

TEMA 2

La Segunda Industrialización en el Marco de la Primera Globalización: 1870-1913



Tema 2. La Segunda Industrialización en el Marco de la Primera Globalización: 1870-1913

Índice

- 2.1. Las diferencias con la primera industrialización
- 2.2. La revolución de los transportes
- 2.3. Las transformaciones en el comercio internacional. El nuevo marco de competencia de los productos agrarios e industriales
- 2.4. Las migraciones transoceánicas de trabajadores
- 2.5. La integración de los mercados internacionales de capital
 - 2.5.1. El destino de las inversiones europeas
 - 2.5.2. La inversión extranjera y el entorno institucional
 - 2.5.3. Las inversiones directas y las primeras multinacionales
 - 2.5.4. El apogeo del patrón oro
- 2.6. Las reacciones frente a la Globalización
 - 2.6.1. La política proteccionista e industrialista
 - 2.6.2. Las colonias y países dependientes
- 2.7. Las lentas mejoras del marco institucional
 - 2.7.1. La extensión de los sistemas parlamentarios y la burocracia moderna
 - 2.7.2. Los derechos de propiedad intelectual
 - 2.7.3. El nuevo marco institucional de las empresas
 - 2.7.4. El nuevo papel del Estado
- 2.8. El fracaso de España durante la Primera Globalización
 - 2.8.1. La crisis agrícola, el proteccionismo y la emigración
 - 2.8.2. Políticas presupuestarias y monetarias y el marco institucional

Tema 2. La Segunda Industrialización en el Marco de la Primera Globalización: 1870-1913

2.1. Las diferencias con la primera industrialización

La segunda industrialización es el resultado de la evolución hacia un nuevo modelo de crecimiento económico diferente al de la primera industrialización. Los rasgos característicos de esta Segunda Revolución Tecnológica se consolidaron a partir de 1870 y afectaron tanto a las economías nacionales como a las relaciones internacionales. Entre los cambios en el interior de las naciones industrializadas destacan:

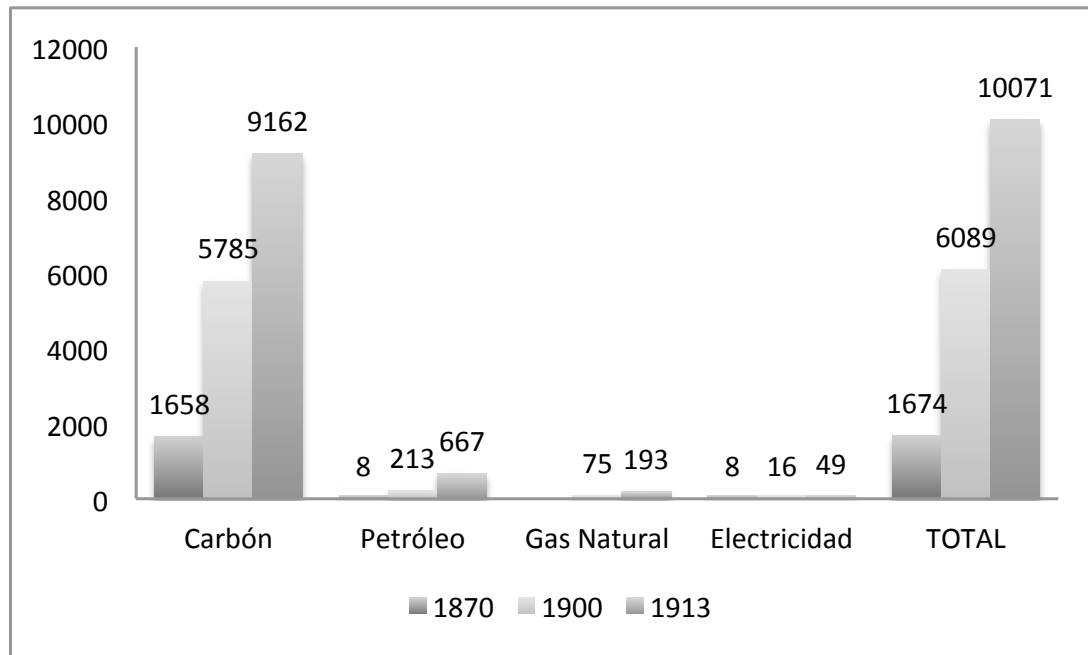
- *Las innovaciones tecnológicas*, que al tener mayor base científica requirieron mayores dotaciones de capital humano, de educación e investigación y se aplicaron al transporte marítimo y terrestre y a las comunicaciones (telégrafo, teléfono). La revolución en estos sectores fue clave para el crecimiento económico. Las nuevas tecnologías explican que la industria básica (acero, química) adquiriese el protagonismo del crecimiento industrial. Se utilizaron de forma creciente materiales nuevos y más baratos (aluminio, cromo, tungsteno, etc.) y se generalizó la estandarización de las piezas. En cuanto al sector químico, los avances científicos permitieron el desarrollo de nuevos productos con menores costes (medicamentos, fertilizantes, tintes sintéticos, fibras textiles artificiales, cementos, explosivos, plásticos, etc.). Por otra parte, aparecieron nuevas fuentes energéticas que comenzaron a desplazar al carbón y el vapor, como el petróleo y la electricidad. El petróleo, además de materia prima para la industria química, posee un mayor poder calorífico que el carbón y es, por tanto, más eficiente. El desarrollo de motores de combustión interna a finales del siglo XIX permitió su adaptación al transporte terrestre, marítimo y, poco después, a la naciente aeronáutica. Por su parte, la electricidad aportaba grandes ventajas, sobre todo cuando se resolvió el problema de su transporte a largas distancias con pérdidas limitadas. La energía eléctrica podía ser de origen térmico (a partir del carbón o del petróleo) o hidroeléctrico (aprovechando la fuerza del agua mediante turbinas). Su aplicación a la industria, a partir del desarrollo de los motores eléctricos, posibilitó el ahorro de espacio y de costes frente al vapor. Además, gracias a su flexibilidad, hizo posible la mecanización de la práctica totalidad de los procesos productivos, aportando grandes ganancias de productividad.

- Desde el punto de vista institucional se consolidó la gran empresa industrial –que permitía aprovechar las economías crecientes de escala proporcionadas por el desarrollo tecnológico- y se establecieron nuevos métodos de organización y gestión empresarial. La organización científica del trabajo o taylorismo mejoró la productividad mediante la especialización del trabajador y el control de tiempos, dando paso a la cadena de montaje, empleada inicialmente por Ford en 1908. Esta mayor eficiencia, unida a las ventajas de la producción a gran escala, redundó en una reducción de costes y del precio final. Por otro lado, las grandes necesidades de capital exigidas por los nuevos sectores generalizaron las sociedades anónimas y requirieron la ampliación de las bolsas de valores donde se negociaban las acciones y las obligaciones de las empresas y los bonos públicos. Las necesidades de recursos ajenos para las grandes inversiones en capital fijo alentaron el surgimiento de la banca mixta que, además de descuentos comerciales y préstamos a corto plazo, promocionaba la creación de empresas y su financiación a largo plazo. Asimismo se establecieron nuevas técnicas de contabilidad y de estrategia de ventas (desarrollo del marketing: marcas, publicidad).

- Finalmente *el papel del Estado* en la economía empezó a cambiar: la política comercial se decantó hacia un proteccionismo moderado; se comenzó a practicar una política intervencionista en favor de las industrias nacionales; y comenzaron a sentarse las bases del futuro Estado del Bienestar (educación, sanidad, seguros sociales).

Estas características de la segunda revolución industrial se dieron con diferentes matices, retrasos e intensidades en los diferentes países actualmente desarrollados.

Gráfico 2.1. Producción mundial de energía (millones de mgw/hora)



Fuente: Cipolla, C.M. (2000), p.62

En las relaciones económicas internacionales fue una época de crecientes intercambios comerciales y de amplios flujos humanos (migraciones) y financieros que definieron la Primera Globalización y aumentaron la demanda y la capacidad productiva mundial. Esta es otra gran diferencia con la primera industrialización, que se realizó en unas condiciones internacionales propias del mercantilismo. A mediados del XIX comenzó, a instancias de Gran Bretaña, una época de liberalización de la economía que dio lugar a un cierto librecambismo. Los tratados comerciales se generalizaron a partir de 1860, cuando se firmó el primero entre Francia y Gran Bretaña, e hicieron posible, junto con el desarrollo de los transportes y las comunicaciones, el gran crecimiento del comercio mundial y la difusión de la industrialización. El resultado fue que se logró una creciente integración internacional de los mercados de productos y de factores de producción –capital y trabajo–, fenómeno que se mide por el acercamiento de los precios internacionales (convergencia), siendo éste un rasgo definitorio de la primera globalización.

