego, los propios europeos, que no siempre han sido coherentes con sus valores, han cometido infinidad de injusticias y atrocidades. Sin embargo, las normas compartidas, en lugar de impuestas, la cooperación, el consenso y la confianza, que son todos ellos aspectos desarrollados por la cultura europea, siguen siendo, aún hoy, las piedras angulares de la construcción de un futuro mejor y más sostenible para el mundo.

En este recorrido en el que Europa ha sido pionera, podemos identificar dos movimientos de fondo. En primer lugar, el avance desde lo *material* (lo tangible) hacia lo *inmaterial* (lo intangible), poniendo de manifiesto cada vez más lo que es específico del ser humano —el espíritu y la creatividad— y alejándose de lo que nos asemeja a los animales —la materialidad y el determinismo—. En segundo lugar, el paso de lo *local* a lo *universal*, exaltando la movilidad sobre el inmovilismo. La transición de la economía desde

la agricultura hasta la industria y los servicios es un buen ejemplo de estas transformaciones. La agricultura es inmóvilista y muy material, y durante todos aquellos milenios en los que su productividad fue baja apenas permitió, con sus modestos excedentes, que una restringidísima élite viviese filosofando, viajando, gobernando o guerreando. Todas las demás personas, en ocasiones el 90% de la población, estaban atadas a la tierra y a sus humildes casas. Gracias a la industria y al comercio, una capa mucho mayor de la población pudo escapar de este destino, poniendo en marcha actividades más creativas y produciendo un excedente que permitió el desarrollo de las artes, la arquitectura, la cultura y la educación. Más adelante, los servicios redundaron aún más en la creatividad y la movilidad.

Se trata de un camino en el que no hay marcha atrás y que, en esencia, es sumamente positivo porque exalta la dignidad del ser humano, de todos los seres humanos, ofreciendo oportunidades para desarrollar su talento incluso a quienes en el pasado estuvieron oprimidos (las colonias) o al margen (Asia). Sin embargo, llegados a este punto surge, de forma espontánea, una pregunta: ¿acaso todo va bien? Evidentemente, no todo puede ir bien, porque el ser humano es limitado y sus obras nunca son intachables ni definitivas, por no hablar de sus numerosos pasos atrás (dictaduras, guerras, crisis), que retrasan el progreso. El ser humano jamás puede alcanzar la perfección. Lo único que está en su mano es mejorar. Veamos, pues, aplicando las herramientas conceptuales que nos ha brindado la historia, en qué ámbitos se dan hoy en día los mayores retos:

1. *Imitación frente a innovación.* En los países avanzados la imitación prácticamente ha desaparecido. Tenemos que equiparnos para la innovación, pero nunca se podrá garantizar que seamos capaces de producir un nuevo régimen tecnológico. Las innovaciones basadas en el mero incremento no son suficientes

para mantener un alto nivel de crecimiento. Por eso, cada vez se hace más necesario invertir en investigación.

2. *Globalización y homologación*. La diversidad resulta crucial para la innovación, ya que incentiva las ideas y la creatividad, mientras que la homologación frena el pensamiento. No obstante, hay quienes se enamoran en ocasiones del último pensamiento de moda y lo consideran «perfecto», por lo que tratan de convertirlo en «único». Es preciso evitar caer en esta tentación.

3. *Cantidad frente a calidad*. En una primera fase del desarrollo, la escasez de todo es tan general que el primer objetivo que hay que alcanzar en el terreno económico es el incremento de las cantidades producidas. Se trata del período «fordista» de desarrollo. En una segunda fase, en cambio, hay que comprender que se puede morir de cantidad (por obesidad, contaminación o destrucción del territorio), por lo que es necesario volver a la calidad, basada en las tradiciones, la personalización y el respeto hacia la naturaleza y los seres humanos. Por eso, los métodos productivos deben cambiar.

4. *Abundancia de bienes privados y escasez de bienes públicos, relaciones y méritos*. Esta escasez es fruto del éxito del capitalismo, que, al poner su empeño en el cálculo del interés individual, ha generado importantes incentivos para contribuir al desarrollo de la producción privada, pese a que ninguna sociedad haya conseguido jamás vivir tan solo de bienes privados y a que, si la escasez de los demás bienes es demasiado grave, se minarán las propias bases de las sociedades, ya que se destruirán la confianza, la movilidad social, la tendencia a la colaboración, el bienestar psíquico y espiritual, que se basan en los bienes públicos, las relaciones y los méritos. Tratar a las personas como se trata a las cosas, es decir, como meros factores de la producción (recursos humanos) puede tener efectos perversos (reducción de la felicidad, lugares de trabajo sofocantes, estrés) y, al final, eliminará cualquier deseo de aplicarse en el trabajo, que es un pilar fundamental para cualquier sociedad

avanzada. Además, la producción de bienes públicos, relaciones y méritos requiere calidad y cantidad de un trabajo que no se puede realizar con máquinas, con lo que se contribuye a resolver el problema del *jobless growth* (crecimiento sin empleo).

5. *Desigualdad.* En algún momento se jugó con la ilusión de que bastaba con expandir la economía para que mejorasen las condiciones de todos, pero esto no es cierto. Por eso, es preciso actuar para contrarrestar las desigualdades no solo en el ámbito legislativo, sino también en el terreno de la organización productiva.

6. *El gigantismo de las empresas.* Pesadas jerarquías, oligopolios, competencia destructiva, riesgos para la democracia... Todos ellos son efectos externos negativos de las empresas demasiado grandes. Si quienes son grandes son precisamente los bancos, los riesgos resultan aún mayores, debido a su papel sistémico. Sería necesario adoptar normas internacionales *antitrust* y reglas más estrictas para evitar el excesivo crecimiento de las compañías.

7. *Las finanzas deben seguir siendo un servicio y contar con una regulación internacional.* También el sector financiero puede ser creativo e innovador, pero cuando intenta convertirse en un sector productivo solo puede hacerlo aplicando la especulación (dado que lo único que es capaz de producir es moneda), lo que provoca inestabilidad y desigualdades. Además, las normas han de ser comunes, tanto para las finanzas privadas como para las públicas. Este proceso ya está en marcha en Europa, pero debería extenderse a todo el mundo.

8. *La tecnología no resuelve por sí sola ningún problema.* La tecnología constituye un medio, una herramienta para alcanzar fines que no puede determinar ella misma. ¿Cuántas veces se ha utilizado para destruir, en lugar de para construir? Las respuestas a las grandes preguntas acerca de la vida no vendrán de la tecnología, que a menudo las oculta y las aleja.

9. *La economía no puede ser un fin.* Durante mucho tiempo se mantuvo la convicción de que la economía se ocupa de los medios que permiten alcanzar los fines definidos desde otros ámbitos (la ética, la filosofía, la religión).<sup>[1]</sup> Sin embargo, la creciente especialización ha provocado que aquello que en origen constituía una adecuada articulación del trabajo dentro de las disciplinas sociales, humanas, filosóficas, artísticas y matemáticas terminase representando una separación: cada área de estudio se considera autosuficiente y trata de encontrar su propio fundamento. La economía ha elegido como fundamento el utilitarismo autointeresado (el famoso *Homo oeconomicus*) y ha difundido la idea de que con eso era suficiente y que nadie más debía entrar a estudiar la actividad económica. Así pues, la economía se ha encerrado en sí misma, negándose a unirse a la ética o a cualquier otra dimensión del ser humano. De este modo, ha acabado generando personas esquizofrénicas, que persiguen en sus vidas fines contradictorios. No todos se han sumado a este paradigma, pero ello no ha impedido que sea el dominante y el responsable de muchos de los problemas anteriormente indicados. Hoy en día, existen escuelas que proponen alternativas sostenibles al modelo del *Homo oeconomicus*,<sup>[2]</sup> tras el fracaso del experimento del comunismo real, que durante varias décadas se convirtió en el paradigma alternativo por autonomía. Sin embargo, solo cuando se comprendan realmente los límites del utilitarismo individualista se producirá una adhesión más sólida a un modelo alternativo.

En este sentido, me gustaría concluir con las palabras de un economista que, junto con Kenneth Arrow, obtuvo el premio Nobel en su especialidad en 1972. Me refiero a John Hicks, que, en un artículo de 1941,<sup>[3]</sup> sugirió que la formación de los economistas debía incluir *Economics, Statistics, Politics, Commerce* y *Economic History* (economía, estadística, política, comercio e historia de la economía), porque todo buen economista debe tener la mente

abierta a otras ciencias sociales. Cerraba sus consejos con las siguientes palabras:

Un matemático que es un matemático y nada más que un matemático ... no hace daño a nadie. Un economista que es un economista y nada más que un economista constituye un peligro público. La economía no es nada en sí misma; se trata del estudio de un aspecto de la vida del ser humano en la sociedad ... La economía actual presenta un grave peligro de maquiavelismo: la consideración de los problemas sociales como objeto de las técnicas, pero no como elementos de la búsqueda general de la Buena Vida.[\[4\]](#)

## **NOTAS**

[1] Véase C. M. Cipolla, *Uomini, tecniche, economie*, Feltrinelli, Milán, 1966.

[2] D. North, *Capire il proceso di cambiamento economico*, Il Mulino, Bolonia, 2006, p. 19 (edición original: 2005).

[3] *Ibid*, pp. 24-25.

[4] *Ibid*, p. 24. Para un estudio más general sobre las instituciones, véase E. Furubotn y R. Richter, *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*, Michigan University Press, Michigan, 2005.

[5] P. A. David, «Clio and the economics of QWERTY», en *American Economic Review*, 75 (1985), 2, pp. 332-337 (disponible en italiano en W. N. Parker [ed.], *Economia e storia*, Laterza, Bari, 1988). El QWERTY es el célebre ejemplo de Paul David: se trata de las cinco primeras letras de una máquina de escribir, primero, y de los teclados de los ordenadores, después, que se habían dispuesto en aquella posición por problemas mecánicos (para evitar que los martillos de las máquinas de escribir golpeasen los unos sobre los otros). Cuando, con el advenimiento de otra tecnología, estos problemas desaparecieron, el orden de las letras no cambió —aunque se evidenciara que era ineficiente— porque ya todo el mundo se había acostumbrado a él. Más recientemente, David ha elaborado una síntesis de los resultados de su extenso trabajo, en la que aconseja a los economistas que presten más atención a las cuestiones dinámicas, que entrañan un tiempo «histórico» y no un tiempo exclusivamente limitado al espacio, que se puede recorrer en cualquier dirección. Véase P. A. David, «Path dependence: A foundational concept for historical social science», en *Cliometrica*, 1 (2007), 2, pp. 91-114.

- [6] J. Goody, *Eurasia. Storia di un miracolo*, Il Mulino, Bolonia, 2012 (edición original: 2010; hay trad. cast.: *El milagro euroasiático*, Alianza, Madrid, 2012).

[7] También en la frontera sur aparecieron asentamientos islámicos y graves conflictos militares, pero al final se consiguió delimitarla con claridad.

[8] En *Capire il proceso di cambiamento economico* (*op. cit.*), p. 180, North escribe al respecto: «Considerar que Holanda e Inglaterra fueron historias de éxito aisladas de los estímulos que llegaban del resto de Europa ... implica no comprender un aspecto vital de la explicación: sin duda, las ciudades italianas, Portugal y los estados alemanes quedaron rezagados con respecto a Holanda e Inglaterra, pero las operaciones bancarias, el desarrollo artístico, la mejora de la navegación y el uso de la imprenta son solo algunas de sus contribuciones al desarrollo general europeo».

[9] A. Sen, *L'altra India. La tradizione razionalista e scettica alla radice della cultura indiana*, Mondadori, Milán, 2006 (hay trad. cast.: *India contemporánea: entre la modernidad y la tradición*, Gedisa, Barcelona, 2007).

[10] Véase B. D. Metcalf y T. R. Metcalf, *Storia dell'India moderna*, Mondadori, Milán, 2007 (edición original: 2006). Los autores ponen de manifiesto el florecimiento económico de la India hasta el siglo XVII, que, sin embargo, no fue acompañado de una organización estatal capaz de responder a los retos emergentes. Paradójicamente, fue precisamente el próspero comercio lo que empujó a los indios a pactar con los británicos, que dominaban por aquella época el comercio internacional y que acabaron por dominar también a la India a través de su poderosa sociedad mercantil.

[11] K. Pomeranz, *La grande divergenza. La Cina, l'Europa e la nascita dell'economia mondiale moderna*, Il Mulino, Bolonia, 2004 (edición original: 2000).

[12] North, *Capire il processo di cambiamento economico*, op cit., p. 179.

[13] D. Acemoglu y J. A. Robinson, *Perché le nazioni falliscono. Alle origini di prosperità, potenza e povertà*, Il Saggiatore, Milán, 2013 (edición original: 2012; hay trad. cast.: *Por qué fracasan los países: los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*, Ediciones Deusto, Barcelona, 2012).

[14] Esta es la tesis que defienden J. L. Rosenthal y R. Bin Wong en su obra *Before and Beyond Divergence. The Politics of Economic Change in China and Europe*, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts), 2011. Los autores llegan a la conclusión de que «European advantages were unintended consequences of political differences with China» («las ventajas de Europa fueron consecuencias no planificadas de las diferencias políticas con respecto a China»), p. 9.

[15] P. Parthasarathi sostiene en *Why Europe Grew Rich and Asia Did Not. Global Economic Divergence*, Cambridge University Press, Cambridge, 2011, que el desarrollo europeo fue una *unintended consequence* de las presiones económicas que generaba la escasez de recursos característica de los pequeños estados. En esto coincide con Rosenthal y Bin, autores que, no obstante, ponen un mayor énfasis en las implicaciones políticas de la fragmentación.

[16] P. T. Hoffman, *Why did Europe Conquer the World*, Princeton University Press, Princeton, 2015.

[17] Véase en este sentido R. Findlay y K. O'Rourke, *Power and Plenty. Trade, War, and the World Economy in the Second Millennium*, Princeton University Press, Princeton, 2007, p. 350.

[18] Véase la exhaustiva obra de J. Mokyr, *La leva della ricchezza. Creatività tecnologica e progresso economico*, Bolonia, 1995 (edición original: 1990; hay trad. cast.: *La palanca de la riqueza*, Alianza, Madrid, 1993).

[19] En la literatura económica más reciente cada vez se valora más la cultura como elemento determinante del éxito o el fracaso económico. Véase en este sentido un análisis en A. López-Claros y V. Perotti, *Does culture matter for growth?*, World Bank Policy Research Working Paper 7092, 2014.

[20] Sobre este tema, véase L. Bruni y S. Zamagni, *Economia civile*, Il Mulino, Bolonia, 2006.

[21] Véase G. Todeschini, *Ricchezza francescana. Dalla povertà volontaria alla società di mercato*, Il Mulino, Bolonia, 2004, y S. Zamagni, *Mercato*, Rosenberg e Sellier, Turín, 2014.

[22] En relación con la elaboración teórica de los franciscanos, existe una fuente que resume todos los trabajos precedentes: el volumen «Economia» del apéndice VIII de la *Enciclopedia italiana*, sobre la contribución de Italia a la historia del pensamiento, de V. Zamagni y P. Porta (eds.), Istituto dell'Enciclopedia Italiana, Roma, 2012. Entre los numerosos ensayos que pueden encontrarse en dicha fuente, véase S. Zamagni, «Bene comune e fraternità», pp. 17-26.

[23] A. Grief, «The birth of impersonal Exchange: The community responsibility system and impartial justice», en *Journal of Economic Perspective* (2006), 20, pp. 221-236.

[24] E. Garin (ed.), *L'uomo del Rinascimento*, Laterza, Roma, 2005<sup>9</sup>.

[25] En realidad, Newton bebía de las fuentes de una tradición que se remontaba a los teólogos medievales: véase P. Casini, *Newton e la coscienza europea*, Il Mulino, Bolonia, 1984.

[26] John Locke dio una apariencia más formal al concepto de separación de poderes y Montesquieu lo convirtió en una teoría propiamente dicha; véase D. Felice, *Oppressione e libertà. Filosofia e anatomía del dispotismo nel pensiero di Montesquieu*, ETS, Pisa, 2000.

[27] Para más detalles sobre las particularidades de Europa, véase J. A. Goldstone, *Perché l'Europa? L'ascesa dell'Occidente nella storia mondiale 1500-1850*, Il Mulino, Bolonia, 2010 (edición original: 2009).

[28] Findlay y O'Rourke, *Power and Plenty*, op. cit.

[1] E. H. Mielants, en *The Origin of Capitalism and the Rise of the West*, Temple University Press, Filadelfia, 2007, insiste enormemente en este punto. Las ciudades europeas no solo daban libertad a los mercaderes, sino que los apoyaban activamente en sus negocios, tanto en el ámbito interno, mediante la adopción de la legislación adecuada y la tendencia a dejarles gobernar por sí mismos las campañas, como en el externo, con apoyos diplomáticos y militares. «Independent urban institutions that favoured policies that would facilitate capital accumulation were not established [in Asia] ... and most cities did not envisage implementing a systematic colonization strategy similar to their Western European counterparts» («[En Asia] no se crearon instituciones urbanas autónomas que fomentaran políticas con las que facilitar la acumulación del capital ... y la mayoría de las ciudades no se plantearon aplicar una estrategia sistemática de colonización similar a la de sus homólogos de Europa occidental», p. 147.

[2] Para un panorama general, véase F. Cardini y M. Montesano, *Storia medievale*, Le Monnier, Florencia, 2006.

[3] Véase G. Felloni, *Profilo di storia economica dell'Europa dal medioevo all'età contemporanea*, Giappichelli, Turín, 1997, pp. 127-130.

[4] Véase P. Malanima, *Economia preindustriale. Mille anni: dal IX al XVIII secolo*, Bruno Mondadori, Milán, 1995, pp. 451 y ss.

[5] Véase M. G. Mazzarelli, *Il denaro e la salvezza. L'invenzione del Monte di Pietà*, Il Mulino, Bolonia, 2001.

[6] Felloni, *op. cit.*, p. 116. Posteriormente, fray Luca Pacioli teorizó sobre la partida doble en 1494.

[7] F. Galgano, *Lex Mercatoria*, Il Mulino, Bolonia, 1993.

[8] En las conclusiones de *Institutions and the Path to the Modern Economy*, op. cit., Avner Greif lo reconoce: «The late medieval institutional development had direct impact on later institutions. The modern business corporation grew out of the legal form of the corporation, as developed for medieval guilds, municipalities, monasteries and universities. The operation of the late medieval corporations led to the development of particular knowledge, laws, and other institutional elements that manifested in current practices such as trading in shares, limited liability, auditing, apprenticeship, and double entry bookkeeping. European commercial law, insurance markets, patent systems, public debt, business associations, and central banks were developed in the context of medieval institutions» («El desarrollo institucional de la Edad Media tardía tuvo un impacto directo en instituciones posteriores. La sociedad mercantil moderna surgió a partir de la forma legal de sociedad que desarrollaron los gremios, municipios, monasterios y universidades medievales. El funcionamiento de las sociedades del Medievo tardío impulsó un conocimiento específico, una legislación y otros elementos institucionales que están presentes en prácticas actuales como el comercio con acciones, la responsabilidad limitada, las auditorías, las prácticas formativas y la contabilidad por partida doble. El Derecho mercantil europeo, el mercado de los seguros, los sistemas de patentes, la deuda pública, las asociaciones profesionales y los bancos centrales se desarrollaron en el contexto de las instituciones medievales»), p. 394.

[9] G. Borelli, *Temi e problemi di storia economica europea*, Libreria Universitaria Editrice, Verona, 1993, pp. 233 y ss.

[10] Véase J. Hicks, *Una teoria della storia economica*, Utet, Turín, 1971 (edición original: 1969; hay trad. cast.: *Una teoría de la historia económica*, Aguilar, Barcelona, 1974). El autor, premio Nobel de Economía, se centra en analizar el nacimiento del sistema de mercado europeo e identifica los elementos institucionales y políticos que lo hicieron posible.

[11] L. Zan, F. Rossi y S. Zambon, *Il «discorso del maneggio». Pratiche gestionali e contabili all'Arsenale di Venezia, 1580-1643*, Il Mulino, Bolonia, 2006.

[12] Sobre la decadencia italiana, véase P. Malanima, *L'economia italiana. Dalla crescita medioevale alla crescita contemporanea*, Il Mulino, Bolonia, 2002.

[13] D. R. Headrick, *Il predominio dell'Occidente. Tecnologia, ambiente, imperialismo*, Il Mulino, Bolonia, 2011 (edición original: 2010; hay trad. cast.: *El poder y el imperio: la tecnología y el imperialismo, de 1400 a la actualidad*, Editorial Crítica, Barcelona, 2011).

[14] *Ibidem*, pp. 22-24.

[15] Sobre este tema, véase igualmente D. Acemoglu y J. A. Robinson, *Perché le nazioni falliscono. Alle origini di prosperità, potenza e povertà*, Il Saggiatore, Milán, 2013, pp. 244-248 (edición original: 2012; hay trad. cast.: *Por qué fracasan los países: los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*, Ediciones Deusto, Barcelona, 2012), así como G. Hubbard y T. Kane, *The Economics of Great Powers. Balance from Ancient Rome to Modern America*, Simon and Schuster, Nueva York, 2013.

[16] Véase E. Erikson, *Between Monopoly and Free Trade. The English East India Company 1600-1757*, Princeton University Press, Princeton, 2014.

[17] Dado que esta obra se centra en Europa, no abordaremos aquí el impacto económico del colonialismo sobre los países sometidos.

[1] Gran Bretaña está formada por tres regiones que fueron independientes durante mucho tiempo: Inglaterra, Gales y Escocia. Todas ellas se modernizaron de forma simultánea. Sin embargo, en la literatura se utiliza a menudo la parte impulsora (Inglaterra) por el todo, convención que a veces seguimos también aquí. En cambio, evitaremos la expresión «Reino Unido» porque incluye también a Irlanda, en su totalidad hasta 1921 y solo una parte desde 1922, cuando se formó el Éire independiente, con lo que solo el Ulster se mantuvo como región del Reino Unido. Dado que Irlanda tiene un desarrollo económico bastante diferente al de Gran Bretaña, aquí hemos considerado más coherente excluirla, aunque no siempre ha sido posible hacerlo en los cuadros.

- [2] G. Clark, K. O'Rourke y A. M. Taylor, *Made in America? The New World, the old and the industrial revolution*, Nber Wp 14077, 2008.

[3] Carlos I intentó, después de 1630, gobernar sin el Parlamento y recaudar los impuestos sin autorización, lo que desencadenó una insurrección armada contra el rey, que fue depuesto y, finalmente, ajusticiado.

[4] Otros investigadores han utilizado la expresión «colbertismo parlamentario», en referencia a medidas similares que puso en marcha Colbert en Francia y que, sin embargo, no surtieron el mismo efecto. Véase R. Cameron, *Storia economica del mondo dalla preistoria ad oggi*, Il Mulino, Bolonia, 1998, pp. 246 y ss. (edición original: 1989; hay trad. cast.: *Historia económica mundial: desde el Paleolítico hasta el presente*, Alianza, Madrid, 2004).

- [5] M. Hartwell, *La rivoluzione industriale inglese*, Laterza, Roma-Bari, 1973 (edición original: 1971).

[6] Véase P. Hudson, *La rivoluzione industriale*, Il Mulino, Bolonia, 1995 (edición original: 1992), con un primer capítulo de Carlo Bardini en el que se repasa el debate historiográfico en torno al considerable aumento de la productividad de la agricultura inglesa que se produjo sobre todo en los siglos XVII y XVIII, en parte por la menor presión de la población sobre las tierras.

- [7] A. Grief y M. Ilygun, «Social organization, violence and modern growth», en *American Economic Review Papers and Proceedings*, 103 (2013), 3, pp. 534-538.

[8] Actualmente la expresión *merchant bank* se utiliza para referirse a instituciones financieras que proporcionan capital de riesgo a largo plazo, y por tanto se ha convertido en sinónimo de *investment bank*, expresión norteamericana que siempre se ha aplicado a instituciones financieras a largo plazo, pero más ligadas a inversiones industriales que su equivalente en el inglés británico.

[9] K. Pomeranz sostiene en *La grande divergenza. La Cina, l'Europa e la nascita dell'economia mondiale moderna*, Il Mulino, Bolonia, 2004 (edición original: 2000), que la «gran divergencia» entre China y Gran Bretaña se debió precisamente a esta deslocalización, gracias a la cual Gran Bretaña pudo explotar numerosos *ghost acres*, es decir, las tierras situadas fuera de su territorio. Lo que Pomeranz no subraya, sin embargo, es el largo proceso que llevó a Gran Bretaña a obtener este resultado.

[10] N. Voitländler y H. J. Voth, «How the West invented fertility restriction», en *American Economic Review*, 103 (2013), 6, pp. 2227-2264.

[11] D. McCloskey, *Bourgeois Dignity: Why Economics Can't Explain the Modern World*, The University of Chicago Press, Chicago, 2010.

[12] R. Allen, *The British Industrial Revolution in Global Perspective*, Cambridge University Press, Cambridge, 2009.

[13] M. Kelly, J. Mokyr y C. O'Grada, «Precocious Albion: A new interpretation of the British industrial revolution», *SSRN Working Paper Series 2319855*, 2013.

[14] Por ejemplo, se ha dicho que la pérdida de posición de las manufacturas de las ciudades-estado italianas en los mercados europeos que tuvo lugar después del siglo XVI se debió a que los sueldos que se pagaban en ellas eran demasiado altos: véase el ensayo de P. Malanima, «When did England overtake Italy? Medieval and early modern divergence in prices and wages», en *European Review of Economic History*, 17 (2013), 1, pp. 45-70, donde el autor demuestra que los sueldos italianos fueron superiores o iguales a los ingleses hasta principios del siglo XVIII.

[15] Son ya muchos los estudiosos que rechazan una visión de la revolución industrial que la limite a la segunda mitad del siglo XVIII. Se trató de un proceso complejo, que implicó a todos los sectores de la economía, comenzando por la agricultura, pero también a los servicios, y que continuó ininterrumpidamente durante los doscientos años indicados arriba.

[16] Fue la industria italiana de la seda la que creó las primeras máquinas automáticas para la hilatura accionadas por energía hidráulica; son famosas las boloñesas, que accionaban al mismo tiempo muchas decenas de husos. Véase C. Poni, «Espansione e declino di una grande industria: le filature di seta a Bologna tra XVII e XVIII secolo», en *Problemi d'acque a Bologna in età moderna*, Istituto per la storia di Bologna, Bolonia, 1983. Es posible que la idea que derivó en la mecanización de la hilatura inglesa del algodón se importara de Italia. Los principales inventos británicos en el sector del tejido del algodón fueron la lanzadera volante de John Kay, que permitía que un tejedor realizase el trabajo de dos; la *spinning Jenny*, una hiladora de James Hargreaves (1764) que accionaba al mismo tiempo cierto número de husos, y la hiladora hidráulica, primero, y de vapor, después, ideada por Richard Arkwright (1769). Más adelante, se perfeccionó la hilatura (la *mule*, de Samuel Crompton), pero el telar mecánico de Cartwright (1784) no fue verdaderamente operativo hasta los años veinte del siglo XIX.

[17] James Watt era un técnico de laboratorio de la Universidad de Glasgow, que fue requerido en un principio para reparar uno de los muchos modelos de caldera de vapor existentes, utilizado con finalidades de demostración en un curso de filosofía natural.

[18] La primera línea ferroviaria propiamente dicha para el transporte general fue la Liverpool-Mánchester, inaugurada en 1830.

[19] E. A. Wrigley, *La rivoluzione industriale in Inghilterra. Continuità, caso e cambiamento*, Il Mulino, Bolonia, 1992 (edición original: 1988; hay trad. cast.: *Cambio, continuidad y azar: carácter de la revolución industrial inglesa*, Crítica, Barcelona, 1993).

[20] P. Deane y W. A. Cole, *British Economic Growth 1688-1959*, Cambridge University Press, Cambridge, 1962.

[21] También el nivel de vida de la población aumentó muy lentamente, hasta tal punto que existe una visión «pesimista» (que se remonta a Marx y Engels) que, además, considera que las condiciones de los obreros ingleses fueron empeorando hasta mediados del siglo XIX. Acerca de todo este debate, véase el capítulo 2 de Hudson, *La rivoluzione industriale*, op. cit.

[1] Obsérvese que las diferencias de renta y riqueza entre estados en una civilización agrícola venían determinadas por la extensión de la tierra disponible y por el volumen de población que la podía explotar, porque el excedente per cápita y por hectárea que se podía producir era bajísimo y solo crecía de modo marginal. Así pues, la diferencia de renta per cápita nunca podía ser grande, precisamente porque la capacidad de acumulación se mantenía a niveles modestos.

[2] Véase P. O'Brien, «Do we have a typology for the study of European industrialization in the XIX century?», en *Journal of European Economic History*, 15 (1986), 2, pp. 291-334.

[3] W. W. Rostow, *Gli stadi dello sviluppo economico*, Einaudi, Turín, 1962 (edición original: 1960; hay trad. cast.: *Las etapas del crecimiento económico: un manifiesto no comunista*, Ministerio de Empleo y Seguridad Social, Madrid, 1993).

[4] En el capítulo 3 hemos visto que el debate sobre el nivel de vida en Gran Bretaña ha puesto de manifiesto que también en la primera nación industrial los niveles de vida crecieron con gran lentitud.

[5] Véase C. T. Morris, «How fast and why did early capitalism benefit the majority?», en *Journal of Economic History*, 55 (1995), 2, pp. 211-226, donde se sostiene, con abundancia de ejemplos, que se necesitan por lo menos cinco decenios para que el crecimiento proporcione beneficios generales.

- [6] A. Gerschenkron, *Il problema storico dell'arretratezza economica*, Einaudi, Turín, 1965 (hay trad. cast.: *El atraso económico en su perspectiva histórica*, Ariel, Barcelona, 1968). Una reconsideración de la teorización gerschenkroniana se encuentra en R. Sylla y G. Toniolo (eds.), *Patterns of industrialization in XIX century Europe*, Routledge, Londres, 1991.

[7] Gerschenkron no formalizó su análisis de los prerrequisitos. Otros lo hicieron posteriormente, entre ellos N. Crafts, «Patterns of development in XIX century Europe», en *Oxford Economic Paper*, 36 (1984), 3, pp. 38-458. Más recientemente se han visto intentos interesantes de subdividir los motivos del atraso, distinguiendo entre factores político-culturales y factores «objetivos», como el clima y las condiciones del suelo. Véase G. Tortella, «Patterns of economic retardation and recovery in south-western Europe in the nineteenth and twentieth centuries», en *Economic History Review*, XLVII (1994), 1, pp. 1-21. Véase también, en la misma línea, J. Foreman-Peck, «A model of later nineteenth century European Economic Development», en *Revista de Historia Económica*, 13 (1995), 3, pp. 441-471. Leandro Prados de la Escosura ha confirmado, a través de cálculos econométricos, la importancia de las diferencias, como explica en «Gerschenkron revisited. European patterns of development in historical perspective», *Working Paper 05-79 (10)*, Departamento de Historia Económica e Instituciones, Universidad Carlos III de Madrid, 2005.

- [8] M. Abramovitz, «Catching up, forging ahead and falling behind», en *Journal of Economic History*, 46 (1986), 2, pp. 385-406; W. J. Baumol, R. R. Nelson y E. N. Wolf, *Convergence and productivity*, Oxford University Press, Oxford, 1994.

[9] Entre estas condiciones, la instrucción generalizada y la difusión de los conocimientos parecen ser cada vez más prioritarias. Véase D. S. Landes, «Does it pay to be late?», en C. Holmes y A. Booth (eds.), *Economy and Society: European Industrialization and Its Social Consequences*, Leicester University Press, Leicester, 1991.

[10] Cameron escribe: «There was not one model for industrialization in the XIX century —the British— but several... The customary depiction of an “industrial revolution” in Great Britain and its repetition in continental Europe and elsewhere distorts the historical record. It also conceals the distinctive varieties of industrialization» [«No hubo un único modelo de industrialización en el siglo XIX —el británico—, sino varios... La acostumbrada representación de una “revolución industrial” en Gran Bretaña y su repetición en la Europa continental y en otras partes distorsiona la evolución histórica. También oculta las variedades distintivas de la industrialización»]: R. Cameron, «A new view of European industrialization», en *Economic History Review*, 38 (1985), 1, p. 23.

[11] N. Crafts, «Patterns of development in Nineteenth century Europe», *Oxford Economic Papers*, 36 (1984), 4, pp. 438-458.

[12] S. Pollard, *La conquista pacífica*, Il Mulino, Bolonia, 1989 (edición original: 1981; hay trad. cast.: *La conquista pacífica: la industrialización de Europa, 1760-1970*, Prensas de la Universidad de Zaragoza, Zaragoza, 1992).

[13] Sin embargo, la diferencia entre las tasas de crecimiento de las distintas áreas que se produjo a continuación ha puesto de manifiesto la existencia, también en Gran Bretaña, de regiones económicamente diferentes.

[14] La sugerencia de Gerschenkron, en el sentido de que el impacto de los ferrocarriles habría sido mayor en Italia si las construcciones ferroviarias se hubieran concentrado más hacia finales del siglo, cuando también la industrialización despegó, fue analizada con mayor profundidad después en el plano de la industria por Fenoaltea y en el del comercio por quien esto escribe. Véase S. Fenoaltea, «Le ferrovie e lo sviluppo industriale italiano 1861-1913», en G. Toniolo (ed.), *L'economia italiana 1861-1940*, Laterza, Roma y Bari, 1978, pp. 157-186, y V. Zamagni, «Ferrovie e integrazione del mercato nazionale nell'Italia post-unitaria», en *Studi in onore di Gino Barbieri*, IPEM, Salerno, 1983, III, pp. 1635-1649.

[15] Incluso en los dos países no europeos que aparecen en el cuadro, en los que se ha producido una fuerte contención del crecimiento del estado por motivos que ilustraremos en el capítulo 6, el gasto, sea como fuere, ha aumentado.

[16] Un bien público es un bien que, por diversas razones, no le conviene producir al sector privado, pero que se considera estratégico para el desarrollo.

[17] Sería interesante preguntarse si todavía hoy debe considerarse el correo como bien público.

[18] Véase J. E. Stiglitz, *Il ruolo economico dello stato*, Il Mulino, Bolonia, 1992 (hay trad. cast.: *El papel económico del Estado*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1993).

[19] Se define como monopolio natural un sector productivo en el que, por motivos tecnológicos y de dimensión del mercado, no conviene desde el punto de vista de la eficiencia tener más de una empresa. Los ejemplos típicos son las redes, como la ferroviaria o la eléctrica. La gestión pública de los monopolios naturales evita la explotación de la posición de monopolista por parte de cualquier agente privado. Sin embargo, es preciso tener bien presente que la solución de la gestión pública no es inevitable; como alternativa, se puede regular el sector y después dejarlo a la gestión privada (como ha sucedido por lo general en Estados Unidos). Recuérdese también que la tecnología cambia con el tiempo y un sector que en un principio se presentaba como monopolio natural puede después adoptar formas completamente distintas, como muestra el caso de la telefonía.

[20] Adviértase, en efecto, que a su vez existen «fallos del estado», debidos esencialmente a un exceso de burocracia y a la corrupción, que incitan a privatizar empresas de gestión pública.

[21] R. Nelson, «The complex economic organization of capitalist economies», en *Capitalism and Society*, 6 (2011), 1, artículo 2.

[22] A continuación incluimos un importante pasaje del artículo de Nelson en el que explica que su argumento no equivale a asignar al estado un papel debido a los fallos del mercado: «This is not a “market failure” argument. It is an argument that markets should be fenced off from certain kinds of activities because they are operated much better under communal governance in one or another of its forms» [«Este no es un argumento de “fallo del mercado”. Es el argumento de que los mercados deberían quedar fuera de determinados tipos de actividades porque estas se gestionan mucho mejor cuando se encuentran bajo alguna forma de administración comunitaria»], p. 19.

[23] Sobre toda esta cuestión véase J. Sheldrake y P. D. Webb (eds.), *State and market. Aspects of Modern European Development*, Dartmouth, Aldershot, 1993.