Esta primera mundialización se realizó bajo el dominio europeo, los cambios afectaron a más países y a más sectores siendo más globales, por lo que el crecimiento económico fue mayor

y más generalizado, aunque con ritmos diferenciados, lo que propició como resultado un incremento de las desigualdades en términos de renta.

La primera globalización de la economía y el aumento de los flujos comerciales, humanos y de capitales, permitieron la convergencia de los precios de productos y factores (en menor medida del PIB per cápita) en las zonas más desarrolladas del planeta, la denominada economía atlántica: Europa del norte, Estados Unidos, Australia, Canadá, Argentina. La convergencia no alcanzó a los países atrasados aunque se integraran en el comercio mundial. Caso especial es el de África: el reparto del continente entre las potencias europeas no conllevó un aumento del comercio.

La integración de los mercados aceleró la especialización económica internacional, lo que impulsó el crecimiento, pero también provocó la reacción de los sectores más perjudicados, que presionaron a sus gobiernos para que protegieran sus economías de la competencia exterior. Las tensiones entre las principales potencias industriales (Gran Bretaña, Alemania, Estados Unidos, Japón, Italia y Rusia), manifestadas en conflictos locales, finalmente desencadenarían la Primera Guerra Mundial después de una etapa de creciente militarización.

2.2. Proceso de convergencia y revolución de los transportes

El período 1870-1913 se caracterizó por la intensificación de la convergencia de las economías atlánticas, causada por la integración de los mercados de productos y de factores (trabajo y capital), acompañada de un retroceso del librecambismo que se había extendido por iniciativa británica a partir de 1850.

La convergencia se reflejó en la reducción de las diferencias de los precios agrarios e industriales entre América y Europa y, también, en la aproximación de los bajos salario europeos (Europa era abundante en factor trabajo) a los más elevados de América. Aunque no llegaron a igualarse, en 1913 la diferencia entre los salarios reales de Estados Unidos y Gran Bretaña era de un 70%, una diferencia que sin las fuertes migraciones hubiera sido mucho mayor. Con otras variables como el PIB per cápita o la producción por trabajador, también se observa una convergencia, pero más lenta.

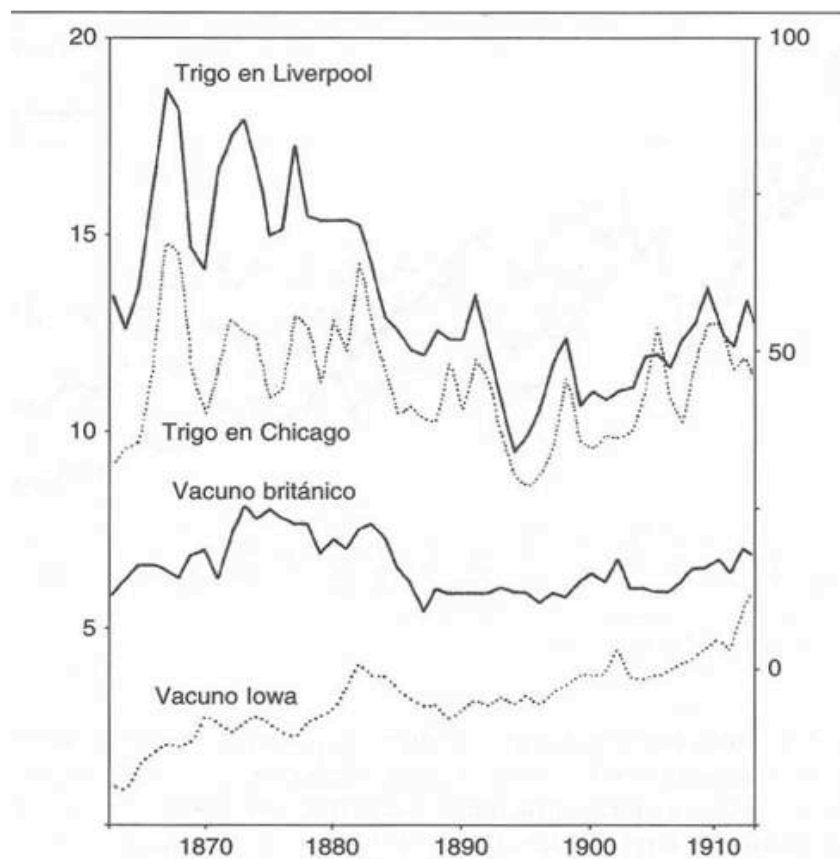
Cuadro 2.1. Salarios reales en Europa y América: 1870-1913

Gran Bretaña 1905 =100

	1870	1913
Gran Bretaña	67	98
Italia	26	55
Francia	50	66
Alemania	60	94
EE.UU.	115	169
Argentina	61	92
Australia	127	128

Fuente: O'Rourke y Williamson (2006), p. 35.

Gráfico 2.2. Convergencia de los precios del trigo y la carne en los EE.UU y Gran Bretaña, 1865-1913 (en precios de 1913)



Fuente: Harley, C.K. (1992)

La convergencia también tuvo lugar en Europa, donde los países atrasados se acercaban a los líderes industriales, pero fue un fenómeno muy modesto. Se mantuvo la distinción entre un área central (Gran Bretaña, Bélgica, Francia y Alemania) y una periferia menos desarrollada, pero con evoluciones diferenciadas: los países del sur y del este del continente apenas recuperaron terreno y profundizaron su atraso, mientras que los países escandinavos experimentaron un notable crecimiento económico.

La convergencia de precios igualmente se dio entre Europa y Asia, formándose un mercado mundial de cereales (trigo y arroz). En la globalización asiática fue determinante la presión política occidental que impuso unos tratados comerciales desiguales, favorables a los intereses occidentales.

Cuadro 2.2. PIB por habitante (en dólares de 1990)

	1870	1913
Gran Bretaña	3,633	5,032
Alemania	1.913	3.833
España	1.376	2.255
Australia	3.801	5.505
Argentina	1.311	3.797
Estados Unidos	2,457	5.307
Canadá	1.620	4.213
Japón	741	1.334

Fuente: Maddison (1997).

Un hecho diferencial de la primera globalización, posterior a 1870, fue que la integración de los mercados se debió al *progreso en los transportes*. El descenso del coste del transporte acabaría provocando un aumento de la protección arancelaria, como respuesta defensiva de los agricultores

Europeos y de los industriales norteamericanos. La revolución de los transportes y de las comunicaciones explica el crecimiento del comercio internacional y las migraciones masivas de personas y capital.

En el transporte terrestre la extensión de las redes ferroviarias unificó los mercados nacionales y permitió trasladar mercancías pesadas y voluminosas hacia las costas para su exportación (ver Cuadro 2.4). El descenso de los costes de transporte entre el Medio Oeste y la Costa Este de Estados Unidos fue más determinante que la caída de los fletes marítimos para determinar las diferencias de precios entre los mercados productores norteamericanos y los consumidores europeos de trigo. Algo similar ocurrió en países como Argentina, Chile, Australia, Rusia o la India. En Europa también se redujeron los costes del transporte y se impulsó la formación de los mercados nacionales, antes que los internacionales, porque los costes del transporte terrestre descendieron más que los marítimos. Esto fue posible, además de por la extensión de las redes ferroviarias, debido a la desaparición de las barreras arancelarias interiores gracias a la unificación política (Alemania, Italia, Imperio Austro-Húngaro) y a la aplicación de políticas integradoras después del triunfo de las revoluciones liberales.

Cuadro 2.3. Red ferroviaria en varios países en 1870 y 1913 (Kms)

	1870	1913
Gran Bretaña	20.000	32.623
Francia	15.544	40.770
Alemania	18.876	63.378
Italia	6.429	18.873
Rusia	10.731	70.156
EEUU	85.400	400.197

Fuente: Mitchell, B.R. (1998)

En cuanto al transporte marítimo, desde 1865 los buques de vapor monopolizaron el transporte de personas y mercancías valiosas. La navegación marítima se benefició de la competencia entre los barcos de vela (clippers) y los buques de vapor. Estos se impusieron por dos motivos: a) La apertura del canal de Suez en 1869, que acortó el trayecto desde Europa hasta Asia y Oceanía y restó importancia al factor viento; y b) las innovaciones industriales que permitieron, por ejemplo, la sustitución de los cascos de madera por los de hierro o acero, el uso de hélices—más eficientes para la propulsión— y el desarrollo de motores más potentes. Estos adelantos aumentaron el espacio reservado a mercancías y pasajeros al reducir la carga de carbón porque su consumo era más eficiente. Finalmente innovaciones como la refrigeración permitieron desde la década de 1870 transportar carne y otros productos perecederos, abriendo a estos productos nuevos mercados antes inaccesibles. Las innovaciones redujeron los fletes trasatlánticos en un 45%. Gran Bretaña mantuvo el liderazgo en el transporte marítimo y en la industria de construcción naval. Las nuevas necesidades del transporte marítimo obligaron a los gobiernos a realizar fuertes inversiones en la adaptación y modernización de los puertos para acoger el nuevo modelo de tráfico (muelles más grandes y de mayor calado, grúas).

La revolución de los transportes provocó alteraciones sustanciales en el comercio internacional. La reducción del coste del transporte permitió la especialización de las regiones y naciones en diferentes productos.

2.3. Las transformaciones en el comercio internacional. El nuevo marco de competencia de los productos agrarios e industriales

El crecimiento del comercio internacional se situó por encima del incremento de la producción mundial. Además, la estructura geográfica del comercio mundial registró cambios destacados. Aunque Europa siguió constituyendo el principal origen y destino del tráfico comercial, a lo largo de estas décadas fue perdiendo importancia relativa frente a la cada vez mayor participación de Norteamérica y de América Latina.

Por otra parte, el desarrollo del comercio se vio acompañado de un avance en el proceso de especialización productiva a escala internacional. En este sentido, el comercio exterior en este período estuvo determinado por la dotación de los factores. Los países con abundante tierra exportan productos primarios, beneficiándose de las innovaciones tecnológicas (maquinaria, abonos químicos) y de la reducción de los costes de transporte, que facilitó la especialización. Los países con abundante capital exportan productos industriales, siendo la siderurgia el sector que más creció (bienes de equipo, medios de transporte, construcciones civiles), junto con aquellos en los que era importante la dotación de capital humano (como las industrias química y eléctrica).

Las causas del auge del comercio internacional hay que buscarlas en el crecimiento de la población y en la paulatina mejora del poder adquisitivo, que estimularon el incremento de la demanda de alimentos, materias primas y manufacturas. Por otro lado, la puesta en explotación de grandes superficies de tierra en América, Asia y Oceanía y los hallazgos de nuevos yacimientos de minerales facilitó la mayor producción de bienes y alimentos. La reducción de los costes de transporte y la facilidad de los medios de pago (difusión del patrón oro) fueron otros factores determinantes.

Durante este periodo se intensificó el proceso de urbanización por la emigración rural a las ciudades industriales y se profundizó en el proceso de cambio estructural. La estructura de la población activa evolucionó hacia una disminución del sector primario y un progresivo aumento del secundario (que a principios del siglo XX ya suponía un 43% de la ocupación en Alemania y un 30% en Francia). Con todo, antes de la I Guerra Mundial el medio rural seguía predominando en el mundo, con la única excepción de Gran Bretaña.

Los cambios en la *agricultura* también fueron importantes, gracias al crecimiento de la producción y de la productividad por el uso de maquinaria y abonos artificiales. En Europa se produjo “la gran depresión agraria” de 1877-1896, que castigó especialmente a los cereales, sobre todo al trigo, por la competencia de nuevos productores. Las exportaciones de países del Nuevo Mundo, de clima templado, invadieron el mercado europeo. Las praderas norteamericanas producían el trigo tan barato que podía venderse en Europa por debajo de los precios de produc-

ción europeos. En consecuencia los precios del trigo y su producción disminuyeron en Europa generando una depresión profunda en el sector agrario. El 80% de las importaciones europeas de trigo procedían de los Estados Unidos, que había ampliado notablemente su área productora agrícola y ganadera gracias a la colonización de los territorios del Oeste. La abundancia de recursos naturales y las posibilidades de exportación atrajeron grandes cantidades de trabajadores y de capitales europeos porque obtenían mayores salarios y más rendimientos. De hecho, los países de clima templado colonizados por europeos (Australia, Estados Unidos, Canadá) tenían las mayores rentas per cápita del mundo. Estas economías crecieron gracias a las exportaciones, pero sobre todo por el incremento de la demanda interior.

Por otro lado, el comercio internacional de productos tropicales y de origen extraeuropeo (té, cacao, café, caucho, azúcar de caña, seda) también aumentó considerablemente en este periodo: en 1913 los alimentos y las materias primas suponían el 89% del total de las exportaciones de Asia, América Latina y Oceanía. Las exportaciones de estos productos, provenientes de Brasil, Méjico, India, China, Indonesia, Filipinas o Tailandia, apenas indujeron el crecimiento de las economías de estos países, que no convergieron con las más desarrolladas, porque representaban un porcentaje pequeño del PIB y por la baja productividad de esos sectores exportadores: ilimitada oferta de tierras y de trabajadores (emigraciones de chinos e indios), con el resultado de bajos salarios. Además, algunos de esos países exportadores se vieron perjudicados cuando los países europeos y de reciente colonización comenzaron a producir y exportar esos mismos productos o sus sustitutos artificiales: algunos países europeos subvencionaron el azúcar de remolacha (arruinó a Jamaica que lo sustituyó por plátanos); Estados Unidos fue el principal productor de algodón y tabaco; Japón también exportó seda y té; los tintes sintéticos colapsaron las exportaciones de índigo y otros colorantes de la India. El resultado fue que los países tropicales que se especializaron en productos agrarios vieron como sus exportaciones tendieron a disminuir en un contexto de caída de precios.

También cambiaron las ventajas comparativas de las *manufacturas*. En 1870 Gran Bretaña era el principal productor mundial de bienes industriales, pero en 1913 ya había sido sobrepasado por Estados Unidos y, en menor medida, por Alemania en los sectores característicos de la Segunda

Revolución Industrial: siderúrgico (acero), químico y eléctrico. La difusión del procedimiento Gilchrist-Thomas (1879) y del horno Martin- Siemens redujeron los costes de producción del acero y homogeneizaron el producto, lo que fue básico para el desarrollo de la industria de maquinaria y bienes de equipo. La química orgánica permitió la producción de colorantes artificiales (síntesis del índigo por Bayer, 1880) y fertilizantes sintéticos (nitratos por Bosch, 1913). En 1880 Edison fabricó la primera bombilla eléctrica, permitiendo el alumbrado doméstico, y pronto la electricidad se aplicó a los transportes urbanos (tranvía y metro).

En 1913 las exportaciones alemanas de hierro y acero superaban a las británicas. Ahora Gran Bretaña importaba acero por dos razones: primero, los nuevos procedimientos de fundición permitieron utilizar el hierro fosfórico abundante en Alemania pero no en Gran Bretaña; segundo, ésta perdió su ventaja energética pues el carbón en Estados Unidos acabó siendo más barato. En consecuencia, a la altura de 1913 la siderurgia británica era menos eficiente que la alemana y la estadounidense. Alemania además contaba con un mejor sistema educativo, científico y tecnológico y con una mayor capacidad para invertir en las grandes empresas propias del nuevo modelo de industrialización. Por ello consiguió el liderazgo en los sectores químico, de maquinaria y eléctrico, mientras que Gran Bretaña seguía exportando carbón y tejidos de algodón. A pesar de lo anterior, Gran Bretaña era todavía un país más industrializado que Alemania en términos de población activa.

Por su parte, *Estados Unidos* exportaba grandes cantidades de trigo, carne y materias primas (algodón y tabaco). El país ascendió al liderazgo económico mundial sobre la base de una abundante dotación de recursos naturales y un marco institucional de corte liberal favorable al crecimiento. La rápida industrialización del país se explica además por otras razones: su enorme mercado interior (casi 80 millones de habitantes en 1900 con una elevada renta per cápita); la especialización productiva regional, facilitada por la extensión y variedad del territorio y por la creación de un mercado nacional gracias al ferrocarril; la política de sustitución de importaciones apoyada en el proteccionismo; las entradas de capital y trabajadores; y la adopción de tecnología y sistemas de organización que profundizaron la eficiencia productiva en la agricultura y en los nuevos sectores líderes de la Segunda Revolución Tecnológica (siderurgia, química, automóvil, electrodomésticos).

Las causas de la *decadencia británica* a partir de 1870 hay que buscarlas en el incremento de la competencia mundial derivada de la difusión de la industrialización y en el auge del proteccionismo, que dificultaron las exportaciones británicas. Además la economía británica adoptó con timidez las nuevas tecnologías y procedimientos propios de la segunda industrialización, lo que se tradujo en pérdida de competitividad y en menor crecimiento. Se mantuvo aferrada a los métodos productivos y las antiguas tecnologías e infraestructuras propias de la Primera Revolución Industrial; a la obsolescencia técnica se sumó el atraso institucional en el sistema financiero, en la organización empresarial (basada todavía en el capitalismo personal) y en las políticas económicas (escasa intervención estatal). Otro factor que se ha mencionado es el de los costes de mantener un vasto imperio y el liderazgo internacional, lo que la obligaba a grandes gastos en defensa. La exclusividad en el acceso a los mercados coloniales facilitó la supervivencia de una industria menos competitiva y retrasó la reconversión de la industria británica hacia los sectores y las prácticas de la Segunda Revolución Tecnológica.