[24] Para una chispeante comparación entre el modelo estadounidense y el de la Europa continental, bautizado por el autor como modelo «renano», véase M. Albert, *Capitalismo contro capitalismo*, Il Mulino, Bolonia, 1993 (edición original: 1991; hay trad. cast.: *Capitalismo contra capitalismo*, Paidós, Barcelona, 1992).

[25] El gran teórico del proteccionismo como instrumento para la industrialización fue el alemán Friedrich List, que se inspiró en el pensamiento de Alexander Hamilton, secretario de Estado de George Washington y partidario del intervencionismo. Obsérvese que, antes del cambio radical que se produjo tras la segunda guerra mundial, y pese a que limitó mucho las intervenciones estatales, Estados Unidos fue siempre proteccionista.

[1] En aras de la brevedad omitimos los casos, también interesantes, de otros pequeños países de éxito, como Suiza (que en 1913 tenía 3,9 millones de habitantes), Dinamarca (3 millones de habitantes), Holanda (6,2 millones de habitantes) y Suecia (5,6 millones de habitantes), que en 1913 disfrutaban de una renta per cápita que equivalía a más del 60% de la británica.

[2] También en este caso hemos omitido, en aras de la brevedad, las vicisitudes de otros pequeños países europeos que antes de 1913 experimentaron tan solo una modernización muy parcial y en aquel año presentaban una renta per cápita inferior al 50% de la de Gran Bretaña. Se trata de Noruega (2,4 millones de habitantes en 1913), Finlandia (3 millones de habitantes), Portugal (6 millones de habitantes) y Grecia (5,4 millones de habitantes). Polonia no existía como país, ya que, después de las alternancias del período napoleónico, fue dividida en el congreso de Viena en tres partes, incorporadas a Rusia, Alemania y el imperio de los Habsburgo.

[3] Para la evolución posterior, véase H. van der Wee y J. Blomme, *An economic Development of Belgium since 1870*, Elgar, Cheltenham (Reino Unido), 1997.

[4] C. P. Kindleberger, *Economic growth in France and Britain, 1851-1950*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.), 1964.

[5] P. O'Brien y C. Keyder, *Economic Growth in Britain and France 1780-1914: Two Paths in the Twentieth Century*, Allen and Unwin, Londres, 1978.

[6] Véase la bibliografía de G. Grantham, «The French cliometric revolution: A survey of cliometric contributions to French economic history», en *European Review of Economic History*, 1 (1997), 3, pp. 353-405, así como J. P. Dormois, *The French Economy in the XXth Century*, Cambridge University Press, Cambridge, 2004.

[7] En 1701, Gran Bretaña contaba con menos de 7 millones de habitantes, mientras que Francia tenía 20; a fines de siglo la relación era de 11 a 28. Fue a lo largo del siglo XIX cuando Gran Bretaña experimentó un auténtico *boom* demográfico, llegando a superar a Francia cuando empezó la primera guerra mundial (41 millones frente a 40), y todo ello a pesar de que la gente seguía emigrando del país.

[8] N. F. R. Crafts, «Industrial revolution in England and France: Some thoughts on the question ‘Why was England first’», en *Economic History Review*, 30 (1977), 3, pp. 429-441 donde el autor termina invocando el papel de factores casuales. Véase también R. Price, *An economic history of modern France, 1730-1914*, Macmillan, Nueva York, 1981.

[9] Véase I. Wallerstein, *Il sistema mondiale dell'economia moderna*, III: *L'era della seconda grande espansione dell'economia-mondo capitalistica, 1730-1840*, Il Mulino, Bolonia, 1995 (edición original: 1989).

[10] De todas maneras, cabe señalar que durante el período napoleónico se produjeron algunos progresos institucionales importantes, entre ellos la abolición de la servidumbre de la gleba (1789), que impedía la movilidad de las personas fuera de la agricultura, la adopción del sistema métrico (1790), la abolición de los gremios (1791), la supresión de los impuestos interiores, la fundación del banco central (Banque de France, 1800) y la adopción del Código Mercantil (1807).

[11] Baste observar que Francia, en 1913, producía 41 millones de toneladas de carbón, mientras que Gran Bretaña producía 290 millones; Alemania, 279 millones; la pequeña Bélgica, 23 millones y Estados Unidos, 513 millones. También en el consumo per cápita Francia figuraba, en la misma fecha, en último lugar, con 1,6 toneladas per cápita, mientras que Gran Bretaña tenía 4,2; Alemania, 3,9; Bélgica, 3,6 y Estados Unidos, 5. Italia, que no producía carbón, presentaba un consumo per cápita todavía inferior, de 0,3 toneladas.

[12] Cuando se produjo este hecho, después de la segunda guerra mundial, la posición de Gran Bretaña había decaído notablemente, como explicaremos a continuación. Véase F. Caron, *An Economic History of Modern France*, Columbia University Press, Nueva York, 1979.

[13] Se debe al francés Jacquard (1752-1834) el primer telar programado para realizar un dibujo (1801).

[14] Adviértase que la más importante de estas industrias, la Saint Gobain, que después se convirtió en una industria química, fue fundada como *manufacture royale* (manufactura real) en 1665, en la época de Jean Baptiste Colbert, ministro de Luis XIV (1661-1683), que se distinguió por haber financiado el nacimiento de varias manufacturas y haber aplicado un intervencionismo estatal no siempre benéfico.

[15] Véase M. Levy-Leboyer y F. Bourguignon, *L'économie française au XIX siècle*, Economica, París, 1985.

[16] El proceso de urbanización fue en Francia bastante menos pronunciado que en Gran Bretaña, sea por la mayor importancia que mantuvo la agricultura, sea por la menor necesidad de las fábricas francesas de concentrarse en conurbaciones.

[17] Recordemos que las fortunas de los Rothschild comenzaron en Fráncfort, en la segunda mitad del siglo XVIII, con el judío alemán Meyer Amschel Rothschild que tuvo cinco hijos, cuatro de los cuales fueron enviados a abrir filiales en las plazas europeas más importantes de la época (Viena, París, Londres y Nápoles), mientras que el otro se quedó en Fráncfort.

[18] Esta institución inspiró la fundación de escuelas de ingeniería parecidas en toda la Europa continental y también en Estados Unidos. Particularmente importantes fueron, como veremos, los desarrollos de los polítécnicos alemanes, más orientados a la aplicación y menos matemáticos que los franceses.

[19] Alemania mantuvo un grado de autonomía de los *Länder* mucho más amplio que el de cualquier otra nación europea, como herencia de esta tradición suya de fragmentación política.

[20] Véase T. Pierenkemper y R. Tilly, *The German Economy during the XIX Century*, Berghahn Books, Nueva York y Oxford, 2005.

[21] Véase L. Gall, *The Deutsche Bank 1870-1995*, Weidenfeld and Nicolson, Londres, 1995 (edición original: 1995).

[22] Véase R. Hilferding, *Il capitale finanziario*, Feltrinelli, Milán, 1961 (edición original: 1909; hay trad. cast.: *El capital financiero*, Madrid, Tecnos, 1973), y J. Riesser, *The German Great Banks and their Concentration*, Government Printing Office, Washington, 1911 (edición original: 1910).

[23] Nos encontramos ante el famoso fenómeno de los *interlocking directorates* o presencias cruzadas en los consejos de administración, que ha recibido una notable atención en el seno de las teorías de redes. Véase A. Baccini y M. Vasta, «Una tecnica ritrovata: “interlocking directorates” nei rapporti tra banca e industria in Italia (1911-1936)», en *Rivista di Storia Economica*, 12 (1995), 2, pp. 173-198.

[24] Alemania fue la patria del teórico más famoso de la necesidad de otorgar protección a la industria naciente, Friedrich List (1789-1846), que apoyó también el *Zollverein*.

[25] Se define como *dumping* la práctica de mantener los precios interiores de un producto más altos que los internacionales, para favorecer las exportaciones y recuperar en el mercado interior los márgenes de ganancia perdidos en el mercado internacional. En general, el *dumping* es una política a corto plazo, pero puede alterar permanentemente los flujos internacionales de intercambio y como tal es criticado y combatido.

[26] A. Chandler, *Dimensione e diversificazione. Le dinamiche del capitalismo industriale*, Il Mulino, Bolonia, 1994 (edición original 1990; hay trad. cast.: *Escala y diversificación. La dinámica del capitalismo industrial*, Prensas de la Universidad de Zaragoza, Zaragoza, 1996).

[27] Véase G. Herrigel, *Industrial Constructions. The Sources of German Industrial Power*, Cambridge University Press, Cambridge, 1996.

[28] Véase R. Tilly, «La banca universale in una prospettiva storica: l'esperienza tedesca», en *Banca Impresa Società* (1990), 1, pp. 3 y ss., y H. Wixforth y D. Ziegler, «Bankenmacht: Universal Banking and German Industry in Historical Perspective», en Y. Cassis, G. D. Feldman y O. Olsson (eds.), *The Evolution of Financial Institutions and Markets in XXth Century Europe*, Scolar, Aldershot, 1995, pp. 249-272.

[29] C. Fohlin, «Capital mobilisation and utilisation in latecomer economies: Germany and Italy compared», en *European Review of Economic History*, 3 (1999), 2, pp. 139-174, y J. Edwards y S. Ogilvie, «Universal banks and German industrialization: A reappraisal», en *Economic History Review*, 49 (1996), 3, pp. 427-446. Véase igualmente el completo análisis de R. Tilly, «German economic history and Cliometrics: A selective survey of recent tendencies», en *European Review of Economic History* (2001), 5, pp. 151-188.

[30] Obsérvese que, en cambio, Alemania no se implicó particularmente en la política colonial y las colonias alemanas no tuvieron nunca ninguna importancia económica para Alemania, como tampoco la tuvieron para Italia.

[31] De hecho, después de la segunda guerra mundial el Este se convirtió en un estado independiente bajo la hegemonía soviética, lo que ciertamente no contribuyó a mejorar su condición, de manera que cuando en 1990 se produjo la reunificación del país, el Este se hallaba en una desventaja todavía mayor.

[32] G. A. Ritter, *Storia dello stato sociale*, Laterza, Roma y Bari, 1996. Para llegar al universalismo es preciso esperar a los experimentos suecos de los años treinta y al «Informe Beveridge» de 1942. Véase V. Zamagni, «Funzioni e strumenti del welfare state in prospettiva storica», en D. Da Empoli y G. Muraro (eds.), *Verso un nuovo stato sociale*, Angeli, Milán, 1997, así como V. Zamagni, «L'economia sociale di mercato nella storia», en AA. VV., *Economia sociale di mercato e umanesimo d'impresa*, Inaz, Milán, 2012.

[33] Recuérdese que una parte de las posesiones italianas se perdieron a mediados del siglo (Lombardía en 1859; el Véneto en 1866).

[34] Véase R. L. Rudolph, *Banking and industrialization in Austria-Hungary*, Cambridge University Press, Cambridge, 1976.

[35] D. F. Good, *The Economic Rise of the Hapsburgh Empire 1750-1914*, University of California Press Berkeley, 1984. Véase también I. T. Merend y G. Ranki, *Lo sviluppo economico dell'Europa centro-orientale nel XIX e XX secolo*, Il Mulino, Bolonia, 1978.

[36] Véase M. S. Schulze, «Origins of catch up failure: Comparative productivity growth in the Hapsburgh Empire, 1870-1910», en *European Review of Economic History*, 11 (2007), pp. 189-218.

[37] Véase D. F. Good y T. Ma, «The economic growth of central and eastern Europe in comparative perspective, 1870-1989», en *European Review of Economic History* (1999), 3, pp. 103-138.

[38] A. Gerschenkron, *An Economic Spurt that Failed*, Princeton University Press, Princeton, 1977.

[39] En vísperas de la primera guerra mundial, sin embargo, se había privatizado no más de un tercio de las tierras.

[40] Véase P. Gatrell, *L'economia zarista, 1850-1917*, Il Mulino, Bolonia, 1992 (edición original: 1986). Véase también P. R. Gregory, *Before Command. An Economic History of Russia from Emancipation to the First Five-Year Plan*, Princeton University Press, Princeton, 1994, y P. Gatrell, *Government, Industry and Rearmament in Russia, 1900-1914*, Cambridge University Press, Cambridge, 1994.

[41] Véase el interesantísimo libro de A. R. Rieber, *Mercanti e imprenditori nella Russia imperiale*, Il Mulino, Bolonia, 1993 (edición original: 1982).

[42] A. Gerschenkron, «Politica agraria e industrializzazione in Russia, 1861-1917», en M. M. Postan y P. Mathias (eds.), *Storia economica di Cambridge*, VI.2, Einaudi, Turín, 1974 (hay trad. cast.: *Historia económica de Europa*, VI: *Las revoluciones industriales y sus consecuencias*, Revista de Derecho Privado, Madrid, 1977).

[43] Estos flujos de capital hacia Rusia se compensaban con un superávit de la balanza comercial, debido a las masivas exportaciones de cereales.

[44] Véase Gatrell, *L'economia zarista, 1850-1917*, op. cit., cap. 2.

[45] Véase al respecto J. A. Sanborn, *Imperial Apocalypse: The Great War and the Destruction of the Russian Empire*, Oxford University Press, Oxford, 2014.

[46] Conflictividad que indujo a llamar a extranjeros para sostener las fortunas de ciertos sectores políticos, con efectos devastadores de las continuas invasiones de ejércitos (piénsese en *Los novios*, de Alessandro Manzoni) y de potencias extranjeras.

[47] Véase V. Zamagni, *Dalla periferia al centro. La seconda rinascita economica dell'Italia 1861-1990*, Il Mulino, Bolonia, 1993, pp. 25 y ss. También se puede encontrar una versión abreviada, aunque con bibliografía actualizada, en V. Zamagni, *Introduzione alla storia economica d'Italia*, Il Mulino, Bolonia, 2007. Véase también G. Toniolo, *Storia economica dell'Italia liberale 1850-1918*, Il Mulino, Bolonia, 1988; S. Fenoaltea, *L'economia italiana dall'unità alla grande guerra*, Laterza, Bari, 2006, y P. Ciocca, *Ricchi per sempre? Una storia economica d'Italia (1796-2005)*, Bollati-Boringhieri, Turín, 2007. Para una perspectiva que abarca un período muy extenso, véase E. Felice, *Ascesa e declino. Storia economica d'Italia*, Il Mulino, Bolonia, 2015. Adviértase lo paradójico que resulta que el reino tomase su nombre de la denominación de la isla, que el Reino de Saboya había conseguido de forma meramente fortuita mediante un trueque con Sicilia, en 1720. En realidad, la isla jamás contó en la economía del reino, a diferencia de la República de Génova, anexionada tras el congreso de Viena.

[48] Solo la llanura Padana, y particularmente Lombardía, tenía una agricultura bastante avanzada.

[49] Recordemos que el Véneto no pasó a Italia hasta 1866, el Lacio en 1870 y Trento y Trieste después de la primera guerra mundial, mientras que Saboya y Niza, que formaban parte del Reino de Cerdeña, se cedieron a Francia en 1859.

[50] Las acuciantes necesidades presupuestarias obligaron a la introducción, en 1868, de la tasa de molienda, que no era, desde luego, un impuesto «moderno». No obstante, fue abolida en 1884.

[51] A decir verdad, las aventuras de la lira en el patrón oro fueron difíciles. De hecho, Italia tuvo que abandonarlo en 1866, a causa de la tercera guerra de independencia contra Austria, y no consiguió regresar al mismo hasta 1883. Lo abandonó nuevamente en 1894, por graves dificultades económicas, y ya no volvió a sumarse a él, aunque hasta la primera guerra mundial se comportó como si formase parte de dicho sistema.

[52] Con el Banco Romano, heredado junto con el Lacio en 1870, eran seis los bancos de emisión en Italia.

[53] Sobre el importante papel que desempeñó la seda en la economía y en el comercio exterior de Italia, véase G. Federico, *Il filo d'oro. L'industria mondiale della seta dalla Restaurazione alla grande crisi*, Marsilio, Venecia, 1994.

[54] El Banco de Italia no se convirtió en el único banco de emisión hasta 1926.

[55] No debe confundirse con la Banca Romana anteriormente citada.

[56] Además de los textos previamente citados, se puede consultar el número especial del *Journal of Modern Italian Studies*, editado por P. Malanima y V. Zamagni y dedicado a los ciento cincuenta años de los estudios económicos italianos (15 [2010], 1), así como la obra de G. Toniolo (ed.) *Oxford Handbook of the Italian Economy since Unification*, Oxford University Press, Oxford, 2013, y el debate recogido en «Wealthy by accident? Firm structure, institutions and economic performance in 150 (+4) years of Italian history», en *Enterprise and Society*, 16 (2015), 2, pp. 215-312.

[57] Véase E. Felice, *Perché il Sud è rimasto indietro*, Il Mulino, Bolonia, 2013.

[58] Las que quedaron (Cuba, Puerto Rico y Filipinas) se perdieron en 1898, después de la derrota en la guerra hispano-estadounidense. Véase L. Prados de la Escosura, *De imperio a nación. Crecimiento y atraso económico en España (1780-1930)*, Alianza, Madrid, 1988.

[59] Sobre el tema de la educación véase C. E. Núñez, *La fuente de la riqueza. Educación y desarrollo económico en la España contemporánea*, Alianza, Madrid, 1992.

[60] Véase G. Tortella, *El desarrollo de la España contemporánea. Historia económica de los siglos XIX y XX*, Alianza, Madrid, 1994.

[61] Véanse los estudios de L. Prados de la Escosura sobre la renta nacional española, «Long run economic growth in Spain since 1800: An international perspective», en A. Szirmai, B. van Ark y D. Pilat (eds.), *Explaining Economic Growth. Essays in Honour of Angus Maddison*, Elsevier, Ámsterdam, 1993, pp. 285-299, y los de A. Carreras sobre la producción industrial «An annual index of Spanish industrial output», en N. Sánchez Albornoz (ed.), *The Economic Modernization of Spain, 1830-1930*, New York University Press, Nueva York, 1987, pp. 75-89 (hay trad. cast.: *La modernización económica de España: 1830-1930*, Alianza, Madrid, 1990).