2.4. Las migraciones transoceánicas de trabajadores

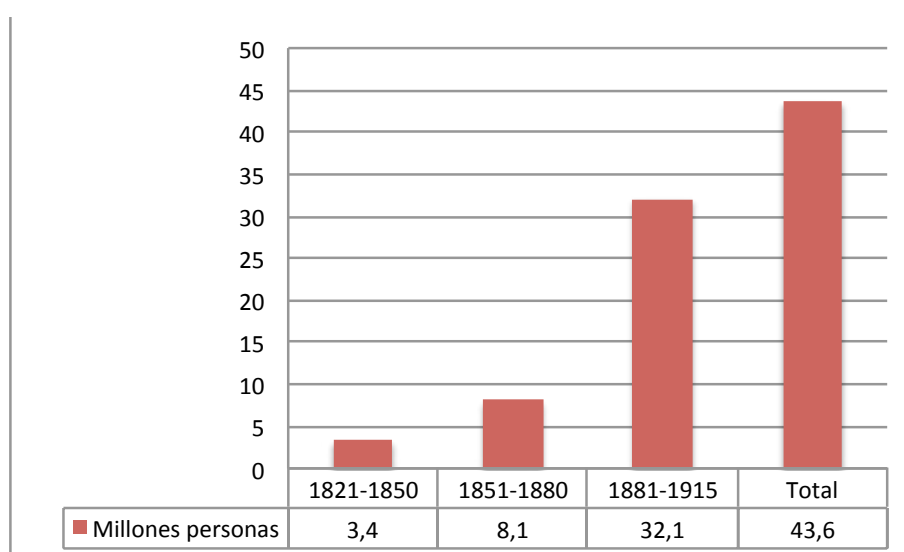
En el siglo XIX unos 60 millones de europeos emigraron al Nuevo Mundo en busca de las oportunidades que les brindaba un mercado de trabajo globalizado; las tres quintas partes se dirigieron a Estados Unidos y el resto tuvo como destinos principales Argentina, Brasil, Australia y Nueva Zelanda. La revolución de los transportes y las comunicaciones permitió las migraciones, ya que los viajes eran más baratos, más rápidos y más cómodos. En 1900 se había llegado a un millón de emigrantes anuales y siguió creciendo hasta la Primera Guerra Mundial, pero a menor ritmo. El origen del emigrante cambió con el paso del tiempo: hasta la década de 1880 predominaban británicos, alemanes y escandinavos, desde ese año se impusieron los emigrantes del sur y del este de Europa (italianos, españoles y rusos). Los emigrantes “tipo” eran adultos jóvenes, predominantemente hombres solteros y con escasa cualificación laboral. Las causas de estas migraciones masivas, además de la revolución de los transportes, fueron: las crisis de subsistencias y las persecuciones religiosas o políticas pero, sobre todo, las condiciones demográficas y económicas. Por un lado, la tasa de crecimiento vegetativo aumentó el porcentaje de población en edad de trabajar y, por tanto, la necesidad de emigrar; por otro, la diferencia de salario entre los países de origen y de destino (en los que la escasez de mano de obra se traducían en niveles salariales más elevados); el efecto de arrastre y

las redes establecidas por los anteriores emigrantes que impulsaban una “emigración en cadena” al enviar información y proporcionar dinero y alojamiento a los recién llegados hasta que éstos encontraban trabajo. Y, por supuesto, la demanda de factor trabajo generada por el crecimiento económico de los países del Nuevo Mundo. Los efectos de la industrialización fueron importantes ya que eran necesarios unos ingresos mínimos para afrontar el viaje, de ahí que en los países más atrasados, como los mediterráneos, la emigración fuese más tardía que la de los países del norte de Europa.

También se produjeron movimientos migratorios en Asia, donde la emigración de chinos e indios fue cuantiosa pero temporal, contratados por compañías agrícolas, mineras y ferroviarias para trabajar en un régimen casi de servidumbre. En menor medida, los indios se dirigieron hacia Sudáfrica y los chinos y japoneses hacia América.

Los emigrantes aumentaron la oferta de trabajo en los países receptores y equilibraron los salarios reales a ambos lados del Atlántico. Pero las restricciones a la inmigración se fueron imponiendo, primero en Estados Unidos y después en otros países desde 1880: a) se redujeron los subsidios a la inmigración; b) se exigieron contratos de trabajo; c) se prohibió la entrada de asiáticos (como ocurrió en Australia); d) se establecieron controles de alfabetización; y e) se establecieron cuotas a la inmigración. En general, se buscaba frenar la inmigración de trabajadores sin cualificar y potenciar la de mano de obra cualificada (la primera suponía un gasto en capital humano).

Gráfico 2.3. Emigración por periodos (1821-1915)



Fuente: Feliu, G. y Sudrià, C. (2007), p.224

Cuadro 2.4. Origen y destino de la emigración europea (1821-1915)

Origen	Porcentajes	Destino	Porcentajes
Europa Norte y Oeste	56,2	EE.UU.	61,8
Europa Sur y Este	43,8	Canadá	8,1
Gran Bretaña	36,9	Argentina	9,1
Alemania	11,2	Brasil	6,7
Italia	18,3	Australia	6,9
		Otros	7,4

Fuente: Feliu, G. y Sudrià, C. (2007), p.224

2.5. La integración de los mercados internacionales de capital

La confluencia de factores tecnológicos (disminución de fletes y seguros, rapidez y seguridad del transporte marítimo, difusión del telégrafo y, por tanto, de la información entre los centros financieros internacionales); monetarios (generalización del patrón oro, que disminuyó los riesgos de las inversiones exteriores) y políticos (ausencia de guerras generalizadas, inexistencia de restricciones a los movimientos de capital), posibilitaron la integración internacional de los mercados de capitales. Entre 1870 y 1914 las inversiones exteriores crecieron de forma notable hasta multiplicarse por cinco. La industrialización de Europa generaba un elevado volumen de ahorro que buscaba la mejor remuneración por medio de la inversión exterior, acudiendo a los lugares donde la necesidad de capital aseguraba una mayor rentabilidad.

2.5.1. El destino de las inversiones europeas

El capital procedía de Europa occidental: Reino Unido principalmente, pero también Francia y Alemania. Londres era el centro del mercado internacional de capitales. La transferencia de capitales se justificaba por los mayores rendimientos que se obtenían en el extranjero por la alta demanda de inversión, exigida por los ingentes recursos empleados (tecnología y trabajo) en la explotación de nuevas tierras, como ocurrió en el caso de los Estados Unidos con la coloniza-

ción de la “frontera”. Entre 1870 y 1913 América del Norte y del Sur, Australia y Rusia recibieron casi el 68% de toda la inversión extranjera del Reino Unido, el 40% de la alemana y el 43% de la francesa.

Los capitales europeos se dirigieron a países con abundantes recursos naturales y escasez de factor trabajo, y apenas afluyeron a las zonas más pobres de Europa, las colonias africanas y los países asiáticos, que tenían trabajo abundante y salarios bajos debido a la menor productividad de los trabajadores. En el caso de estos últimos hay que señalar las cuestiones culturales, los factores ambientales y el deficiente entorno institucional. En el caso europeo, las inversiones extranjeras en los países escandinavos impulsaron su desarrollo y convergencia con las naciones industrializadas, mientras que países como Italia y España eran exportadores netos de capital, lo que contribuyó a su divergencia.

La dependencia del capital exterior era muy alta entre los países receptores. Los flujos de capital se materializaron en inversiones en cartera (80%), es decir, en la compra de deuda emitida por instituciones públicas y empresas privadas. Los británicos adquirían acciones y, principalmente, bonos emitidos en la *City* londinense por emisores extranjeros, generalmente gobiernos. Estos fondos se destinaron a inversiones en capital social fijo: ferrocarriles (41% en 1913), puertos, servicios municipales y teléfonos. Las inversiones destinadas a actividades coloniales (caucho, té, café) fueron muy inferiores.

2.5.2. La inversión extranjera y el entorno institucional

La inversión internacional acudía a los países con instituciones similares a las europeas porque previamente habían sido colonias suyas. En los restantes países los acreedores se encontraban con mayores riesgos y exigieron con frecuencia la intervención de los gobiernos europeos. En los casos de impago de deuda pública, lo más frecuente era cerrar las bolsas de valores de las metrópolis a la emisión y cotización de los títulos emitidos por países que incumplieran sus obligaciones financieras. A veces, los países acreedores impusieron a los países morosos una fiscalización internacional de sus haciendas públicas; se nombraron comisarios internacionales para la recaudación de ciertos impuestos (como pasó en las bancarrotas de Egipto, Turquía y

Grecia) que se asignaban al pago de intereses y la amortización de la deuda exterior. En algunas ocasiones se recurrió a la fuerza militar para cobrar la deuda y, al mismo tiempo, defender los intereses políticos de los acreedores en los países en bancarota, lo que podía suponer la pérdida de soberanía nacional, parcial o total, de estos países (es el caso de la intervención de Gran Bretaña en Sudáfrica con la guerra de los Boers; también intervino en Egipto en 1883; Francia se ocupó de la recaudación de las aduanas turcas en 1901).