[62] A. Teña, «Protección y competitividad en España e Italia, 1890-1960», en L. Prados de la Escosura y V. Zamagni (eds.), *El desarrollo económico en la Europa del sur: España e Italia en perspectiva histórica*, Alianza, Madrid, 1992, pp. 321-355.

[63] Véase P. Martín Aceña, *La política monetaria en España, 1919-1935*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1984; y del mismo autor, «Spain during the classical gold standard years, 1880-1914», en M. Bordo y F. Capie (eds.), *Monetary Regimes in Transition*, Cambridge University Press, Cambridge, 1994, pp. 135-172.

[1] Véase J. P. Dormois y M. Dintenfass (eds.), *The British industrial decline*, Routledge, Londres, 1999.

[2] Véase M. W. Kirby, «Institutional rigidities and economic decline: Reflections on the British experience», en *Economic History Review*, 45 (1992), 4, pp. 637-660.

[3] El estudioso que mejor ha argumentado esta tesis es W. Kennedy, *Industrial structure, capital markets and the origin of British economic decline*, Cambridge University Press, Cambridge, 1987. Véase también J. J. von Helten e Y. Cassis (eds.), *Capitalism in a mature economy. Financial institutions, capital exports and British industry, 1870-1939*, Elgar, Aldershot, 1990, donde se sostiene también que el rápido proceso de integración de los bancos ingleses en unas pocas grandes instituciones dejó a muchas áreas sin bancos locales capaces de prestar apoyo a pequeñas actividades.

[4] Las contribuciones en este campo son numerosas. Véase M. J. Wiener, *Il progresso senza ali. La cultura inglese e il declino dello spirito industriale* (1850-1980), Il Mulino, Bolonia, 1985 (edición original: 1981); R. Locke, *The End of the Practical Man. Entrepreneurship and Higher Education in Germany, France and Great Britain, 1880-1940*, JAI, Greenwich, 1984; M. Sanderson, *The Universities and British Industry 1850-1970*, Routledge & Kegan Paul, Londres, 1972, y D. Aldcroft, *Education, Training and Economic Performance 1944 to 1990*, Manchester University Press, Mánchester, 1992.

[5] La palabra *public* en el mundo anglosajón es muy equívoca. En efecto, expresa tanto el concepto de lo público, en el sentido general del término, como el concepto de «perteneciente a la gente (*people*)» y, por tanto, privado-colectivo. Es en esta acepción como debe entenderse la expresión *public school* antes citada, y también la otra expresión, muy difundida en Estados Unidos, de *public company*, es decir, una empresa privada que es propiedad de muchos accionistas. De hecho, *to go public* significa, en el caso de una empresa, cotizar en bolsa.

[6] Recientemente han aparecido revisiones de este punto de vista, en un sentido menos negativo. Véase S. Pollard, *British Prime and British Decline*, Arnold, Londres, 1990; W. D. Rubinstein, *Capitalism, Culture and Economic Decline in Britain, 1750-1990*, Routledge, Londres, 1993, pero, sobre todo, D. Edgerton, *Science, Technology and British Industrial «Decline», 1870-1970*, Cambridge University Press, Cambridge, 1996.

[7] A. Chandler, *Dimensione e diversificazione. Le dinamiche del capitalismo industriale*, op. cit.

- [8] W. H. Lazonick, *L'organizzazione dell'impresa e il mito dell'economia di mercato*, Il Mulino, Bolonia, 1993.

[9] Promesa que en general no se cumplió, como demuestra el artículo de S. Pollard «Capital exports 1870-1914: Harmful or beneficial?», en *Economic History Review*, 38 (1985), 4, pp. 489-514. Pero lo que atraía a los inversionistas eran las tasas esperadas, más que las realizadas, que escapaban a su control.

[10] P. Kennedy, *Ascesa e declino delle grandi potenze*, Garzanti, Milán, 1993 (edición original: 1988; hay trad. cast.: *Auge y caída de las grandes potencias*, Plaza & Janés, Barcelona, 1994).

[11] N. Comfort, *The Slow Death of British Industry. A Sixty-Year Suicide 1952-2012*, Biteback, Londres, 2012.

[12] Véase J. Hughes y L. Cain, *American Economic History*, Prentice Hall, Nueva York, 2010<sup>8</sup>, y S. Engerman y R. E. Gallman, *The Cambridge Economic History of the United States*, Cambridge University Press, Cambridge, 1996-2000, 3 vols.

[13] La progresión sucesiva registra 5 millones en 1800, 13 en 1830, 31 en 1860 y 76 en 1900.

[14] Sobre los aspectos económicos de la esclavitud, véase R. W. Fogel y S. L. Engerman, *Time on the Cross. The Economics of the American Negro Slavery*, Little Brown, Boston y Toronto, 1974 (hay trad. cast.: *Tiempo en la cruz: la economía esclavista en los Estados Unidos*, Siglo XXI de España, Tres Cantos, 1981), donde los autores sostienen que la esclavitud fue eficiente desde el punto de vista económico durante un breve período, pero que, a largo plazo, habría impedido que la economía se diversificara más allá de las actividades agrícolas.

[15] Una panorámica general del desarrollo estadounidense se encuentra en P. A. Toninelli, *Nascita di una nazione. Lo sviluppo economico degli Stati Uniti (1780-1914)*, Il Mulino, Bolonia, 2000.

[16] En Pittsburgh, en solo tres establecimientos, Carnegie produjo, en 1894, 1,7 millones de toneladas de acero, más de lo que se había fabricado en Estados Unidos seis años antes.

[17] Henry Ford era un ingeniero, hijo de una familia de agricultores de origen irlandés, que se apasionó por la fabricación de automóviles y fundó su empresa en 1903, con un modelo que costaba 850 dólares. Gracias a las innovaciones introducidas, su modelo llegó a costar entre 345 y 360 dólares, menos que el salario anual de un obrero de la cadena de montaje.

[18] A. Chandler, P. Payne, J. Kocka y K. Tamamura, *Evoluzione della grande impresa e management*, Einaudi, Turín, 1979, p. 49.

[19] M. J. Sklar, *The Corporate Reconstruction of American Capitalism, 1890-1916*, Cambridge University Press, Cambridge, 1988.

[20] La *Sherman Act* de 1890 es la primera de las muchas intervenciones legislativas orientadas a evitar la «cartelización» y la creación de grandes monopolios.

[21] Véase en este sentido el interesante trabajo de M. J. Roe, *Manager forti azionisti deboli. Economia, finanza e scelte politiche alla radice della corporate governance*, Il Sole 24 Ore, Milán, 1997 (edición original: 1994). Sobre los costes del rechazo de la banca mixta, véase el interesante trabajo de C. W. Calomiris, «The costs of rejecting universal banking: American finance in the German mirror 1870-1914», en N. R. Lamoreaux y D. M. G. Raff (eds.), *Coordination and Information*, The University of Chicago Press, Chicago, 1996, pp. 257-321.

[22] En 1823 el presidente Monroe había declarado la no injerencia de Estados Unidos en los asuntos europeos si a cambio Europa mantenía un comportamiento análogo frente a Norteamérica (la Doctrina Monroe).

[23] A mediados del siglo XIX Edo (Tokio) tenía una población superior al millón de personas, Osaka contaba con trescientos mil habitantes y Kioto, con doscientos mil: véase W. J. MacPherson, *The Economic Development of Japan 1868-1941*, Cambridge University Press, Cambridge, 1994.

[24] Véase M. Morishima, *Cultura e tecnologia nel «successo» giapponese*, Il Mulino, Bolonia, 1984 (edición original: 1982; hay trad. cast.: *Por qué ha «triunfado» el Japón: tecnología occidental y mentalidad japonesa*, Crítica, Barcelona, 1984), y también R. Minami, *The Economic Development of Japan*, Macmillan, Londres, 1994.

[25] Para 1871 se habían enviado ya 280 personas a estudiar en Europa y Estados Unidos a cargo del erario público. A su regreso, ocuparon los puestos clave del gobierno. Hasta el primer ministro Okubo visitó, en una larga gira entre 1871 y 1873, fábricas, ferrocarriles y astilleros de Europa y Estados Unidos, lo que le permitió llevar a su país modelos no solo de armamentos, sino también de sectores productivos para la sociedad civil. La transformación que facilitó en el país fue tan rápida y global que en 1878 murió asesinado por una conjura de samuráis (que, sin embargo, no lograron frenar el proceso de reforma que ya se había puesto en marcha).

[26] Corea fue anexionada en 1910.

[27] Después de la segunda guerra mundial los estadounidenses desmantelaron los *zaibatsu*, por considerar que habían sido responsables de la política belicista japonesa. Sin embargo, muy pronto se reconstituyeron grupos análogos de empresas, llamados esta vez *keiretsu*, con vínculos que ya no eran familiares, sino de tipo directivo.

[1] J. A. Schumpeter, *La teoria dello sviluppo economico*, Utet, Turín, 1932 (edición original: 1912; hay trad. cast.: *Teoría del desarrollo económico*, México, Fondo de Cultura Económica, 1963<sup>3</sup>).

[2] También le debemos a Schumpeter la importante distinción entre invento (la primera aparición de una idea), innovación (la primera encarnación industrial del invento) y difusión. Entre los tres estadios puede transcurrir mucho tiempo, especialmente en los primeros pasos de la revolución industrial.

[3] Véase una muestra en C. Pérez, *Technological Revolutions and Financial Capital. The Dynamics of Bubbles and Golden Ages*, Elgar, Cheltenham, 2003.

[4] Véase S. y V. Zamagni, *Famiglia e lavoro. Opposizione o armonía?*, San Paolo, Cinisello Básamo, 2012.

[5] El motor de combustión interna ya había sido ideado por Christian Huygens en 1824, pero fue Nicolaus August Otto, en 1876, quien logró construir un motor de explosión de cuatro tiempos, y Gottlieb Daimler y Karl Benz fueron los primeros que lo hicieron funcionar con gasolina en 1888.

[6] Para una visión global de los cambios en la organización del trabajo y en las relaciones industriales, véase G. Berta, «Capitale umano, lavoro e organizzazione di fabbrica», en P. A. Toninelli (ed.), *Lo sviluppo economico moderno dalla rivoluzione industriale alla crisi energetica (1750-1973)*, Marsilio, Venecia, 1997.

[7] Mientras que el volumen de energía necesaria para las actividades económicas del mundo ha aumentado increíblemente, por el incremento de la población y de la renta, la intensidad energética del PIB (o sea, la cantidad de energía necesaria para producir una unidad de PIB) tiende hoy a disminuir, por la mayor eficiencia de los procesos de producción y la madurez industrial alcanzada por muchos países. En efecto, muchos servicios, excepto los transportes, utilizan poca energía. Véase V. Balzani y M. Venturi, *Energia, risorse e ambiente*, Zanichelli, Bolonia, 2014, y A. Clô, *Il rebus energetico*, Il Mulino, Bolonia, 2008.

[8] Sobre la historia de la empresa, véase G. Jones y J. Zeitlin (eds.), *The Oxford Handbook of Business History*, Oxford University Press, Oxford, 2008.

[9] Véase S. y V. Zamagni, *La cooperazione*, Il Mulino, Bolonia, 2008.

[10] P. Bartilani y H. Schröter (eds.), *Un'impresa speciale. Il movimento cooperativo dal secondo dopoguerra a oggi*, Il Mulino, Bolonia, 2013 (edición original: 2012).

[11] Algunas de sus principales obras: *Strategia e struttura. Storia della grande impresa americana*, Milán, 1976 (edición original: 1962); *La mano visibile. La rivoluzione manageriale nell'economia americana*, Angeli, Milán, 1981 (edición original: 1977; hay trad. cast.: *La mano visible: la revolución en la dirección de la empresa norteamericana*, Ministerio de Empleo y Seguridad Social, Madrid, 2011) y la ya citada *Dimensione e diversificazione*. Para una visión general de las diferentes formas empresariales, véase P. A. Toninelli, *Storia d'impresa*, Il Mulino, Bolonia, 2006, y A. Colli, *Corporate governance e assetti proprietari. Genesi, dinamiche e comparazioni internazionali*, Marsilio, Venecia, 2006, así como F. Amatori y A. Colli, *Storia d'impresa. Complessità e comparazioni*, Bruno Mondadori, Milán, 2011.

[12] Chandler recuerda que el proceso de producción no solo consiste en las dos operaciones que se sintetizan en la expresión *input-output*, sino que también existe una fase intermedia, de suma importancia, denominada *throughput*: para que el *input* llegue eficientemente al *output*, debe pasar lo más rápidamente posible por todas las operaciones de transformación.

[13] El primer autor que teorizó sobre la gran empresa como forma alternativa al mercado para bajar el coste de las transacciones fue R. H. Coase, en «The nature of the firm», en *Economica*, 4 (1937), 16, pp. 386-405. O. Williamson retomó esta idea en *Le istituzioni economiche del capitalismo. Imprese, mercati, rapporti contrattuali*, Angeli, Milán, 1987 (edición original: 1985).

[14] La primera en recibir esta denominación fue la Harvard Business School, fundada en 1908. No obstante, mucho antes de esa fecha se habían creado ya varias escuelas de comercio y finanzas, inspiradas en el modelo europeo de escuelas superiores de comercio basadas en la contabilidad (la primera de ellas fue la de Amberes, de 1852), que modificaron lentamente añadiendo los característicos contenidos organizativos estadounidenses. Para un análisis exhaustivo de estos temas, véase L. Engwall y V. Zamagni (eds.), *Management Education in Historical Perspective*, Manchester University Press, Mánchester, 1998.

[15] Empresas que abarcan diferentes tipos de actividades, aun cuando puedan ser muy distantes entre sí desde el punto de vista tecnológico.

[16] Se entiende por «monopolio natural» aquella situación en la que, debido a las dimensiones del mercado y/o a las características tecnológicas, no resulta eficiente contar con más de una empresa.

[17] En Europa, las grandes empresas controladas por el estado han sido muchas más que aquellas que podían calificarse de monopolios naturales: véase P. A. Toninelli (ed.), *The Rise and Fall of State-Owned Enterprises in the Western World*, Cambridge University Press, Cambridge, 2000. Para su historia en el caso de Italia, véase V. Zamagni, *Finmeccanica. Competenze che vengono da lontano*, Il Mulino, Bolonia, 2009. También existe un voluminoso estudio de la historia del principal *holding* italiano de empresas públicas: AA. VV., *Storia dell'IRI*, Laterza, Roma y Bari, 2012-2014, 4 vols.

[18] Véase C. F. Sabel y J. Zeitlin, *World of Possibilities. Flexibility and Mass Production in Western Industries*, Cambridge University Press, Cambridge, 1997, y P. Scranton, *Endless Novelty. Production and American Industrialization 1865-1925*, Princeton University Press, Princeton, 1997.

[19] Véase A. Chandler, F. Amatori y T. Hikino, *Grande impresa e ricchezza delle nazioni, 1880-1990*, Il Mulino, Bolonia, 1999 (edición original: 1997).

- [20] H. Morikawa, *A History of Top Management in Japan. Managerial Enterprises and Family Enterprises*, Oxford University Press, Oxford, 2001.

[21] M. Granovetter, «Coase revisited: Business groups in the modern economy», en *Industrial and Corporate Change*, 4 (1994), 1, pp. 93-130.

[22] F. Belussi y A. Sammarra (eds.), *Business Networks in Clusters and Industrial Districts: The Governance of the Global Value Chain*, Routledge, Londres, 2009; G. Becattini, M. Bellandi y L. De Propis (eds.), *A Handbook of Industrial Districts*, Elgar, Cheltenham, 2009.

[23] A. Colli, *The History of Family Business 1850-2000*, Cambridge University Press, Cambridge, 2003 (trad. it.: *Capitalismo familiare*, Il Mulino, Bolonia, 2006).

[24] Para comprender la definición, téngase en cuenta que el primer capitalismo es el privado; el segundo, el del estado, y el tercero, el de las pequeñas empresas de las zonas industriales. Véase A. Colli, *Il quarto capitalismo*, Marsilio, Venecia, 2002.

[25] Véase C. Borzaga y L. Fazzi, *Le imprese sociali*, Carocci, Roma, 2011.

[26] Véase P. Scranton y P. Fridenson, *Reimagining Business History*, The Johns Hopkins University, Baltimore, 2013.

[27] Para profundizar en la cuestión, véase M. Livi Bacci, *Storia minima della popolazione del mondo*, Il Mulino, Bolonia, 1998 (hay trad. cast.: *Historia mínima de la población mundial*, Ariel, Barcelona, 1990).

[28] En el pasado han sido muchas las preocupaciones de que se produjera un estallido de la población mundial que no resultase sostenible desde el punto de vista de los recursos. Véase J. Vallin, *La popolazione mondiale*, Il Mulino, Bolonia, 1994 (edición original: 1971; hay trad. cast.: *La población mundial*, Alianza, Madrid, 1995).

[29] Livi Bacci, *Storia minima della popolazione del mondo*, op. cit., p. 159.

[30] M. Livi Bacci, *Popolazione e alimentazione. Saggio sulla storia demografica europea*, Il Mulino, Bolonia, 1987 (hay trad. cast.: *Ensaya sobre la historia demográfica europea: población y alimentación en Europa*, Ariel, Barcelona, 1988).

[31] Esta es ciertamente una de las razones de la insatisfactoria esperanza de vida en Estados Unidos en pleno siglo XXI, una paradoja de la riqueza.

[32] Italia tenía en 2015 una de las tasas de natalidad más baja del mundo, con 1,3 hijos por mujer.

[33] Véase A. Golini, *Il futuro della popolazione nel mondo*, Il Mulino, Bolonia, 2009.

[1] Para profundizar en esta perspectiva, véase J. Foreman-Peck, *Storia dell'economia internazionale dal 1850 a oggi*, Il Mulino, Bolonia, 1999 (edición original: 1983; hay trad. cast.: *Historia de la economía mundial: las relaciones económicas internacionales desde 1850*, Ariel, Barcelona, 1985).

[2] Pollard habla de *comercio de doble cara* de los países intermedios: una cara *atrasada* hacia los países más adelantados, de los que se importan productos avanzados y hacia los que se exportan productos tradicionales, y una cara *avanzada* hacia los países más atrasados, a los que se envían productos manufacturados y de los que se importan materias primas y productos alimenticios. Véase S. Pollard (ed.), *Storia economica del Novecento*, Il Mulino, Bolonia, 2004. El comercio del primer tipo (intercambio de materias primas por productos acabados) se conoce como «*intersectorial*». En cambio, el intercambio de productos manufacturados se conoce como «*intrasectorial*», dado que la especialización se realiza por modelos, y no por sectores.

[3] P. Bairoch, *Economia e storia mondiale. Miti e paradossi*, Garzanti, Milán, 1996 (edición original: 1993).

[4] Un riguroso análisis de los motivos de la emigración se halla en T. J. Hatton y J. G. Williamson, «What drove the mass migrations from Europe in the late nineteenth century?», en *Population and Development Review* (1994), 20, pp. 1-27, y en K. H. O'Rourke y J. G. Williamson, «Around the European periphery 1870-1913: Globalization, schooling and growth», en *European Review of Economic History*, 1 (1997), pp. 53-190.

[5] Prevalece la costumbre de llamar América, por antonomasia, a Estados Unidos. En este libro solo lo haremos cuando no exista peligro de provocar ambigüedad.

- [6] A. M. Taylor y J. G. Williamson, «Convergence in the age of mass migration», en *European Review of Economic History* (1997), 1, pp. 27-63. Véase también T. J. Hatton y J. G. Williamson, *Migration and International Labor Market, 1850-1939*, Routledge, Londres, 1994.

[7] Véase M. Obstfeld y A. M. Taylor, *Global capital markets. Integration, crisis and growth*, Cambridge University Press, Cambridge, 2004.

- [8] A. Maddison, *Monitoring the World Economy, 1820-1992*, op. cit., p. 63, y G. Jones, *The Evolution of International Business*, Routledge, Londres, 1996, p. 32.

[9] Obsérvese que el equilibrio puede alcanzarse mediante compensaciones entre las diversas rúbricas. Es posible, pues, estar en equilibrio, por ejemplo, con un déficit comercial, pero con un superávit en el flujo de capitales.

[10] Para más información, véase C. P. Kindleberger, *Storia della finanza nell'Europa occidentale*, Laterza, Roma y Bari, 1987 (edición original: 1984; hay trad. cast.: *Historia financiera de Europa*, Crítica, Barcelona, 1988).

[11] Recordemos también que en los países mediterráneos existían montes frumentarios, que prestaban semillas de cereales para su siembra y recibían a cambio un pago en especie (con tipo de interés incluido) tras la cosecha.

[12] Por lo general, financiaban obras públicas locales mediante una caja de depósitos y préstamos.

[13] Véase un profundo debate en V. Zamagni (ed.), *Finance and the Enterprise*, Academic Press, Londres, 1992, así como en los ensayos de G. Piluso «Moneta e crédito», en P. A. Toninelli (ed.), *Lo sviluppo economico moderno dalla rivoluzione industriale alla crisi energetica (1750-1973)*, Marsilio, Venecia, 1997, pp. 155-210. Para una reflexión más reciente, véase B. Reszat, *European Finanical Systems in the Global Economy*, Wiley, Chichester, 2005.

[14] El bimetallismo fue abandonado por las complicaciones ligadas a la relación entre oro y plata, mientras que el monometalismo de la plata fue abandonado fundamentalmente porque el país líder, Gran Bretaña, prefirió el oro.

[15] M. Flandreau y F. Zumer, *The Making of Global Finance*, OCDE, París, 2004.

[16] Véase G. Gallarotti, *The Anatomy of an International Monetary Regime: The Classical Gold Standard 1880-1914*, Oxford University Press, Oxford, 1995. Véase también B. Tew, *L'evoluzione del sistema monetario internazionale*, Il Mulino, Bolonia, 1989 (edición original: 1977).

[17] Adviértase que estas operaciones de conversión y transporte del oro tenían un coste modesto, que sin embargo hacía posible que se dieran pequeñas fluctuaciones de las monedas alrededor de la paridad, porque no convenía convertirlas antes de que la tendencia a la devaluación excediese de los costes de transferencia del oro (fletes, seguros, comisiones e intereses). Tales fluctuaciones en torno a la paridad se llamaban *puntos del oro* y convencionalmente se situaban entre el 1 y el 2%.

[18] Por cada país que tiene superávit en su balanza de pagos hay siempre por lo menos otro que tiene déficit en dicha balanza, por lo que a nivel mundial existe una compensación perfecta.

[19] Véanse los ensayos contenidos en B. Eichengreen (ed.), *The Gold Standard in Theory and History*, Methuen, Nueva York, 1985, y *Globalizing Capital: A History of the International Monetary System*, Princeton University Press, Princeton, 2008 (hay trad. cast.: *La globalización del capital: historia del sistema monetario internacional*, Antoni Bosch, Barcelona, 2000).

[20] Los demás países, que hoy no consiguen controlar inflaciones galopantes, de todas formas no hubieran estado en condiciones de permanecer en el patrón oro.

[21] Aquí hablamos de colonialismo, no del concepto más general de imperialismo, que incluye los efectos de la hegemonía mundial ejercida incluso por potencias que no pueden ser coloniales.

[22] Véase D. K. Fieldhouse, *Politica ed economia del colonialismo 1870-1945*, Laterza, Roma y Bari, 1996 (edición original: 1981).

[23] Recordemos que Marx consideraba que las colonias costaron más de lo que aportaron.

[24] A finales del siglo XIX, además de los países a los que se ha hecho referencia, solo Portugal tenía una presencia colonial de cierta importancia, con el 9% de las exportaciones y el 16% de las importaciones, en un área con unos ocho millones de habitantes.

[25] En el caso de Francia existen estudios que destacan los notables costes de las colonias, sin brindar, con todo, un análisis preciso que pueda resultar concluyente. Véase H. Brunschwig, *French Colonialism 1871-1914. Myths and Realities*, Praeger, Nueva York, 1966.

[26] L. E. Davis y R. A. Huttenback, *Mammon and the Pursuit of Empire. The Economics of British Imperialism*, Cambridge University Press, Cambridge, 1988.

[27] La interpretación de Davis y Huttonback ha suscitado mucha discusión y algunos desacuerdos. Véanse P. K. O'Brien, «The costs and benefits of British imperialism 1846-1914», en *Past and Present*, 120 (1988), 1, pp. 163-200, y A. Offer, «The British Empire: A waste of money?», en *Economic History Review*, 46 (1993), 2, pp. 215-238.

[28] Davis y Huttenback, *Mammon and the Pursuit of Empire*, op. cit., p. 267.

[1] Hablo de «alguna justificación» porque también en la época preindustrial la guerra podía ser muy nociva, dado que a menudo traía consigo la carestía y la propagación de epidemias.

[2] Véase en la introducción la cita de V. R. Berghahn (ed.), *Quest for Economic Empire. European Strategies of German Big Business in the XXth Century*, Berghahn Books, Providence, 1996, p. 9.

[3] Fiume se incorporó al estado Italiano en 1924.

[4] Sobre las economías del Este europeo, véanse I. T. Berend y G. Ranki, *Lo sviluppo economico dell'Europa centro-orientale nel XIX e XX secolo*, Il Mulino, Bolonia, 1978; M. Kaiser y E. A. Radice, *The Economic History of Eastern Europe 1919-1975*, Clarendon, Oxford, 1985, y también D. H. Aldcroft y S. Morewood, *Economic Change in Eastern Europe since 1918*, Elgar, Aldershot, 1995; A. Teichova (ed.), *Central Europe in the XXth Century*, Ashgate, Aldershot, 1997.

[5] Recordemos que Estados Unidos, finalmente, no aceptó formar parte de ella, con lo que debilitó en gran medida la única institución internacional que se había logrado crear cuando terminó la primera guerra mundial.

[6] Las principales fueron la de Génova, en 1922, cuyo objeto era la restauración del patrón oro, y la de Ginebra, en 1927, que pretendía introducir reducciones arancelarias, pero que finalmente no tuvo éxito, porque los países participantes no ratificaron las decisiones aprobadas.

[7] Los suministros de productos, entre ellos el carbón, representaron entre el 4 y el 5% del PIB alemán entre los años 1919 y 1922.

[8] J. M. Keynes, *The Economic Consequences of the Peace*, Macmillan, Londres, 1919. El volumen fue traducido rápidamente a muchos idiomas, entre ellos el italiano (*Le conseguenze economiche della pace*, Treves, Milán, 1920). (Hay trad. cast.: *Las consecuencias económicas de la paz*, Crítica, Barcelona, 1987.)

[9] Vale la pena citar enteramente el fragmento profético de Keynes: «If we aim deliberately at the impoverishment of Central Europe, Vengeance, I dare predict, will not limp. Nothing can then delay for very long that final civil war between the forces of Reaction and the despairing convulsions of Revolution, before which the horrors of the late German war will fade into nothing and which will destroy, whoever the victor, the civilization and the progress of our generation» (*ibid.*, p. 251). «Si nosotros aspiramos deliberadamente al empobrecimiento de la Europa central, la venganza, no dudo en predecirlo, no tardará. No habrá nada, entonces, que pueda retrasar mucho tiempo esa guerra civil, última, entre las fuerzas de la reacción y las convulsiones desesperadas de la revolución, ante cuyos horrores serán insignificantes los de la última guerra alemana, y que destruirá, sea quien sea el vencedor, la civilización y el progreso de nuestra generación.» (*Las consecuencias económicas de la paz*, *op. cit.*, p. 174.)

[10] «A general bonfire is so great a necessity that unless we can make of it an orderly and good-tempered affair in which no serious injustice is done to anyone, it will, when it comes at last, grow into a conflagration that may destroy much else as well.» (*Ibid.*, p. 262.) «Una hoguera general es una necesidad tan grande, que si no hacemos de ella un asunto ordenado y sereno, en el que no se cometa ninguna injusticia grave con nadie, cuando llegue al final se convertirá en una conflagración que puede destruir otras muchas cosas.» (*Ibid.*, p. 182.)

[11] *Ibid.*, p. 264.

[12] ¡1 dólar equivalía a 4.200.000 millones de marcos!

[13] «The Dawes Plan was the cornerstone of American efforts in the 1920s to help build a prosperous and stable Europe. That structure, however, rested on shaky grounds», F. Costigliola, «The United States and the reconstruction of Germany in the 1920s», en *Business History Review* (1976), 4, p. 497 (versión en castellano a partir de la traducción al italiano de la autora).

[14] S. Schuker, *American «reparations» to Germany*, Princeton University Press, Princeton, 1988. El autor sostiene que buena parte de los capitales estadounidenses que llegaron a Alemania jamás fueron devueltos.

[15] Temin ha defendido que, en un principio, esta ralentización fue un fenómeno interno y solo después se agravó, por la huida de los capitales estadounidenses, como se explica aquí. Véase P. Temin, «The beginning of the depression in Germany», en *Economic History Review*, 24 (1971), 2, pp. 240-248.

[16] Véase F. Taylor, *The Downfall of Money: Germany's Hyperinflation and the Destruction of the Middle Class*, Boomsbury, Nueva York, 2014.

[17] A lo sumo aceptaban negociaciones bilaterales o, en los momentos de peor crisis, la «diplomacia de los banqueros», que no les comprometía directamente a nivel oficial.

[18] Para una visión de conjunto sobre las vicisitudes de principios de los años veinte, véase Ch. S. Maier, *La rifondazione dell'Europa borghese*, Il Mulino, Bolonia, 1999 (edición original: 1975; hay trad. cast.: *La refundación de la Europa burguesa: estabilización en Francia*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1989).

[19] D. E. Moggridge, *British Monetary Policy 1924-1931. The Norman Conquest of \$ 4.86*, Cambridge University Press, Cambridge, 1972.

[20] «We ... are stupid ... —escribía— if we continue to apply the principles of an economics which was worked out on the hypotheses of *laissez faire* and free competition to a society which is rapidly abandoning these hypotheses» («Seremos estúpidos ... si seguimos aplicando los principios de una economía basada en las hipótesis del *laissez faire* y de la libre competencia a una sociedad que está abandonando rápidamente esta hipótesis»), J. M. Keynes, «The economic consequences of Mr. Churchill», citado en S. Pollard (ed.), *The Gold Standard and Employment Policies between the Wars*, Methuen, Londres, 1970, p. 38 (hay trad. cast.: «Las consecuencias económicas del Sr. Churchill», en *Ensayos sobre intervención y liberalismo*, Orbis, Barcelona, 1987).

[21] 1,3 millones de soldados muertos, más 1,1 millones de heridos graves, aparte de 300.000 víctimas civiles y 10 departamentos destruidos. Véase igualmente el cuadro 9.1.

[22] Raymond Poincaré (1860-1934) fue uno de los políticos franceses más respetados de su época.

[23] Nos remitimos a V. Zamagni, *Dalla periferia al centro*, Il Mulino, Bolonia, 1990, para una ampliación y para las indicaciones bibliográficas, y también a G. Toniolo, *L'economia dell'Italia fascista*, Laterza, Roma y Bari, 1980.

[24] De todos modos, se trataba de un tipo devaluado respecto al de anteguerra, que era de 25,5 liras.

[25] Se han hecho muchas interpretaciones de la *cuota 90*, entre ellas la de J. Cohen, «La rivalutazione della lira del 1927», en G. Toniolo (ed.), *L'economia italiana 1861-1940*, Laterza, Roma y Bari, 1978, obra en la que el autor sostiene que Mussolini también quería imponer su voluntad a los hombres de negocios, después de haber cerrado el Parlamento a finales de 1925.

[26] A. Tone, *The Business of Benevolence: Industrial Paternalism in Progressive America*, Cornell University Press, Ithaca (Nueva York), 1997. La literatura aclara que solo unas pocas empresas practicaban este *welfare capitalism*, por lo demás no demasiado sólido.

[27] Un récord que no volvió a alcanzarse hasta veinte años después.

[28] D. M. Brown, *Setting a Course: American Women in the 1920s*, Twayne, Boston, 1987.

- [1] P. R. Gregory, *Before Command. An Economic History of Russia from Emancipation to the First Five Year Plan*, Princeton University Press, 1994.

[2] A pesar de que Rusia salió de la primera guerra mundial en marzo de 1918, negociando una paz por separado con el tratado de Brest-Litovsk.

[3] Véase A. Graziosi, «Building the first system of state industry in history. Piatakov's VSNKh and the crisis of NEP», en *Cahiers du monde russe*, 32 (1991), 4, pp. 539-580, y, del mismo autor, *L'Unione Sovietica 1914-1991*, Il Mulino, Bolonia, 2011.

[4] Obsérvese que esta actitud venía, en otras cosas, del rechazo de la URSS a reconocer la deuda exterior de los zares.

- [5] S. Johnson y P. Temin, «The macroeconomics of NEP», en *Economic History Review*, 46 (1993), 4, pp. 750-767.

[6] Para otros detalles sobre la economía de la NEP y sobre la economía planificada posterior, véase R. W. Davies, M. Harrison y S. G. Wheatcroft (ed.), *The Economic Transformation of the Soviet Union, 1913-1945*, Cambridge University Press, Cambridge, 1994.

[7] Véase P. R. Gregory y R. C. Stuart, *Soviet economic structure and performance*, *op. cit.*, y también D. R. Sherer, *Industry, state and society in Stalin's Russia 1926-34*, Cornell, Ithaca (Nueva York), 1996.

[8] Los historiadores no están en absoluto de acuerdo en que esta decisión de Stalin fuese inevitable. Véase, por ejemplo, R. C. Allen, «Agricultural marketing and the possibilities for industrialization in the Soviet Union in the 1930s», en *Explorations in Economic History*, 34 (1997), 4, pp. 387-410. El autor concluye que «Stalin was wrong —there was no need to force Soviet peasants to sell food. They would have done it anyway— voluntarily», p. 407 («Stalin se equivocó; no había ninguna necesidad de obligar a los campesinos soviéticos a que vendieran alimentos. Lo habrían hecho de todas maneras, voluntariamente»).

[9] Véase R. C. Allen, *Farm to Factory. A Reinterpretation of the Soviet Industrial Revolution*, Princeton University Press, Princeton, 2003.

[10] También existían alteraciones intencionadas de los datos, especialmente los demográficos, para ocultar ciertas realidades. Véase Davies, Harrison y Wheatcroft (eds.), *The Economic Transformation of the Soviet Union*, op. cit., p. 29.

[11] E. Zaleski, *Stalinist planning for economic growth, 1933-1952*, Macmillan, Londres, 1980 (edición original: 1971). Véase también R. Carr, *Storia della Russia sovietica*, IV: *Le origini della pianificazione*, Einaudi, Turín, 1998 (edición original: 1950-1978; hay trad. cast.: *Historia de la Rusia soviética*, IV: *Bases de una economía planificada, 1926-1929*, Alianza, Madrid, 1980).

[12] P. Temin, «Soviet and Nazi economic planning in the 1930s», en *Economic History Review*, 44 (1991), 4, pp. 573-593, escribe que en 1930 se contaban 2.500 «agentes de trueque» solo en Moscú (p. 575).

[13] A. C. Sutton, *Western Technology and Soviet Economic Development*, I: 1917 to 1930, Hoover Institution on War, Revolution and Peace, Stanford, 1968. El intento fallido de desarrollar un tractor soviético es tal vez el único ejemplo de un esfuerzo de originalidad, que, sin embargo, se abandonó muy pronto, en favor de la introducción de modelos americanos Fordson, Caterpillar y Harvester. Incluso los intentos de mejorar modelos occidentales fueron abandonados, porque disminuían el ritmo del proceso de producción.

[14] La mayoría de los ingenieros extranjeros abandonó la URSS en 1932.

[15] A. C. Sutton, *Western Technology and Soviet Economic Development, II: 1930 to 1945*, Hoover Institution on War, Revolution and Peace, Stanford, 1971.

[16] Sutton ha escrito un tercer volumen que cubre los años que van hasta 1965 (*Western technology and Soviet economic development*, III: 1945 to 1965, Hoover Institution on War, Revolution and Peace, Stanford, 1973), en el que sostiene que ni siquiera después de la guerra la URSS se mostró más innovadora (a excepción del complejo militar, en el que trabajaban muchos extranjeros, los recursos eran ilimitados y se gozaba de una relativa libertad), recibiendo asistencia técnica de Occidente en muchos casos o quedando atrasada en muchos otros. Su conclusión es que la falta de libertad y el mecanismo planificador imposibilitan una creatividad tecnológica.