En el caso de Estados Unidos, aunque había recibido cuantiosos capitales de Europa, había invertido en el Caribe y América Latina estableciendo monopolios de explotación de ciertas zonas para empresas norteamericanas a cambio de que éstas concedieran empréstitos a los gobiernos, estableciendo de hecho un área de influencia económica y política. Para defender sus intereses desarrollaron intervenciones militares como las de Cuba (1898), Nicaragua (1909) y Haití (1915), y propiciaron la independencia de Panamá en 1904. Japón, por su parte, aprovechó las inversiones extranjeras para fomentar el crecimiento económico sin perder el control de los recursos nacionales.

Cuadro 2.5. Distribución de las inversiones extranjeras en 1914 (%)

Inversores		Receptores	
Gran Bretaña	43	Europa	27
Francia	20	Norteamérica	24
Alemania	13	Iberoamérica	19
Bélgica, P. Bajos y Suiza	12	Asia	16
EE.UU	7	África	9
Otros	5	Oceanía	5

Fuente: Kenwood, A.G. y Loughheed, A.L. (1995), pp.54-55

2.5.3. Las inversiones directas y las primeras multinacionales

La primera expansión de las empresas multinacionales fue meramente comercial, estableciendo sucursales de venta. Luego se instalaron filiales y fábricas para sortear las barreras arancelarias, reducir los costes de transporte y facilitar la distribución, aprovechando las ventajas de los modernos sistemas de comunicación que permitían el control a distancia de las filiales. Estas compañías dependían de su reputación comercial y preferían fabricar directamente sus productos, ya que no confiaban en contratistas locales. Las multinacionales norteamericanas salieron al exterior cuando tenían ya un gran tamaño gracias a la integración del mercado nacional, basada en el ferrocarril y el telégrafo. Algunas como Coca-Cola, Ford, General Electric o Singer establecieron fábricas en el extranjero entre 1890 y 1913, especialmente en Gran Bretaña, Canadá y Alemania. En los países europeos más industrializados también surgieron grandes empresas en Gran Bretaña, Alemania (Bayer, Siemens, etc.), Francia (Michelin), Suiza (Nestlé), Suecia, Italia (Fiat) y Holanda (Philips).

2.5.4. El apogeo del patrón oro

El patrón oro conoció su etapa de apogeo a partir de 1872, cuando las principales potencias europeas siguieron a Gran Bretaña (que lo había adoptado en el siglo XVIII) e incorporaron el oro como base de su masa monetaria. La mayor parte de los países atrasados mantuvieron, sin embargo, el patrón plata.

El patrón oro era un sistema de cambios fijos que establecía una paridad oficial de las divisas frente al oro. Exigía la convertibilidad de los billetes en oro a la paridad oficial, el mantenimiento de un encaje de oro en el banco central proporcional a los billetes emitidos, y la libertad para fundir, importar y exportar el metal en barras o en monedas. El oro debía tener el mismo valor en todos los países del club del oro (con las diferencias del precio del transporte y seguros) y la oferta mundial de oro debía determinar la oferta monetaria y los precios mundiales. A finales del siglo XIX se descubrieron nuevos yacimientos (Sudáfrica, Alaska) que aumentaron la disponibilidad de metal y, por tanto, la oferta monetaria, lo que arrastró los precios al alza. Esto avala la teoría cuantitativa del dinero, aunque en la subida de precios también influyeron otros factores como el proteccionismo o el control de los mercados ejercido por los cárteles.

El patrón oro facilitó los movimientos internacionales de capital al reducir el riesgo de cambio y porque imponía rigurosas políticas fiscales y monetarias para mantener la paridad, objetivo básico del sistema. Los gobiernos perdían la autonomía en su política monetaria y el control de los tipos de interés. Además no se podían ajustar las crisis económicas recurriendo a las devaluaciones sino aumentando los tipos de interés, lo que se traducía en disminuciones de la renta y el empleo.

La teoría del patrón oro señalaba que un superávit en la balanza de pagos implicaba un aumento de las reservas de oro del país y requería que el banco central aumentase la emisión de billetes, lo que elevaría los precios, facilitaría las importaciones y reduciría las exportaciones. En el caso contrario, un déficit exterior provocaba una salida de reservas, lo que implicaba un aumento de los tipos de interés para frenar la salida de oro y mantener la paridad; la subida del tipo de interés retraía la demanda, hacía caer la renta y el empleo y reducía las importaciones, disminuyendo el déficit de la balanza de pagos. La disminución de los billetes en circulación reducía los precios interiores impulsando las exportaciones hasta equilibrar la balanza. Pero los gobiernos no aplicaban estas reglas (con la excepción de Estados Unidos) y los mecanismos de ajuste fallaban por el lado de los países con superávit en la balanza de pagos, ya que en vez de emitir más billetes atesoraban el oro para que no subieran los precios interiores. Así todo el peso del ajuste recaía en los países deficitarios que, en algunos casos, tenían que abandonar el sistema al no poder mantener la convertibilidad.

El éxito de patrón oro entre 1872 y 1913 no se debió a los mecanismos de ajuste de la balanza de pagos sino a otros factores. El fundamental es que el patrón se basó no sólo en el oro, sino en la solidez y confianza de unas divisas, la libra especialmente, pero también el franco francés y el marco alemán. Los bancos podían tener sus reservas en oro y en estas divisas, ya que su convertibilidad las hacía tan buenas como el oro y constituían el medio habitual para efectuar los pagos internacionales.

Los bancos centrales en general eran privados aunque muy influidos por los gobiernos. Al comienzo del período la única función que distinguía al banco central era el monopolio de la emisión de

billetes. Con las crisis de este período asumieron la función de prestamista en última instancia y, más adelante, el control de cambios. En Estados Unidos no se creó la Reserva Federal hasta 1913.

2.6. Las reacciones frente a la globalización

La extensión de la globalización propició que los países industrializados del norte de Europa acentuaran su especialización productiva industrial y redujeran el peso del sector agrario, que tuvo que acometer inversiones (mecanización) y cambios organizativos (cooperativas de producción y distribución) para mantener su competitividad. Otras economías, como las del sur y este del continente europeo, abordaron el nuevo marco de competencia mundial mediante estrategias defensivas, elevando la protección arancelaria para poder mantener los precios y las rentas de la tierra, a costa de penalizar a los consumidores.

En todo caso la globalización tuvo indiscutibles beneficios (creció la riqueza de forma general), pero también generó sectores perjudicados. Los grupos sociales cuyos ingresos disminuyeron por el nuevo marco de competencia mundial se defendieron políticamente. Hubo tres desencadenantes de la reacción contra los efectos de la globalización:

- a) La “gran depresión agraria” europea, provocada por la llegada de cereales baratos de América y Ucrania, que redujo la renta de los propietarios y de los ingresos campesinos.
- b) la inmigración masiva que redujo los niveles de vida en el Nuevo Mundo.
- c) y las exportaciones de manufacturas europeas que impedían el desarrollo de las industrias nacientes en América.

La reacción generalizada fue una vuelta al proteccionismo (excepto Gran Bretaña, Holanda y Dinamarca que mantuvieron el librecambismo) y el establecimiento de restricciones a la inmigración en los países de América. Los gobiernos de las naciones industrializadas siguieron políticas intervencionistas dirigidas a fomentar el crecimiento de sus sectores secundarios, mediante la aplicación de altos aranceles, subvenciones a las exportaciones y las inversiones en infraestructuras y en desarrollo industrial.

2.6.1. La política proteccionista e industrialista

Gran Bretaña: Dada su supremacía mundial, obtenida gracias a su competitividad industrial, Gran Bretaña estableció el librecomercio en 1846 y lo consolidó en 1860 con el tratado comercial Cobden-Chevalier, firmado con Francia. Este giro suponía el triunfo de los economistas clásicos frente a los mercantilistas. Pero cuando la ventaja competitiva de la industria británica comenzó a ser amenazada por Estados Unidos y Alemania, a partir de 1880, los industriales empezaron a pedir la vuelta del proteccionismo, produciéndose un debate virulento a principios del siglo XX. Gran Bretaña trató de impedir el desarrollo de las manufacturas en los países dependientes a través de los tratados desiguales que imponían unos topes arancelarios del 5% privándoles de soberanía arancelaria y obligándoles, de hecho, a ser librecomerciantes. A mediados del siglo XIX, estos tratados se extendieron por Asia (China, Japón, Tailandia, Corea e India), y por Oriente Próximo (Persia y Turquía). Estos países sólo pudieron recuperar su soberanía arancelaria e industrialista en general después de 1913.