[17] Se calcula que al menos dos millones de personas fueron asesinadas en las purgas estalinistas.

[18] Gregory y Stuart, *Soviet Economic Structure and Performance*, *op. cit.*, cuadro 11.

[19] Las estimaciones son imprecisas porque son indirectas, dado que el régimen ocultó el alcance real del desastre.

[20] Allen, *Farm to Factory*, *op. cit.*, cap. 7, donde se propone una revisión más amable de los resultados de los primeros planes soviéticos en lo que respecta al nivel de vida de la población.

[21] En la primera guerra mundial cayeron dos millones de soldados, más otro millón durante la guerra civil; además, once millones de civiles perdieron la vida, en su mayor parte a causa de la guerra civil. Véase M. Harrison (ed.), *The Economics of World War II: Six Great Powers in International Comparison*, Cambridge University Press, Cambridge, 1998.

[22] M. Harrison, *Accounting for War: Soviet Production, Employment and the Defence Burden, 1940-45*, Cambridge University Press, Cambridge, 1996. Para una visión a largo plazo, véase N. Werth, *Storia dell'Unione Sovietica. Dall'impero russo alla Comunità degli Stati Indipendenti, 1990-1991*, Il Mulino, Bolonia, 1993 (edición original: 1992).

[1] C. Kindleberger ha trabajado mucho sobre los ciclos, especialmente los financieros, llegando en su *Euforia e panico. Storia delle crisi finanziarie*, Laterza, Roma y Bari, 1991 (edición original: 1978; hay trad. cast.: *Manías, pánicos y cracs: historia de las crisis financieras*, Ariel, Barcelona, 1991) a identificar una larga lista.

[2] J. K. Galbraith, en su viejo libro *Il grande crollo. La crisi economica del 1929*, Comunità, Milán, 1962 (edición original: 1955; hay trad. cast.: *El crash de 1929*, Ariel, Barcelona, 2013) dibuja un vivo cuadro de las afirmaciones tranquilizadoras de los economistas de la época, que se obstinaban en no considerar seria la situación, incluso después de que todo el mundo se viera afectado por la crisis.

[3] Véanse J. van Duijn, *Long Waves in Economic Life*, Routledge, Londres, 1983; V. Zarnowitz, *Business Cycles. Theory, History, Indicators and Forecasting*, University of Chicago Press, Chicago, 1992, y N. Thygesen, K. Velupillai y S. Zambelli (eds.), *Business Cycles: Theories, Evidence and Analysis*, Macmillan, Londres, 1991.

[4] Todo nuevo régimen tecnológico requiere inversiones en infraestructuras: piénsese en la locomotora con las vías férreas, en los automóviles con las carreteras, en la electricidad con los embalses y el transporte a distancia, en el avión con los aeropuertos, y así sucesivamente.

[5] En aquellos años, los dividendos de los accionistas fueron altísimos.

[6] H. Minsky, «The financial instability hypothesis», *Wp 74*, Levy Economics Institute of Bard College, 1992, y, del mismo autor, *Keynes e l'instabilità del capitalismo*, Bollati Boringhieri, Turín, 2009 (edición original: 1975).

[7] M. Weder, «Some observations on the Great Depression in Germany», *Discussion Paper CEPR 3716*, 2003.

[8] En algunos casos hasta 1933, como en Austria, Canadá, Estados Unidos, Checoslovaquia o Polonia. En España, relativamente poco afectada por la Gran Crisis, se produjo una gran debacle económica con la guerra civil, a partir de 1936.

- [9] P. Findlay y K. O'Rourke, *Power and Plenty. Trade, War and the World Economy in the Second Millennium*, Princeton University Press, Princeton, 2007, p. 450.

[10] Las crisis de la época preindustrial presentaban un comportamiento menos cíclico y estaban ligadas a guerras, carestías y epidemias que a veces les daban un carácter tan devastador que aniquilaban pueblos enteros o diezmaban generaciones, hasta el punto de provocar un retroceso de la economía de décadas o incluso siglos.

[11] Véase el cuadro 9.3, que refleja las tasas de paro también para los años treinta.

[12] Los trabajos de B. Eichengreen han recapitulado y aclarado las conclusiones alcanzadas por la literatura anterior. Véanse *Elusive Stability. Essays in the History of International Finance 1919-39*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990, y *Gabbie d'oro. Il «gold standard» e la grande depressione 1919-1939*, Laterza, Roma y Bari, 1994 (edición original: 1992), aparte de su sintético artículo «The origins and nature of the great slump revisited», en *Economic History Review*, 45 (1992), 2, pp. 213-239. Véase también B. M. Rowland (ed.), *Balance of Power or Hegemony? The Interwar Monetary System*, New York University Press, Nueva York, 1976 y P. Temin, *Lessons from the Great Depression*, The Mit Press, Cambridge (Mass.), 1989 (hay trad. cast.: *Lecciones de la gran depresión*, Alianza, Madrid, 1995).

[13] Véase R. Boyce, *The great interwar crisis*, Palgrave-Macmillan, Londres, 2009, que, en la p. 243 de esta obra, escribe: «Leading international bankers privately acknowledge as early as July 1927 that the international payment system was severely dislocated» («Los principales banqueros internacionales reconocían en privado, ya en julio de 1927, que el sistema mundial de pagos estaba gravemente alterado»).

[14] También se ha cuestionado la medición del índice bursátil Dow Jones entre octubre de 1928 y septiembre de 1929, debido a la introducción de numerosas sociedades que cotizaban por vez primera y que dieron un impulso exageradamente positivo a dicho índice, en un momento en el que era evidente que la economía estaba perdiendo fuerza.

[15] La literatura al respecto es abundantísima: véase R. E. Parker, *Reflections on the Great Depression*, Elgar, Cheltenham, 2002, así como los interesantes ensayos comparativos contenidos en el volumen de E. N. White (ed.), *Crashes and Panics: The Lessons from History*, Irwin, Homewood (III.), 1990.

[16] La ausencia de un prestamista en última instancia a nivel internacional es la principal explicación de la crisis que se ofrece en la conocida obra de C. P. Kindleberger, *La grande depressione nel mondo 1929-1939*, Etas, Milán 1982 (edición original: 1973; hay trad. cast.: *La crisis económica 1929-1939*, Crítica, Barcelona, 1985).

[17] Véase E. Wicker, *The Banking Panics of the Great Depression*, Cambridge University Press, Cambridge, 1996. Sobre las lecciones de la crisis financiera de los años treinta, véase H. Minsky, *Potrebbe ripetersi? Instabilità e finanza dopo la crisi del '29*, Einaudi, Turín, 1998.

[18] Sobre el comportamiento de los bancos europeos en el período de entreguerras, véase el extraordinariamente bien informado C. H . Feinstein (ed.), *Banking, Currency and Finance in Europe between the Wars*, Clarendon, Oxford, 1995.

[19] Todos estos datos se han extraído de A. Schubert, *The Credit-Anstalt crisis of 1931*, Cambridge University Press, Cambridge, 1991.

[20] Esto dificultó todavía más el consiguiente reflotamiento, para el que fue necesario separar las actividades exteriores del banco, que se fusionó después con otros bancos y acentuó su papel de «modelo» bancario nacional. Véase D. Stiefel, «The reconstruction of the Creditanstalt», en A. Teichova y P. Cottrell (eds.), *International Business in Central Europe, 1918-1939*, Leicester University Press, Leicester, 1983, pp. 415-430.

[21] P. Temin considera que no fue una mala gestión de los bancos alemanes lo que provocó estas dificultades, sino las repercusiones de una política monetaria restrictiva. Véase P. Temin, «The German crisis of 1931: Evidence and tradition», en *Cliometrica*, 2 (2008), pp. 5-17.

[22] D. Williams, «London and the 1931 financial crisis», en *Economic History Review*, 15 (1963), 3, pp. 513-528.

[23] V. Zamagni, *Dalla periferia al centro*, Il Mulino, Bolonia, 1993.

[24] Véase P. Clavin, *The Failure of Economic Diplomacy. Britain, Germany, France and the US, 1931-1936*, Macmillan, Londres, 1996.

[25] Son muchos los historiadores económicos que han hablado de los «costes de la no cooperación», sobre la pauta de la teoría de juegos. Entre ellos, véase J. Redmond, «The gold standard between the wars», en S. N. Broadberry y N. F. R. Crafts (eds.), *Britain in the International Economy*, Cambridge University Press, Cambridge, 1992.

[26] J. M. Keynes, *Occupazione, interesse e moneta. Teoria generale*, Utet, Turín, 1953 (edición original: Macmillan, Londres, 1936; hay trad. cast.: *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Fondo de Cultura Económica, Madrid, 1980).

[1] Véase A. Roselli, *Money and Trade Wars in Interwar Europe*, Palgrave-Macmillan, Londres, 2014.

[2] Para una panorámica comparativa de las reacciones frente a la crisis, que incluye Gran Bretaña, Suecia, Alemania, Francia, Estados Unidos y Europa oriental, véase W. R. Garside (ed.), *Capitalism in Crisis. International Responses to the Great Depression*, Pinter, Londres, 1993. Algunas reflexiones interesantes sobre los aspectos culturales y morales de los acontecimientos de los años veinte y treinta se hallan en R. J. Overy, *Crisi tra le due guerre mondiali 1919-1939*, Il Mulino, Bolonia, 1998 (edición original: 1994). Véase también D. Kaiser, *Economic Diplomacy and the Origin of the Second World War*, Princeton University Press, Princeton, 1980.

[3] Véase J. Redmond, «An indicator of the effective exchange rate of the pound in the 1930s», en *Economic History Review*, 33 (1980), pp. 83-91. Para un panorama general, véase V. Hentschel, «Indicators of real effective exchange rates of major trading nations from 1922 to 1937», en *German Yearbook on Business History 1988*, Springer, Berlín, 1990, pp. 47-72.

[4] El índice de producción industrial en 1937 fue un 30% mayor que el de 1929, solo superado por los países escandinavos, que abandonaron el patrón oro al mismo tiempo que Gran Bretaña, y por Grecia.

[5] Todos están de acuerdo en que una política del gasto público más expansiva podía favorecer la coyuntura, pero muchos plantean dudas sobre su viabilidad en un contexto como el de los años treinta. Véase R. Middleton, *Towards the Managed Economy. Keynes, the Treasury and The Fiscal Policy Debate of the 1930s*, Methuen, Londres, 1985, y N. Dimsdale y N. Horsewood, «A model of the UK economy in the interwar period», en *European Economic Review*, 36 (1992), 2-3, pp. 702-709.

[6] Entre las numerosísimas contribuciones véanse: A. E. Booth y S. Glynn, «Unemployment in the interwar period: A multiple problem», en *Journal of Contemporary History*, 10 (1975), 4, pp. 611-636; G. C. Peden, «Keynes, the Treasury and unemployment in the late nineteen-thirties», en *Oxford Economic Papers*, 32 (1980), 1, pp. 1-18; T. Hatton, «Unemployment and the macroeconomics of the interwar labour market: A further analysis», en *Oxford Economic Papers*, 35 (1983), pp. 486-505; S. Broadberry y N. Crafts, «The implication of British macroeconomic policy in the 1930s for the long run performance», en *Rivista di Storia Economica* (1990), 7, pp. 1-19.

[7] «It would be reasonably safe to assume that when the war had continued for some time the attitude of the US would be sufficiently favourable to us to enable us to win the war», cit. en R. A. Parker, «Economics, rearmament and foreign policy: The UK before 1939», en *Journal of Contemporary History* (1975), 10, p. 645.

[8] Los efectos que sobre el comercio internacional de Gran Bretaña tuvo la reintroducción del proteccionismo, como los de la devaluación de la libra, son asimismo de difícil valoración, dadas las condiciones profundamente alteradas del período. Véase F. Capie, *Depression and Protectionism*, Allen and Unwin, Londres, 1983.

[9] B. M. Rowland, *Commercial Conflict and Foreign Policy: A Study in Anglo-American Relations 1932-1938*, Garland, Nueva York, 1987. Obsérvese que también Francia y Japón aumentaron en los años de entreguerras la concentración de su comercio con las colonias, como se ve en el cuadro 8.5.

[10] I. M. Drummond, *Imperial Economic Policy 1917-1939: Studies in Expansion and Protection*, Allen and Unwin, Londres, 1974. Véase también A. Clayton, *The British empire as a superpower 1919-1939*, Macmillan, Londres, 1986.

[11] Véase T. Balderston, *The Origins and Course of the German Economic Crisis, 1923-1932*, Haude und Spener, Berlín, 1993, y también H. James, *The German Slump: Politics and Economics 1924-1936*, Clarendon, Oxford, 1986.

[12] J. von Krüdener (ed.), *Economic Crisis and Political Collapse: The Weimar Republic*, Berg, Nueva York y Oxford, 1990.

[13] C. Stögbauer, «The radicalisation of the German electorate: Swinging to the right and the left in the twilight of the Weimar Republic», en *European Review of Economic History* (2001), 5, pp. 251-280.

[14] Sobre este punto véase J. Houwink ten Cate, «Reichsbank President Hjalmar Schacht and the reparation payments (1924-1930)», en *German Yearbook on Business History 1988*, *op. cit.*, pp. 73-111.

[15] En realidad, había existido un pequeño grupo de intelectuales alemanes en contacto con Keynes, que agitaban ideas reflacionistas, pero su influencia en la opinión pública y en el gobierno era absolutamente marginal. Véase G. Garvy, «Keynes and the economic activists of pre-Hitler Germany», en *Journal of Political Economy*, 83 (1975), 2, pp. 391-405.

[16] K. Borchardt, *Perspectives on modern German economic history and policy*, Cambridge University Press, Cambridge, 1991, y K. Borchardt y A. Ritschel, «Could Brüning have done it? A Keynesian model of interwar Germany 1925-1938», en *European Economic Review* (1992), 36, pp. 695-701. El empleo de un modelo keynesiano brinda un apoyo ulterior a la tesis de Borchardt, aunque desde un punto de vista distinto. Véase A. Ritschl, «Reparation transfers, the Borchardt hypothesis and the great depression in Germany, 1929-32: A guided tour for hard-headed Keynesians», en *European Review of Economic History*, 2 (1998), 1, pp. 49-72.

- [17] C. Stögbauer y K. J. Komlos, «Averting the Nazi seizure of power. A counterfactual thought experiment», en *European Review of Economic History*, 8 (2004), 2, pp. 173-199.

[18] Véase I. Kershaw (ed.), *Weimar: Why Did German Democracy Fail?*, Weidenfeld and Nicholson, Londres, 1990. Sobre la cuestión relativa al apoyo que la gran industria dio al nazismo, parece que puede decirse que no se trató de una acción colectiva, como en el caso del ascenso al poder de Mussolini, sino que fueron algunos industriales concretos los que apoyaron a Hitler. Véase H. A. Turner, *German Big Business and the Rise of Hitler*, Oxford University Press, Oxford, 1985.

[19] Entre todos ellos, consúltese el más sintético, R. J. Overy, *The Nazi Economic Recovery 1932-1938*, Cambridge University Press, Cambridge, 1996.

[20] Como observan A. van Riel y A. Schram, «Weimar economic decline, Nazi economic recovery and the stabilization of political dictatorship», en *Journal of Economic History*, 53 (1993), 1, pp. 71-105.

[21] Véase el excelente artículo de A. Schweitzer, «Plans and markets: Nazi style», en *Kyklos*, 30 (1977), 1, pp. 88-115.

[22] Para esta y otras argumentaciones, véase R. J. Overy, *War and economy in the Third Reich*, Clarendon, Oxford, 1994.

[23] B. H. Klein, *Germany's Economic Preparation for War*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.), 1959.

[24] El gran monopolio químico I. G. Farben fue desmantelado por los americanos después de la guerra, con la acusación de haber apoyado al nazismo. La realidad de los hechos parece bastante más dudosa, como puede leerse en P. Hayes, *Industry and Ideology: I.G. Farben in the Nazi Era*, Cambridge University Press, Cambridge, 1987.

[25] El *clearing* era un sistema bilateral inventado para evitar desembolsos de dinero en el comercio internacional. El acuerdo preveía que si un país tenía un exceso de exportaciones que no conseguía compensar con importaciones, no debía reclamar el pago del saldo monetario a su favor, ya que se suponía que al año siguiente el saldo podría ser compensado con mayores importaciones. Sin embargo, si no sucedía esto el resultado era un crédito que se otorgaba al país con exceso de importaciones. Este fue precisamente el caso de Alemania en relación con casi todos los países antes citados, los cuales, por uno u otro motivo, continuaban importando de Alemania menos de lo que le exportaban.

[26] G. Lombardo, *L'Istituto Mobiliare Italiano*, Il Mulino, Bolonia, 1998.

[27] En 1946 los tres antiguos bancos mixtos, convertidos en públicos, para no separarse enteramente de su actividad tradicional de ingeniería financiera, crearon uno de estos institutos, que llegaría a ser el más activo y famoso, la Mediobanca, administrada por el yerno de Beneduce, Enrico Cuccia. Véase R. Petri, *Storia economica d'Italia. Dalla grande guerra al miracolo economico (1918-1963)*, Il Mulino, Bolonia, 2002, y G. Piluso, *Mediobanca tra regole e mercato*, Egea, Milán, 2005

[28] Obsérvese que el nazismo, con su *Nuevo Orden Económico*, imitó el planteamiento fascista, aunque es difícil decir en qué medida Hitler creía en él.

[29] Estas sanciones solo fueron parcialmente eficaces, dado que no fueron aplicadas por todos los países, pero produjeron una caída notable de las importaciones y las exportaciones, creando dificultades de cobertura de la balanza de pagos. Véase el interesante trabajo de C. Ristuccia, «1935 sanctions against Italy: Would coal and oil have made the difference?», en *European Review of Economic History*, 4 (2000), 1, pp. 85-100.

[30] Véase sobre todo R. Petri, «Innovazioni tecnologiche tra uso bellico e mercato civile», en V. Zamagni (ed.), *Come perdere la guerra e vincere la pace*, Il Mulino, Bolonia, 1997, pp. 245-307.

[31] Para un examen detallado de la economía francesa entre las dos guerras, véase A. Sauvy, *Histoire économique de la France entre les deux guerres*, Economica, París, 1984, 3 vols. Para una visión de conjunto y una bibliografía actualizada, véase A. Broder, *Histoire économique de la France au XX<sup>e</sup> siècle, 1914-1997*, Ophrys, París, 1998.

[32] El aumento salarial produjo la elevación de los precios antes de ampliar el mercado interior, mientras que la reducción de la semana laboral hacía difícil la organización del trabajo en un país en el que, a pesar de la grave crisis, el paro era modesto.

[33] Sobre este episodio, véase B. Minot, «La chute du premier gouvernement Blum et l'action des commissions des finances 1936-37», en *Revue d'économie politique*, 92 (1982), 1, pp. 35-51.

[34] Paul Reynaud había sido el único que, en Francia y ya en 1934, había recomendado devaluar el franco.

[35] T. Kemp, en *The French Economy 1913-1939. The History of a Decline*, Longman, Londres, 1972, habla de crisis de una estructura social. Sauvy habla de la preponderancia de una mentalidad «malthusiana».

[36] Véase R. F. Kuisel, *Capitalism and the State in Modern France*, Cambridge University Press, Cambridge, 1991. Entre los nombres principales debemos recordar a Jean Bichelonne, Ernst Mercier, Pierre Ricard, Pierre Mendès-France, François Bloch-Lainé, Michel Debré y Jean Monnet.

[37] X, para denotar la incógnita, o sea, la falta de comprensión de la crisis y la necesidad de encontrar la solución.

[38] Véase D. Dowd, *Storia del capitalismo americano dal 1776*, Mazzotta, Milán, 1976 (edición original: 1974).

[39] Téngase en cuenta que Estados Unidos fue el primer país que utilizó el término *social security*. Véase G. Silei, «Dalle assicurazioni social alla Social Security. Politiche sociali in Europa e negli Stati Uniti fra le due guerre (1919-1939)», en V. Zamagni (ed.), *Povertà e innovazioni istituzionali in Italia dal Medioevo ad oggi*, Il Mulino, Bolonia, 2000, pp. 751-773.

[40] Para los aspectos generales, véase R. Overy, *Le origini della seconda guerra mondiale*, Il Mulino, Bolonia, 2009.

[41] Gran Bretaña empleó durante la primera guerra mundial aproximadamente un tercio de su renta nacional con fines bélicos y Alemania, una media del 40%.

[42] Véase V. Zamagni, «Un'analisi macroeconomica degli effetti della guerra», en V. Zamagni (ed.), *Come perdere la guerra e vincere la pace*, op. cit., pp. 13-54.

[43] H. Barkai: *Nazi Economics: Ideology, Theory and Politics*, Berg, Oxford, 1990.

[44] A. Milward, *Guerra, economía e sociedad 1939-1943*, Etas, Milán, 1983 (edición original: 1977).

[45] Las discusiones en cuestión se retomaron después.

[46] No faltaron europeos que se habían dado cuenta de esto, pero sin llegar a determinar una inflexión de la política. En septiembre de 1915, por ejemplo, el político alemán Von Delbrück, al que se le pidió una opinión a propósito de una unión aduanera entre Alemania y el imperio de los Habsburgo, respondió: «Ya no estamos luchando por el control del mercado interior [europeo], sino por el control del mercado global, y solo una Europa constituida en una única unión aduanera podría hacer frente a esa potencia inmensamente productiva que son los Estados Unidos de América» (a partir de la traducción al italiano de la propia autora, de una cita incluida en A. Milward, *The New Order and the French Economy*, Clarendon, Londres, 1970, pp. 147-148).

[47] La incursión japonesa en el puerto de Pearl Harbor tuvo lugar el 7 de diciembre de 1941.

[48] Como es sabido, con la detención de Mussolini, el 25 de julio de 1943, Italia decidió no continuar la guerra y firmar el armisticio del 8 de septiembre de 1943. Sin embargo, a continuación declaró la guerra a Alemania, con la consiguiente división del país en dos partes y la ocupación alemana de la parte norte, donde se constituyó la República de Saló.

[49] Véase N. Ferguson, «The second world war as an economic disaster», en M. J. Oliver y D. Aldcroft (eds.), *Economic Disasters of the Twentieth Century*, Elgar, Cheltenham, 2007.

[1] Después de 1947 los fondos de la UNRRA dieron origen a varias agencias de las Naciones Unidas: la FAO (*Food and Agricultural Organization* u Organización para la Alimentación y la Agricultura), la IRO para los refugiados, la OMS para la sanidad, la UNICEF para la infancia y la UNESCO para la educación y la cultura.

[2] Como es sabido, Alemania fue dividida en cuatro zonas, una bajo control inglés, otra bajo control francés, la tercera controlada por Estados Unidos y la cuarta por la Unión Soviética, mientras que en Berlín la presencia era conjunta. Las tres primeras fueron coordinadas y administradas con fondos estadounidenses del GARIOA (*Government Administrationd of Relief in Occupied Areas*, Administración Gubernamental para el Socorro de las Zonas Ocupadas).

[3] Para una comparación entre las dos posguerras véase C. Meier, «The two postwar eras and the conditions for stability in Twentieth-century Europe», en *American Historical Review*, 86 (1981), 2, pp. 327-352.

[4] Obsérvese que el problema alemán era particularmente serio para los estadounidenses, que se hallaron en la necesidad de tener que mantener literalmente a la población de aquel país, a causa de la desorganización de su economía. Véase J. Gimbel, *The Origins of the Marshall Plan*, Stanford University Press, Stanford, 1976, y también J. D. Turner, *Reconstruction in Post-War Germany. British Occupation Policy and the Western Zones, 1945-55*, Berg, Oxford, 1989.

[5] Este círculo vicioso ha sido bautizado en muchos trabajos como *dollar gap*, haciendo referencia a la escasez de dólares para financiar las importaciones que afectaba a los países europeos.

[6] Véase el artículo de C. Meier, «The politics of productivity: Foundation of American foreign policy after World War II», en *International Organization*, 31 (1977), 4, pp. 607-633. Véase también G. Hutton, *Le promesse della produttività. Anche noi possiamo essere prosperi*, Bocca, Milán, 1954 (edición original: 1953; hay trad. cast.: *Productividad y progreso*, Hispano-Europea, L'Hospitalet de Llobregat, 1957).

[7] Los motivos por los que el Plan Marshall envió bienes y no dólares a Europa son fáciles de comprender: querían evitarse especulaciones financieras y un uso incontrolado de los fondos. Con el mecanismo que se puso en marcha, los estadounidenses podían supervisarlo todo fácilmente y evitar atascos en el mercado y acaparamientos. Naturalmente, ello implicaba un elevado nivel de interferencia por parte de los americanos en los proyectos de desarrollo de los países adheridos, lo que justamente impulsó a los rusos a negarse a tomar parte.

[8] La fuente geográfica de los bienes distribuidos por el Plan Marshall fue la siguiente: 69%, Estados Unidos; 12%, Canadá; 8%, América Latina; 5%, países adheridos al Plan; 6%, otros países. Véase M. J. Hogan, *The Marshall Plan. America, Britain and the Reconstruction of Western Europe*, Cambridge University Press, Cambridge 1987, y también I. Wexler, *The Marshall Plan Revisited: The European Recovery Program in Economic Perspective*, Greenwood Press, Westport, 1983.

[9] Este flujo de recursos superaba el 2% del PIB americano de los años 1948-1952.

[10] Grecia siguió recibiendo ayuda de los americanos incluso mucho después de acabar el Plan Marshall. Véase W. H. McNeill, *Greece: American aid in action 1947-1956*, The Twentieth Century Fund, Nueva York, 1957.

[11] En general, véase D. W. Ellwood, *L'Europa ricostruita. Politica ed economia tra Stati Uniti ed Europa occidentale 1945-1955*, Il Mulino, Bolonia, 1994 (edición original: 1992).

[12] Véase A. Milward, *The Reconstruction of Western Europe 1945-51*, Methuen, Londres, 1984.

[13] Sobre la OECE véase R.T. Griffith (ed.), *Explorations in OEEC History*, OCDE, París, 1997.

[14] Y esto por los motivos que ya se han indicado en el capítulo 12.

[15] Sin embargo, el plan había sido preparado por Jean Monnet, partidario apasionado de la idea de una Europa unida y primer presidente de la CECA. Fue también Monnet, a continuación, quien trabajó en la preparación del Mercado Común Europeo, del que nos ocuparemos en el capítulo 14. Véase D. Preda, «The Schuman plan: The first step to European unity and the first antitrust law», en *The European Union Review*, 7 (2002), 2, pp. 61-78.

[16] Milward, *The reconstruction*, op. cit., p. 396. Véase también E. Dell, *The Schuman Plan and the British Abdication of Leadership in Europe*, Oxford University Press, Oxford, 1995.

[17] Véase J. Gillingham, *Coal, Steel and the Rebirth of Europe 1945-1955: The Germans and the French from Ruhr Conflict to Economic Community*, Cambridge University Press, Cambridge, 1991.

[18] Cit. en B. Olivi, *L'Europa difficile*, Il Mulino, Bolonia, 1998.

[19] Sobre los aspectos económicos y diplomáticos de la participación italiana en la CECA disponemos hoy de los importantes estudios de R. Ranieri. Véase «Il Piano Marshall e la ricostruzione della siderurgia a ciclo integrale», en *Studi Storici*, (1996), 1, pp. 145-190, y la bibliografía que se incluye en dicha fuente.

[20] Milward sostiene que las instituciones supranacionales europeas no representan la superación de la nación, sino que han sido puestas en funcionamiento precisamente para salvaguardar los intereses nacionales en una economía mundial que ya no permite a naciones pequeñas como las europeas potenciar al máximo sus intereses de forma aislada. Véase A. Milward, *The European Rescue of the Nation State*, Routledge, Londres, 1992.

[21] La UEP fue una institución temporal, eliminada en 1958, con la vuelta de las monedas a la plena convertibilidad.

[22] Véase J. J. Kaplan y G. Schleiminger, *The European Payments Union. Financial Diplomacy in the 1950s*, Clarendon, Oxford, 1989, y también B. Eichengreen, *Reconstructing Europe's Trade and Payments: The European Payments Union*, Manchester University Press, Mánchester, 1993.

[23] Los orígenes de la ONU (Organización de las Naciones Unidas, en inglés UN), creada en 1945, se remontan a un acuerdo firmado el 1 de junio de 1942 por 26 naciones reunidas por el presidente norteamericano Roosevelt, que las comprometía a combatir a las potencias del Eje hasta la victoria.

[24] A partir de los años setenta dichas excepciones llegaron a ser sistemáticas, con la adopción por parte de los países desarrollados de sistemas de preferencias generalizadas, que preveían toda una serie de concesiones explícitamente no recíprocas a los países en vías de desarrollo.

[25] S. Horie, *The International Monetary Fund. Retrospect and Prospect*, Macmillan, Londres, 1964. Sobre el funcionamiento del sistema de Bretton Woods, véase M. Bordo y B. Eichengreen (eds.), *A retrospective on the Bretton Woods system*, University of Chicago Press, Chicago, 1993. Sobre Keynes, véase igualmente R. Skidelsky, *John Maynard Keynes 1883-1946: Economist, Philosopher, Statesman*, Penguin, Londres, 2003, N. Piffaretti, *Reshaping the international monetary architecture: Lessons from Keynes' plan*, World Bank Policy Paper 5034, 2009, y F. Cesarano, *Gli accordi di Bretton Woods. La costruzione di un ordine mondiale internazionale*, Laterza, Roma y Bari, 2000.

[26] W. C. Baum, *Investing in Development: Lessons of World Bank Experience*, Oxford University Press, Nueva York, 1985 (hay trad. cast.: *La inversión en desarrollo: lecciones de la experiencia del Banco Mundial*, Tecnos, Madrid, 1986), y R. L. Ayres, *Banking on the Poor. The World Bank and World Poverty*, MIT Press, Cambridge (Mass.), 1983.

[27] Solo el dólar era convertible en oro. Todas las demás monedas podían obtener oro mediante un tipo de cambio fijo con el dólar.

[28] Keynes no vivió lo suficiente para poder ver, y tal vez criticar, el funcionamiento del sistema de Bretton Woods, porque murió en 1946.

[29] F. Fauri, *L'integrazione economica europea 1947-2006*, Il Mulino, Bolonia, 2006.

[30] Para un cuadro comparativo, véase R. Dornbusch, W. Nölling y R. Layard, *Postwar Economic Reconstruction and Lessons for the East Today*, MIT Press, Cambridge (Mass.), 1993, y E. Di Nolfo y B. Vigezzi (eds.), *L'Italia e la política di potenza in Europa 1945-50*, Marzorati, Milán, 1988 (edición original: 1986).

[31] Zamagni, *Come perdere la guerra*, Il Mulino, Bolonia, 1997, p. 37.

[32] W. Abelshauser, «Germany: Guns, butter and economic miracles», en M. Harrison (ed.), *The economics of World War II*, Cambridge University Press, Cambridge, 1998.

[33] Destacaré la interesante interpretación de Abelshauser sobre el papel del Plan Marshall en Alemania, que se considera que no influyó en el aspecto cuantitativo, sino en el estratégico, precisamente por haber permitido que Alemania, en un contexto completamente cambiado respecto a la época anterior, se reconstruyera sustancialmente con sus propias fuerzas, pero sin impedimentos de naturaleza político-militar. Véase W. Abelshauser, «American aid and West German economic recovery: A macroeconomic perspective», en C. Meier (ed.), *The Marshall Plan and Germany. West German Economic Development within the Framework of ERP*, Berg, Oxford, 1991, pp. 367-411.

[34] Obsérvese que los niveles alcanzados en 1952 eran superiores a los de antes de la guerra, que ya habían sido recuperados por casi todos los países, pero no por Alemania, entre 1948 y 1949.

[35] Véase J. Tomlinson, *Democratic Socialism and Economic Policy: The Attlee Years*, Cambridge University Press, Cambridge, 1997.

[36] William Beveridge, de ideas progresistas aunque fuese noble, fue el paladín de un sistema completo de seguridad social que brindase una protección universal ante las consecuencias negativas del paro, de la enfermedad, de los accidentes y de la vejez. En esencia, su propuesta representaba una universalización del sistema de seguridad social que ya había introducido Bismarck y habían imitado muchas otras naciones.

[37] Véase V. Zamagni, «L'economia sociale di mercato nella storia», en VV. AA., *Economia sociale di mercato e umanesimo d'impresa*, Inaz, Milán, 2012.

[38] Véase S. Estrin y P. Holmes, *French Planning in Theory and Practice*, Allen and Unwin, Londres, 1983.

[39] Véase especialmente F. Fauri, *Il piano Marshall e l'Italia*, Il Mulino, Bolonia, 2010.

[40] G. Lombardo, *L'Istituto Mobiliare Italiano II: centralità per la ricostruzione 1945-54*, Il Mulino, Bolonia, 2000.

[41] Aparte del capítulo XI de mi obra *Dalla periferia al centro*, donde ilustro las opciones de política industrial elegidas durante la reconstrucción, véase el n.º 1 de 1996 de la revista *Studi Storici*, dedicado a *Italia, Europa, America. L'integrazione internazionale dell'economia italiana (1945-1963)*, así como P. Battilani y F. Fauri, *L'economia italiana dal 1945 a oggi*, Il Mulino, Bolonia, 2014.

[1] Una de las más recientes, disponible ya en italiano, es la obra de B. Eichengreen, *La nascita dell'economia europea. Dalla svolta del 1945 alla sfida dell'innovazione*, Il Saggiatore, Milán, 2009 (edición original: 2006).

[2] Naturalmente, para un discurso de mayor profundidad sobre esta área es indispensable seguir con detalle también los desarrollos de esos años. Véase I. T. Berend, *Central and Eastern Europe 1944-1993*, Cambridge University Press, Cambridge, 1995, y C. Offe, *Il tunnel. L'Europa dell'est dopo il comunismo*, Donzelli, Roma, 1993.

[3] En los países de la Europa oriental se repitió lo que ya se había visto en la Unión Soviética, es decir, que mientras hubo espacio para la creación de infraestructuras y de una industria de base y militar, la planificación centralizada dio algunos resultados, que se tradujeron en unas discretas tasas de crecimiento de la renta. Después, el sistema se bloqueó sobre sí mismo y perdió impulso, mientras que también las instalaciones básicas se fueron quedando obsoletas, hasta que quebró el sistema. Hablaremos de esta quiebra en el capítulo 17, así como en el 15, por lo que respecta a la incorporación de los países del Este a la Unión Europea.

[4] En V. Zamagni, «Institutional innovations and economic growth in Europe in the post-world war II era», en A. Bonoldi y A. Leonardi (eds.), *Recovery and development in the European periphery (1945-1969)*, Il Mulino, Bolonia, 2009, pp. 17-27, se puede encontrar una comparación entre los países de la Europa occidental y de la Europa oriental en estos años.

[5] Para un agudo análisis del proceso de convergencia, véase S. N. Broadberry, «Convergence: What the historical record shows», en B. van Ark y N. Crafts, *Quantitative Aspects of Post-War European Economic Growth*, Cambridge University Press, Cambridge, 1996, pp. 327-346.

[6] Véase, entre otros, S. Pollard, *The Wasting of the British Economy. British Economic Policy 1945 to the Present*, Croom Helm, Londres, 1982, y el completo libro editado por N. Crafts y N. W. C. Woodward, *The British Economy since 1945*, Clarendon, Oxford, 1991. Véase igualmente N. Comfort, *The Slow Death of British Industry: A Sixty-Year Suicide 1952-2012*, Piteback, Londres, 2012. Obsérvese que los resultados relativos de Gran Bretaña han mejorado notablemente desde 1980.

[7] Son muchas las obras que ofrecen un análisis comparativo de los principales países europeos, entre ellas A. Graham (ed.), *Government and Economies in the Postwar World: Economic Policies and Comparative Performance 1945-85*, Routledge, Londres, 1990; N. Crafts y G. Toniolo, *Economic growth in Europe since 1945*, Cambridge University Press, Cambridge, 1996, y M. S. Schulze, *Western Europe. Economic and social change since 1945*, Longman, Londres, 1999.