Alemania: Desde su unificación política y durante el Segundo Imperio (1871-1914) la política industrial alemana se centró en los aranceles, el apoyo estatal a la iniciativa privada y la legalización de los cárteles industriales (desde 1890). El 1879 Otto von Bismarck estableció un arancel más proteccionista bajo la presión de los terratenientes y los empresarios siderúrgicos. Además aplicó una política de protección social que contuvo las reivindicaciones de los trabajadores.

En Alemania desempeñaron un papel importante los bancos mixtos (Deutsche Bank, 1870, Dresdner Bank, 1882) que desarrollaron conjuntamente la banca comercial (créditos a corto plazo) y la banca industrial (financiación a largo plazo a las empresas), contribuyendo a la creación y gestión de empresas, pues eran accionistas y tenían representación en los consejos de administración, y a la formación de cárteles. Asimismo el Banco Central (Reichsbank) fue más intervencionista que otros de su clase actuando como prestamista en última instancia en las crisis bancarias. Este conglomerado institucional llevó a Alemania a un capitalismo cooperativo y organizado frente al modelo inglés, más personal y competitivo. Bancos y cárteles fueron fundamentales para el nacimiento de los grandes emporios industriales característicos de la segunda revolución industrial: la química orgánica (Bayer, Basf, Hoechst), la electricidad (Siemens y AEG) y el acero (Krupp y

Thyssen), sectores que requerían sólidos cimientos científicos y tecnológicos y que estaban muy vinculados con los objetivos bélicos del Reich. Igual que en otros países, la industrialización no se difundió por toda Alemania, sino que se concentró en los estados del oeste, quedando los del este básicamente agrarios.

Estados Unidos: La política de protección a la industria naciente se utilizó intensamente en este país, donde surgió el proteccionismo moderno de la mano de Alexander Hamilton después de su independencia en 1776. Durante el siglo XIX Estados Unidos fue el bastión de las políticas proteccionistas y su refugio intelectual. Los altos aranceles se establecieron en la guerra contra Inglaterra (1812) para aumentar la recaudación de Hacienda, pero después se mantuvieron, lo que ocasionó serios enfrentamientos entre el norte proteccionista y el sur librecambista, que desembocaron en la guerra civil (1861-65). La victoria del norte consolidó al país como el más proteccionista hasta la Primera Guerra Mundial, gracias sobre todo a los aranceles McKinley (1890) y Dingley (1897). El proteccionismo permitió el desarrollo de la industria textil y siderúrgica favoreciendo el intenso crecimiento económico entre 1870 y 1910, también propiciado por otras políticas estatales como el apoyo a la investigación agrícola, el gasto público en educación (que acabó prácticamente con el analfabetismo: en 1900 el 94% de la población estaba alfabetizada), y las subvenciones a las compañías ferroviarias.

De hecho la gran empresa industrial moderna nació en Estados Unidos durante la construcción de las grandes líneas ferroviarias de 1850 a 1870, ya que las compañías constructoras del ferrocarril exigían unos niveles de financiación, coordinación y planificación de dimensiones desconocidas hasta entonces. Desde 1870 se difundieron los métodos de producción en masa, con la estandarización de las piezas, fundamentalmente en la industria de las armas (Colt, Remington), de maquinaria agrícola (McCormick) y de máquinas de coser (Singer). En los años ochenta surgieron las grandes empresas en los sectores líderes de la segunda industrialización: telégrafos y teléfonos (ATT), acero (Carnegie), petróleo (Rockefeller y su Standard Oil), electricidad (General Electric y Westinghouse), química (Dow Chemicals) y automóvil (Ford). Este último sector fue el más innovador en cuanto a la organización de la producción, ya en 1913 introdujo la cadena de montaje que redujo los costes de producción y los precios de los automóviles, generalizando su

uso entre la población. La importancia de la gran empresa condicionó el desarrollo de la banca y el Estado. Presionado por las grandes corporaciones, el gobierno federal prohibió las sucursales de los bancos fuera de sus Estados originales y retrasó el surgimiento del Estado del Bienestar.

Japón: Fue el caso más singular por tratarse de un país asiático y feudal que se vio forzado a abrir sus mercados por la “diplomacia de los cañones”. En 1854 el comodoro norteamericano Perry amenazó con bombardear Tokio si Japón no se abría al comercio. En los años siguientes Estados Unidos y otras potencias europeas obligaron al gobierno a firmar unos tratados comerciales que le impedían establecer aranceles superiores al 5%.

A partir de 1868 la política de la nueva Era Meiji se dirigió a desmontar el régimen feudal y a erigir al Estado como elemento central de la industrialización. El emperador Mutsuhito nombró un “gobierno ilustrado” que inició profundas reformas institucionales y económicas. Japón adoptó las instituciones occidentales, tomando diferentes elementos de otros países: el código penal, de Francia; el código civil, el mercantil y el modelo de ejército, de Alemania; la banca comercial y el modelo universitario, de Estados Unidos. El papel del Estado fue fundamental: creó empresas públicas en industrias civiles (construcción naval, minería, textil, industrias militares); invirtió en infraestructuras: desde 1869 tendió las líneas telegráficas, construyó la primera línea de ferrocarril pública en 1872 y concedió privilegios y subvenciones a las compañías ferroviarias privadas. Posteriormente las empresas públicas eran privatizadas y el gobierno ayudaba al sector privado con subvenciones y pedidos, mientras seguía creando otras empresas públicas. El gobierno japonés facilitó la importación de tecnología y asesores extranjeros y promovió la educación pública, de forma que en 1900 la población estaba totalmente alfabetizada. Las grandes necesidades de importaciones se financiaron con exportaciones de materias primas y alimentos (seda, té) y con la importación de capital. La escasez de recursos naturales llevó a una política de expansionismo mediante guerras contra China (1894-95, en la que tomó la colonia de Taiwán) y contra Rusia (1905, en la que se hizo con Corea). En 1911 terminaron los tratados comerciales desiguales y Japón estableció una de las políticas más proteccionistas del mundo, después de la estadounidense, para proteger sus industrias nacientes. En este periodo surgieron los *zaibatsu*,

que eran grandes corporaciones empresariales controladas por familias, lideradas por un banco y con grandes empresas integradas en diversos sectores industriales (Mitsubishi, Sumimoto, Mitsui).

Cuadro 2.6. Producción manufacturera mundial (%)

	1870	1913
Gran Bretaña	31,8	14,0
Francia	10,3	6,4
Alemania	13,2	15,7
Italia	2,4	2,7
Bélgica	2,9	2,1
Rusia	3,7	5,5
EEUU	23,3	35,8

Fuente: Fontana, G.L. (2003)

2.6.2. El colonialismo y el librecambismo forzado de los países dependientes

Gran Bretaña practicó una política encaminada a impedir la industrialización de sus colonias, fomentando la producción de materias primas, limitando las actividades manufactureras y eliminando los aranceles hacia los productos británicos. A lo largo del siglo XIX aplicó, gracias a su hegemonía militar y económica, una política exterior basada en la imposición de tratados comerciales desiguales a los países independientes de Latinoamérica y de Asia (China, Japón, Tailandia, Imperio Otomano).

Los países más desarrollados iniciaron una política colonizadora muy agresiva en África, Asia y Oceanía, con el objetivo de explotar los recursos naturales de los territorios que aún perma-

necían sin ocupar. La causa principal era la necesidad de materias primas de una industria en transformación, además del prestigio que aportaba la posesión de un imperio colonial. Fueron mucho menos importantes las colonias como mercado consumidor de manufacturas o como destino de colonos. De hecho, el comercio colonial suponía un tercio de todas las exportaciones de Gran Bretaña, un cuarto de las de España (centradas en Cuba), y en Francia y Portugal tenían menor importancia. La Conferencia de Berlín (1885) reguló el reparto de África y estableció un nuevo marco colonial que se mantuvo hasta la Primera Guerra Mundial. Gran Bretaña consolidó su dominio colonial (en 1920 controlaba el 20% del planeta y el 25% de la población mundial). Francia y Alemania formaron grandes imperios coloniales. En menor medida participaron Bélgica, Países Bajos, Italia, Portugal y España, además de Rusia y Japón, que crearon sus propios imperios en el área de Asia-Pacífico.

2.7. Las lentas mejoras del marco institucional

Las relaciones entre la industrialización y las instituciones quedan claras en los países que llevaron a cabo este proceso en el período 1870-1913. Nos detendremos en las siguientes cuestiones institucionales: la extensión de los sistemas parlamentarios y de la burocracia moderna; los derechos de propiedad intelectual; las nuevas formas de gestión y de organización empresarial; y el nuevo papel del Estado.

2.7.1. La extensión de los sistemas parlamentarios y la burocracia moderna

La extensión del modelo parlamentario, inspirado en el liberalismo inglés, no significó una democratización política. El sistema electoral establecido por las respectivas constituciones nacionales a lo largo del siglo XIX era censitario (mayores contribuyentes) y masculino (solo votaban hombres mayores de treinta años). En Francia se introdujo el sufragio universal masculino en 1848, aunque un auténtico sufragio universal (masculino y femenino) no se implantó hasta mucho después: en Gran Bretaña en 1928, en España en 1931 y en Francia en 1944. En Estados Unidos los hombres negros pudieron votar a partir de 1870, pero no en todos los estados de la Unión, ya que en los del Sur se establecieron limitaciones fiscales, de patrimonio y de alfabetización que les impedían acceder a este derecho. En suma, había una efectiva discriminación por

sexo, patrimonio, alfabetización y raza. Además, los procesos electorales estaban sujetos a la corrupción política, los sistemas caciquiles y el fraude (compra de votos), hechos que reducían aún más la representatividad de los regímenes parlamentarios y ponían en evidencia su realidad escasamente democrática.

En este período se fue implantando la burocracia moderna, de manera lenta, pues aún había fuertes persistencias del Antiguo Régimen. El crecimiento de las funciones asumidas por el Estado propició un notable aumento de las plantillas de funcionarios públicos. En Prusia se establecieron las bases de la burocracia moderna: oposiciones de acceso, jerarquización, procedimientos disciplinarios y seguridad en el empleo. Pero todavía en el siglo XIX lo común era que los empleos públicos fueran ocupados por los afiliados al partido del gobierno o por familiares (nepotismo). El sistema judicial estaba fuertemente influido por la política y la justicia no era igual para todos, ya que los delitos de los militares y grandes contribuyentes tenían una tramitación especial (como ocurría en Alemania). Este problema de una “justicia de clase” se arrastró en Europa y Estados Unidos al menos hasta la Primera Guerra Mundial.

2.7.2. Los derechos de propiedad intelectual

Los derechos de propiedad privada y la liberalización de los mercados interiores se habían establecido ya al principio de este periodo. Asimismo, la difusión de los códigos napoleónicos había ayudado a definir los contratos mercantiles. Pero los derechos de propiedad intelectual todavía estaban definidos muy deficientemente. Excepto en Gran Bretaña y Estados Unidos, donde la mejor definición legal de los contratos y las patentes garantizaba su cumplimiento, en los demás países la autoría de patentes y de ciertas invenciones estaba desprotegida. Gran Bretaña, de hecho, había prohibido la exportación de tecnología y de técnicos hasta mediados del XIX. En 1874 la mayor parte de los países actualmente desarrollados ya tenían leyes de patentes, y la presión de los tecnológicamente más avanzados (Gran Bretaña, Estados Unidos, Francia) llevó al establecimiento de un régimen internacional de derechos de propiedad intelectual en las conferencias de París (1883) y Berna (1886).

2.7.3. El nuevo marco institucional de las empresas

La creación de sociedades anónimas se generalizó desde mediados del XIX. Esto impulsó el desarrollo de las grandes empresas industriales, que vieron definido su marco legal gracias a la paulatina aprobación de leyes de sociedades, de quiebras y de publicidad de cuentas. Por otra parte, los cambios tecnológicos necesitaban un personal cada vez más cualificado lo que animó a la inversión en capital humano. Uso masivo de tecnología, concentración de capital y nuevas fuentes de energía supusieron cambios en la estructura de los modelos productivos y organizaciones empresariales: se inicia la producción en masa (organización científica del trabajo o sistema fordista), con firmas de grandes dimensiones, intensivas en tecnología y capital fijo. Esto implicaba elevadas barreras de entrada y establecimiento de oligopolios y acuerdos de control de precios, ya que unas pocas grandes empresas controlaban la oferta de sus respectivos sectores porque las economías crecientes de escala tendían a reducir o incluso a eliminar la competencia (caso de Alfred Nobel y la dinamita). La integración podía ser horizontal o vertical. El modelo horizontal, o cártel, era más característico de Europa (en especial de Alemania) y se extendió en sectores como el carbón, la química, la electricidad y la metalurgia. El modelo vertical, o trust, era más propio de Estados Unidos, donde se establecieron medidas antitrust desde 1890, aunque con escasa efectividad dado el enorme poder de las grandes corporaciones que había detrás de los *trusts* y de su política de fusiones.

2.7.4. El nuevo papel del Estado

El patrón oro y el equilibrio presupuestario fueron los dos pilares de la política económica del período que se reforzaron mutuamente. La ortodoxia financiera clásica exigía unos gastos mínimos del Estado y el equilibrio presupuestario.

El aumento del gasto público y los seguros sociales. El mayor intervencionismo del Estado implicó, en algunos países, un mayor volumen de gasto público en relación al PIB, especialmente en Europa (con la excepción de Francia, donde el gasto público se redujo) y Japón. Para su financiación se emitió deuda pública. En Estados Unidos la oposición al aumento del gasto público era fuerte, lo que unido a la recaudación por derechos aduaneros, propició superávits presupuestarios. El incremento del gasto público corrió a cargo, sobre todo, de los gobiernos

locales y regionales, y se centró en la educación, las obras públicas y los servicios en red (agua, gas, electricidad, transportes).

A finales de siglo se empezaron a poner los cimientos del futuro Estado del Bienestar con el surgimiento de los seguros sociales. La falta de sistemas de seguridad social había agravado las tensiones sociales y radicalizado las reivindicaciones del movimiento obrero. Hasta entonces sólo se habían establecido instituciones de beneficencia, cajas de ahorros, montes de piedad y mutuas obreras, que facilitaban ayudas a las clases trabajadoras pero que solo cubrían ciertos riesgos y no estaban bien gestionadas. Las instituciones de beneficencia sólo atendían a los incapacitados (por accidentes de trabajo o por edad) y, en algunos países, el internamiento en estos centros los estigmatizaba, e incluso suponía la pérdida del derecho al voto.

Las instituciones del Estado del Bienestar surgieron por la presión de los sindicatos obreros ante la indefensión y explotación laboral de los trabajadores. También contribuyó el establecimiento del sufragio universal masculino, que abría las posibilidades electorales a los partidos socialistas gracias al voto de los obreros. Los primeros seguros sociales fueron creados por Bismarck con dos objetivos: legitimar al Reich alemán y frenar el avance del partido socialista. Alemania fue el primer país en establecer el seguro de accidentes de trabajo en la industria (1871) y el seguro sanitario (1883). Francia fue el primer país en introducir el seguro de desempleo (1905). Reino Unido estableció en 1908 los seguros de desempleo y jubilación; en 1909 el salario mínimo en la industria; y en 1911 el seguro de enfermedad. Otros países se fueron sumando a estas iniciativas introduciendo algunos de estos seguros sociales. En Estados Unidos hasta 1930 no estableció un seguro de accidentes por una ley federal. La financiación de estos servicios se realizó a través de la generalización de los impuestos sobre la renta y el patrimonio, con tipos impositivos bajos sobre las clases privilegiadas. El precedente más antiguo es el de Prusia, donde se introdujo en 1891 el impuesto progresivo sobre la renta.

La regulación del trabajo infantil y de la jornada laboral. Otro de los aspectos que definieron el nuevo papel adoptado por el Estado en este período fue la regulación del mercado de trabajo debido a las reivindicaciones de los sindicatos. La Ley de Fábricas inglesa de 1833 prohibía el tra-

bajo de menores, pero hasta 1872 no se aplicó a la minería. La Ley de Talleres y Fábricas de 1878 limitó el trabajo de los niños mayores de 10 años a 30 horas semanales en las fábricas textiles. Aunque en distintos países se establecieron limitaciones sobre el trabajo infantil, frecuentemente no se cumplían. Hasta 1938 no hubo una ley federal prohibiendo el trabajo infantil en Estados Unidos. Por otra parte, las jornadas laborales excedían habitualmente las doce horas. La Ley de Fábricas de 1844, inglesa, fue la primera que reguló el trabajo de los adultos: redujo la jornada de las mujeres de 18 a 12 horas y prohibía su trabajo nocturno. Pero los vacíos legales hacían posible que los empresarios se saltaran las normas con facilidad. En la mayor parte de Estados Unidos, en la década de 1890, la jornada legal era de unas 10 horas diarias, pero los emigrantes podían llegar a trabajar 16 horas. En Alemania la media semanal disminuyó de 75 horas semanales (1850-70), a 54 horas en 1914. En Francia en 1848 se limitó la jornada de trabajo femenino a 11 horas diarias, pero la de los hombres no se reguló hasta principios del siglo XX.

2.8. El fracaso de España durante la Primera Globalización

La economía española apenas creció en este período en comparación con los países del norte de Europa. Por tanto, España no se subió al carro de la primera globalización y perdió terreno en términos de PIB per cápita respecto a las naciones líderes y permaneció en la periferia económica del continente europeo.