[8] Sobre los cambios de la economía japonesa, que le han permitido llegar a una brillante meta, véase G. Fodella, *Dove va l'economia giapponese*, Nis, Roma, 1989, y R. Dore, *Bisogna prendere il Giappone sul serio*, Il Mulino, Bolonia, 1990.

[9] Un análisis formal del impacto de las instituciones en la Europa posbética se encuentra en varios trabajos de B. Eichengreen que ya se han citado antes, y también en B. Eichengreen, «Institutions and economic growth: Europe after world war II», en Crafts y Toniolo, *Economic growth in Europe*, *op. cit.*, pp. 38-72.

[10] Este elemento interpretativo deriva de un artículo de W. A. Lewis, «Development with unlimited supplies of labour», en *The Manchester School*, 22 (1954), 2, pp. 139-191, y está sistematizado en el libro de C. P. Kindleberger, *Lo sviluppo economico europeo e il mercato del lavoro*, Etas, Milán, 1969 (edición original: 1967).

[11] También sobre el proceso de americanización de Europa existe una amplia literatura, que ahora se encuentra discutida y sintetizada en J. Zeitlin y G. Herrigel (eds.), *Americanization and Its Limits: Reworking US Technology and Management in Postwar Europe and Japan*, Oxford University Press, Oxford, 1999.

[12] G. Esping-Andersen, *Politics Against Market*, Princeton University Press, Princeton, 1985.

[13] D. S. Brandes, *American Welfare Capitalism, 1880-1940*, University of Chicago Press, Chicago, 1976.

[14] Véase la exposición de estas observaciones en B. van Ark, M. O'Mahoney y M. P. Timmer, «The productivity gap between Europe and the United States; Trends and causes», en *Journal of Economic Perspectives*, 22 (2008), 1, pp. 25-43.

[15] *Hedge funds*: fondos de inversión libre; *abs*: *asset backed securities* o bonos de titulización de activos; *cds*: *credit default swaps* o *swaps* (permutas) de incumplimiento crediticio; *cdo*: *collateralized debt obligations* u obligación de deuda garantizada.

[1] Para una visión de conjunto, consúltese Fauri, *L'integrazione economica europea, op. cit.*

[2] Los europeos constituyeron otras agencias de cooperación en el campo de la física nuclear, y entre ellas fue particularmente importante el Centro Europeo para la Investigación Nuclear (CEIN).

[3] La primera ronda del GATT en la que el MCE participó como sujeto unitario fue la ronda Kennedy, a principios de los años sesenta, que se prolongó durante mucho tiempo, en parte porque los países MCE, sobre todo Francia, no siempre fueron coherentes a la hora de confiar a sus representantes un mandato único.

[4] Por simplificar, en adelante utilizaremos siempre la expresión «Unión Europea» para referirnos al sujeto europeo, aun cuando esta denominación no se introdujera oficialmente hasta el tratado de Maastricht, en 1992 (véase el apartado 15.7) y antes se empleara la expresión «Comunidad Económica Europea» (CEE).

[5] En aras de la precisión, hay que señalar que Islandia también forma parte de él.

[6] Véase B. Olivi y R. Santaniello, *Storia dell'integrazione europea. Dalla guerra fredda alla Costituzione dell'Unione*, Il Mulino, Bolonia, 2005.

[7] Dicho presupuesto se ha mantenido algo por encima del 1% del PIB de la Comunidad y del 2% del gasto público total de los países de la misma.

[8] Gran Bretaña fue el único país que no firmó esta Carta y que se opuso en Maastricht a que la misma se convirtiese en el capítulo social del nuevo tratado. En 1997, el gobierno de Blair renunció a esta oposición y la Carta se incorporó al tratado de Ámsterdam, de 2 de octubre de 1997, como artículo 118 A.

[9] Recuérdese que los proyectos comunitarios son siempre cofinanciados y que la Unión tiene como regla general la *colaboración* con los niveles de gobierno nacional, regional y local.

[10] Recuérdese que en el período considerado la UE todavía tenía seis miembros, pero se han incluido en el cálculo tres países más para tener elementos de comparación para el período posterior. En realidad, el único país que presenta una importante convergencia en el período de la UE de seis fue Italia.

[11] R. Leonardi, *Coesione, convergenza e integrazione dell'Unione Europea*, Il Mulino, Bolonia, 1998, y, del mismo autor, *Cohesion Policy in the EU. The Building of Europe*, Macmillan, Londres, 2005.

[12] La ponderación se calculaba a partir del PIB y del comercio exterior de cada miembro de la Comunidad y se actualizaba cada cierto tiempo. En 1990 era la siguiente:

<b>Bélgica/Luxemburgo</b>	8,1
<b>Dinamarca</b>	2,5
<b>Francia</b>	19,3
<b>Alemania</b>	30,2
<b>Grecia</b>	0,7
<b>Irlanda</b>	1,1
<b>Italia</b>	9,8
<b>Holanda</b>	9,4
<b>Portugal</b>	0,8
<b>España</b>	5,3
<b>Gran Bretaña</b>	12,8
	100,0

[13] Téngase en cuenta que, de este modo, se obligaba a intervenir no solo a los países con monedas que se devaluaban, sino también a los países cuyas monedas se revaluaban, lo que aportaba mayor simetría al comportamiento del sistema.

[14] La lira volvió al SME en diciembre de 1996.

[15] P. Bianchi, *Le politiche industriali dell'Unione Europea*, Il Mulino, Bolonia, 1999.

[16] A cada país se le asignó un peso, según su tamaño: 10 votos para los cuatro países de mayores dimensiones, 8 para España, 5 para Bélgica, Grecia, Holanda y Portugal, 3 para Dinamarca e Irlanda y 2 para Luxemburgo.

[17] En el artículo 102 A se establecía que la cooperación monetaria debería tener en cuenta «la experiencia adquirida por medio de la cooperación en el marco del sistema monetario europeo y del desarrollo del ecu».

[18] Véase R. Santaniello, *Il mercato único europeo*, Il Mulino, Bolonia, 1998 (hay trad. cast.: *El mercado único europeo*, Acento, Boadilla del Monte, 1999).

[19] Este principio se inspira en una sentencia del Tribunal de Justicia del 20 de febrero de 1979, en el asunto *Cassis de Dijon*, por la que se establecía que todo producto legalmente fabricado y comercializado en un estado miembro debía ser, en principio, admitido en el mercado de cualquier otro estado miembro de la Comunidad.

[20] El principio de control de las autoridades del país de origen y del reconocimiento mutuo se ha extendido a muchos otros servicios, como los transportes y los seguros. En el ámbito bancario, sin embargo, la gran crisis internacional que estalló en 2008 puso de manifiesto todos sus límites (véase el apartado 15.9).

[21] G. Amato, *Il potere e l'antitrust*, Il Mulino, Bolonia, 1998.

[22] La antigua ciudad romana *Ad Mosam Trajectum*, que se había convertido en encrucijada de varias culturas dentro de una zona especialmente afectada por la conflictividad europea, logró transformarse en todo un símbolo de la superación de aquella herencia.

[23] En realidad, ya con el tratado de Ámsterdam se reforzaron los mecanismos comunes de la política exterior y de seguridad, mientras que algunas materias propias de la cooperación en los asuntos internos y judiciales, como la política de inmigración y el control de las fronteras exteriores, se convirtieron en objeto de las políticas comunitarias. También el ámbito de aplicación de las decisiones por mayoría se ha ampliado.

[24] A partir de 1995 casi todos los países de la UE se han sumado a los acuerdos de Schengen. Las dos excepciones más importantes en este sentido son Gran Bretaña e Irlanda, pero hay otros estados de la UE que tampoco se han incorporado, como Noruega o Suiza (aunque el caso de este último país las reservas afectan únicamente a las personas, y no a las mercancías).

[25] Un protocolo anexo al tratado de Ámsterdam trasladó este resultado al Derecho comunitario.

[26] Para completar la información, resumiremos a continuación los criterios de convergencia (que ya se han mencionado anteriormente): una tasa de inflación que no supere en más de 1,5% la de la media de los tres estados con menor inflación; un tipo de interés sobre la deuda soberana a largo plazo no superior al 2% de la media de los tres países con menor inflación; la permanencia de la moneda en el SME durante al menos dos años, sin ajustes; un déficit total de las administraciones públicas no superior al 3% del PIB; una deuda pública neta no superior al 60% del PIB o en proceso de reducción para llegar a tal valor. Si en un principio se preveía que con la entrada en vigor del euro todas las variables monetarias quedarían bajo control del BCE, en la conferencia de Dublín de 1996 se acordó que también los acuerdos relativos a las variables fiscales del *Pacto de Estabilidad y Crecimiento* serían permanentes, aunque después se comprobó lo laxo que era aquel pacto.

[27] Posteriormente otros países entraron también en el euro: Grecia, en 2001; Eslovenia, en 2006; Chipre y Malta, en 2008; Eslovaquia, en 2009; Estonia, en 2010; Letonia, en 2014, y Lituania, en 2015. En total, diecinueve miembros.

[28] Sobre estos proyectos, desde el informe Tindemans en adelante, véase D. W. Urwin, *The Community of Europe: A History of European Integration since 1945*, Longman, Londres y Nueva York, 1991.

[29] J. Lévy, *Europa. Una geografía*, Comunità, Turín, 1999, p. xiv (edición original: 1997).

[30] «No se trata de elegir entre la UME y el paraíso. Se trata de elegir entre la UME y tipos de cambio completamente flexibles, con la posibilidad de que se apliquen políticas monetarias mal coordinadas, dentro de una zona que poco a poco se está integrando considerablemente, al igual que Estados Unidos» (traducción a partir de la propia traducción de la autora). Véase C. Wyplosz, «EMU: Why and how it might happen», en *Journal of Economic Perspectives*, 11 (1997), 4, pp. 3-22.

[1] L. Romano y F. Traù, «Il ruolo delle istituzioni nello sviluppo manifatturiero del mondo emergente. Tre “modelli” di intervento pubblico negli anni successivi al secondo dopoguerra», en *Rivista di Storia Economica*, 30 (2014), 2, pp. 121-159.

- [2] G. Allinson, *Japan's Postwar History*, Cornell University Press, Nueva York, 1997.

- [3] C. Molteni y M. G. Pecorari, «I Kinyuu keiretsu in Giappone: evoluzione storica, struttura attuale e implicazioni economiche», en *Annali di storia d'impresa* (1993), 9, pp. 155-178.

- [4] M. Aoki y H. Patrick, *The Japanese Main Bank System*, Clarendon Press, Oxford, 1994.

[5] R. Dore, *Bisogna prendere il Giappone sul serio*, Il Mulino, Bolonia, 1990.

- [6] M. Aoki, G. Jackson y H. Miyajima (eds.), *Corporate Governance in Japan: Institutional Change and Organizational Diversity*, Oxford University Press, Oxford, 2007.

[7] M. Imai, *Kaizen. The Key to Japan's Competitive Success*, Mc Graw-Hill, Nueva York, 1986.

[8] La elevadísima deuda pública japonesa no dio lugar a movimientos especulativos internacionales por la sencilla razón de que se quedó casi en su totalidad en manos nacionales.

[9] A. Fiori, *L'Asia orientale dal 1945 ai giorni nostri*, Il Mulino, Bolonia, 2010.

[10] A. Goldstein, *Il miracolo coreano*, Il Mulino, Bolonia, 2013.

[11] P. Hanson, *The Rise and Fall of the Soviet Economy: An Economic History of the USSR from 1945*, Longman, Londres, 2003.

[12] En los años setenta, el gasto en armamento superaba el 12% del PIB y posteriormente creció aún más.

[13] A. Graziosi, *L'Urss dal trionfo al degrado. Storia dell'Unione Sovietica 1945-1991*, Il Mulino, Bolonia, 2008.

[14] Aparte de los textos ya citados, véase P. Hanson, «The economic development of Russia, between state control and liberalization», *Ispi Wp* 32, Roma, 2008.

[15] I. Musu, *La Cina contemporanea*, Il Mulino, Bolonia, 2011 (hay trad. cast.: *China contemporánea: economía y sociedad ante los nuevos desafíos*, Rialp, Madrid, 2012).

[16] Y. Huang, *Capitalism with Chinese Characteristics*, Cambridge University Press, Cambridge, 2008.

[17] China se incorporó a la OMC en 2001.

[18] G. Chow, *Interpreting China's Economy*, World Scientific Publishing, Singapur, 2010.

[19] A. Sen, *L'altra India. La tradizione racionalista e scettica alla radice della cultura indiana*, Mondadori, Milán, 2006 (edición original: 2002).

[20] J. J. Boillot, *L'economia dell'India*, Il Mulino, Bolonia, 2007 (edición original: 2006).

[21] D. Rodrik y A. Subramanian, «From “Hindu growth” to productivity surge: The mystery of the Indian growth transition», *Nber Wp*, n.º 10376, Cambridge (Mass.), 2004.

[22] B. Jalan, *The Future of India: Politics, Economics and Governance*, Viking, Nueva Delhi, 2005.

[23] A. Banerjee y T. Piketty, *Top Indian Incomes, 1922-2000*, CEPR, Londres, 2002.

[1] Estas sociedades constituyen un «sistema bancario en la sombra» que, según las estimaciones, en 2011 alcanzó en Estados Unidos un valor equivalente a diecisésis billones de dólares.

- [2] S. Zamagni, «La lezione e il monito di una crisis annunciata», en *Rivista di Studi Politici* (2009), 4, pp. 25-53.

[3] Se llegó al punto de que, antes de la crisis, en Estados Unidos el 40% de los beneficios totales producidos al año procedía del sector financiero.

[4] P. Krugman, *Il ritorno dell'economia della depressione e la crisis del 2008*, Garzanti, Milán, 2009 (edición original: 2008; hay trad. cast.: *El retorno de la economía de la depresión*, Crítica, Barcelona, 2000).

[5] Para una importante comparación entre los aspectos financieros de la crisis de 1929 y la actual, véase B. Eichengreen, *Hall of Mirrors: The Great Depression, the Great Recession and the Uses – and Misuses – of History*, Oxford University Press, Oxford, 2015.

- [6] R. Vague, *The Next Economic Disaster: Why it's Coming and How to Avoid it*, Penn University Press, Filadelfia, 2014.

[7] El caso de Chipre, donde los activos bancarios equivalían a 7,8 veces el PIB, estalló inmediatamente después.

[8] En realidad, la creación de este fondo se había previsto ya en 2010, pero en aquel momento se pensaba asignarle una dotación mucho más limitada.

[9] C. Petraglia y F. Purificato, «Moneta unica e vincoli sovranazionali alle politiche fiscali nell'Eurozona alla prova della crisi», en *Rivista Economica del Mezzogiorno*, 27 (2013), 4, pp. 1065-1091.

[10] En Europa y en el resto del mundo avanzado, el aumento de las desigualdades ha sido algo menor, pero también existe. En los países en vías de desarrollo, las desigualdades suelen ser aún más evidentes. Para una visión general de este problema, véase T. Piketty, *Il capitale nel XXI secolo*, Bompiani, Milán, 2014 (edición original: 2013; hay trad. cast.: *El capital en el siglo XXI*, Fondo de Cultura Económica, Madrid, 2014).

[11] C. Teulings y R. Baldwin (eds.), *Secular Stagnation: Facts, Causes and Cures*, CEPR Press, Londres, 2014.

[12] Varios autores arremeten contra esta actitud de *rent seeking* (búsqueda de rentas) de buena parte de las élites actuales, entre ellos N. Ferguson en su obra *Il grande declino. Come crollano le istituzioni e muoiono le economie*, Mondadori, Milán, 2013 (edición original: 2012; hay trad. cast.: *La gran degeneración: cómo decaen las instituciones y mueren las economías*, Debate, Barcelona, 2013).

[1] Esto lo tenían claro todos los grandes economistas. Véase como ejemplo la siguiente cita de Keynes: «The day is not far off when the economic problem will take the back seat where it belongs and the arena of the heart and head will be occupied where it belongs, or reoccupied by our real problems — the problems of life and human relations, of creation and behaviour and religion» [«No está lejos el día en que el problema económico quedará relegado a un segundo plano, como corresponde, y el escenario del corazón y de la cabeza se verá ocupado, como corresponde, o reocupado por nuestros problemas reales: los problemas de la vida y de las relaciones humanas, de la creación y del comportamiento y la religión»] (*First Annual Report of the Arts Council*, 1945-1946).

[2] Véase, por ejemplo, el paradigma de la economía civil en L. Bruni y S. Zamagni, *Economia civile*, Il Mulino, Bolonia, 2006.

[3] J. Hicks, «Education in economics», en *Manchester Statistical Society* (abril de 1941), pp. 6-7.

[4] «A man who is a mathematician and nothing but a mathematician ... does not any harm. An economist who is nothing but an economist is a danger to his neighbours. Economics is not a thing in itself; it is the study of one aspect of the life of man in society [...] Modern economics is subject to a real danger of Machiavellism — the treatment of social problems as matters of technique, not as facets of the general search fo the Good Life», traducido al italiano por la autora.

[\*] Corriente dominante de pensamiento. (*N. de la t.*)

*Una historia económica. De la Edad Media a la crisis del euro*  
Vera Zamagni

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal)

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra.  
Puede contactar con CEDRO a través de la web [www.conlicencia.com](http://www.conlicencia.com) o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47

Título original: *Perché l'Europa ha cambiato il mondo: una storia economica*

© 1999 by Società editrice il Mulino. Seconda edizione 2015

© de la traducción, Jordi Pascual Escutia, 2001

© de la traducción, Lara Cortés, 2016

© del diseño de la portada, Planeta Arte & Diseño

© de la imagen de la portada, Photos 12/Ann Ronan Picture Library/Contacto

© Editorial Planeta S. A., 2016

Av. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)

Crítica es un sello editorial de Editorial Planeta, S. A.

[www.ed-critica.es](http://www.ed-critica.es)

[www.planetadelibros.com](http://www.planetadelibros.com)

Primera edición en libro electrónico (epub): septiembre de 2016

ISBN: 978-84-16771-12-7 (epub)

Conversión a libro electrónico: Àtona - Víctor Igual, S. L.  
[www.victorigual.com](http://www.victorigual.com)

**¡Encuentra aquí tu próxima lectura!**

## EMPRESA



## ECONOMÍA



**¡Síguenos en redes sociales!**