2.8.1. La crisis agrícola, el proteccionismo y la emigración

En España los ferrocarriles también redujeron los costes de transporte y ayudaron a la creación del mercado nacional. Esto permitió que los trigos norteamericanos pudieran competir con los castellanos. El proteccionismo retrasó la repercusión de la crisis agraria de fin de siglo, que se manifestó a partir de 1882, cuando se relajaron las barreras arancelarias. Sólo se salvó la viticultura que conoció una expansión sin precedentes, debido a las exportaciones de vino a Francia que estaba sufriendo la filoxera. Cuando los viñedos franceses se recuperaron cesaron las exportaciones españolas. Esto coincidió con la expansión de la filoxera por España y, desde 1891, cayó la producción de vino. La crisis finisecular ocasionó un descenso de los precios y de las rentas agrarias que redujo la demanda industrial, sumiendo a este sector también en la

depresión. La recuperación se produce tras 1896, en parte por la protección arancelaria, que aumentó los precios interiores y contuvo las importaciones, y por la depreciación de la peseta. La protección impulsó el desarrollo de la industria siderúrgica en Vizcaya, apoyada en los capitales y la experiencia acumulada por los empresarios vascos en la minería, y en las posibilidades que generaba la exportación de mineral de hierro a Gran Bretaña y la importación de carbón con fletes bajos de aquel país aprovechando el retorno de los barcos.

A comienzos del siglo XX el crecimiento económico se basó en los siguientes factores: incremento de la inversión privada; aumento de la financiación exterior por la repatriación de capital desde las colonias perdidas en 1898; mayor inversión extranjera por la estabilización de la peseta; y las remesas de los emigrantes españoles (fundamentalmente de América Latina). Asimismo, la agricultura intensiva en la zona del Mediterráneo conoció un auge apreciable, al que unieron algunos sectores industriales, los transportes y la banca. No obstante, este crecimiento fue insuficiente y menor con respecto a los países líderes, lo que se debió, entre otras causas, a la insuficiente inversión pública, la reducida demanda del consumo privado y el pequeño tamaño del mercado interior.

España, además, no gozaba de buenas condiciones para sumarse a la segunda industrialización: deficiente dotación de capital humano (elevadas tasas de analfabetismo); carece de recursos energéticos (petróleo), o son de mala calidad y caros (carbón); y, además, los gobiernos no llevaron a cabo una política industrialista. Se protegieron las ramas agrícolas e industriales ya existentes (cereales castellanos, textil catalán y siderurgia vasca) y el Estado no apoyó con decisión las empresas privadas, ni con subvenciones, ni con ayudas a la exportación, ni con pedidos desde el presupuesto, ni con inversión en investigación.

El proteccionismo, que se había difundido desde 1875 tras la experiencia liberalizadora del arancel Figuerola de 1869, se intensificó con el arancel de 1891. En España los aranceles fueron altos y aumentaron los precios por encima de los vigentes en los mercados mundiales. No se realizó una política arancelaria industrialista, sino que se optó por la protección integral, que favorecía a las industrias ya establecidas y a la agricultura no competitiva. La mayor parte de

las importaciones se concentraban en materias primas (algodón en rama) y bienes de equipo. Las exportaciones eran principalmente de productos mineros (plomo, cobre, hierro, mercurio) y agrarios, procedentes de la agricultura mediterránea (cítricos, vinos, aceites, frutos). Las actividades exportadoras españolas se enfrentaron a la competencia de los países tropicales y de las zonas templadas, básicamente en los productos mineros (cobre) y los productos agrícolas que se encontraban con nuevos productos sustitutivos industriales, como los tintes sintéticos o los nuevos lubricantes derivados del petróleo. Esto exigió la reconversión de los productores de aceite de oliva hacia su uso alimentario y supuso la ruina de algunos sectores productores de tintes naturales.

El elevado proteccionismo impidió una reasignación de los recursos productivos y una mayor salida de emigrantes. En consecuencia, la productividad de la agricultura siguió siendo baja y la relación entre salarios y renta de la tierra disminuyó, porque el proteccionismo contribuyó a aumentar la retribución del factor escaso, que era la tierra. Es cierto que el número de emigrantes creció a partir de 1882, debido a la crisis agraria y a la demanda de mano de obra en los países americanos. Pero en España la emigración se retrasó porque la pobreza impedía emigrar a la mayor parte de la población, lo que fue reforzado por la depreciación de la peseta que encarecía los costes del pasaje.

2.8.2. Políticas presupuestarias y monetarios y el marco institucional

En España se mantuvo una política monetaria heterodoxa, pues España no entró en el patrón oro. El Banco de España consiguió el monopolio de emisión en 1874 y su función principal era prestar dinero al gobierno. En 1900 Fernández Villaverde realizó una reforma tributaria que completó el sistema fiscal liberal, introduciendo la contribución sobre utilidades de la riqueza mobiliaria que gravaba las rentas del trabajo y el capital. A finales del XIX, ante la pérdida del mercado interior, España buscó en Cuba la venta de productos (harina y tejidos) que encontraban competencia en el mercado interior. A la pérdida de las colonias en América y Asia (Cuba, Puerto Rico y Filipinas) en 1898, le siguió la aventura en el norte de Marruecos, por medio de una guerra cuya financiación desequilibró los presupuestos estatales.

En 1869 se aprobó la ley de sociedades por acciones que liberalizó la creación de sociedades anónimas. El sufragio universal masculino se estableció en 1891, pero el sistema electoral era bastante imperfecto: mediante el sistema del “encasillado” se decidía el candidato que iba a ganar las elecciones; el sistema caciquil controlaba los votos a cambio de favores; los funcionarios cambiaban con los gobiernos, los “cesantes” esperaban que su partido ganase las elecciones para volver a la nómina de la administración pública.

En 1890 se legalizan los sindicatos y los partidos de izquierda, lo que obligó a los gobiernos a estudiar la cuestión social. Se crea la Comisión de Reformas Sociales y se implantan los primeros seguros sociales: en 1900 se crea el seguro de accidentes y en 1908 el Instituto Nacional de Previsión. Pero los avances fueron lentos, el seguro de retiro obligatorio no se creó hasta 1919. En cuanto a las condiciones de trabajo, en 1873 se prohíbe el trabajo de los niños menores de 10 años. En 1900 la Ley del trabajo de las mujeres y los niños limitó la jornada de 10-14 horas a 6 horas en la industria y 8 horas en el comercio. Finalmente, el descanso semanal se estableció en 1904 y las 8 horas en la industria en 1919. Esta incipiente legislación apenas se cumplió.

Bibliografía

- ALLEN, Robert (2013): *Historia económica mundial: una breve introducción*, Alianza Editorial, Madrid.
- CARRERAS, Albert y TAFUNELL, Xavier (2010): *Historia económica de la España contemporánea (1789-2009)*, Barcelona, Crítica.
- CIPOLLA, C.M. (2000): *Historia económica de la población mundial*. Barcelona, Crítica.
- COMÍN, Francisco (2010): “La segunda industrialización en el marco de la primera globalización (1870-1913)”, en F. COMÍN, M. HERNÁNDEZ Y E. LLOPIS (eds.), *Historia económica mundial. Siglos X-XX*, Barcelona, Crítica, pp. 239-286.
- COMÍN COMÍN, Francisco (2011): *Historia económica mundial. De los orígenes a la actualidad*, Madrid, Alianza Editorial.
- FELIU, G. y SUDRIÀ, C. (2007): *Introducción a la Historia Económica mundial*. Universidad de Valencia.
- FONTANA, G.L. (2003): “El desarrollo Económico de Europa en el siglo XIX”, en VITTORIO, A. di (coord.): *Historia económica de Europa. Siglos XV-XX*. Barcelona, Crítica, pp. 185-302.
- HARLEY, C.K. (1992): “The world food economy and Pre-World War I Argentina”, en BROADBERRY, S.N. y CRAFTS, N.F.R.: *Britain in the International Economy, 1870-1939*. Cambridge University Press, pp. 244-268.
- KENWOOD, A.G. y LOUGHEED, A.L. (1995): *Historia del desarrollo económico internacional. Desde 1820 hasta nuestros días*. Madrid, Istmo.
- MADDISON, Angus (1997): *La economía mundial, 1820-1992. Análisis y estadísticas*, París, OCDE.
- MITCHELL, B.R. (1998): *International Historical Statistics. Europe 1750-1993*. Londres, Macmillan.
- O’ROURKE, Kevin y WILLIAMSON, Jeffrey (2006): *Globalización e historia: La evolución de la economía atlántica en el siglo XIX*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza.
- TIRADO FABREGAT, Daniel (2014): “Crecimiento económico (1870-1913): internacionalización y cambio tecnológico”, en J. PALAFOX (ed.), *Los tiempos cambian. Historia de la Economía*, Valencia, Tirant Humanidades, pp. 139-167.
- ZAMAGNI, Vera (2005): *Historia económica de la Europa contemporánea*, Barcelona, Crítica.