

6. LA SEGUNDA INDUSTRIALIZACIÓN EN EL MARCO DE LA PRIMERA GLOBALIZACIÓN (1870-1913)

FRANCISCO COMÍN
Universidad de Alcalá

6.1. LAS DIFERENCIAS CON LA PRIMERA INDUSTRIALIZACIÓN

Hablar de segunda industrialización requiere, antes que nada, demostrar que surgió un nuevo modelo de crecimiento económico diferente del que había caracterizado la primera industrialización. Los rasgos propios de la segunda industrialización, que contrastan con los de la revolución industrial inglesa, se consolidaron después de 1870, y afectaron tanto a las principales economías nacionales como a las relaciones económicas internacionales. Entre los cambios ocurridos en el interior de los países que entonces se estaban industrializando destacan las innovaciones tecnológicas, que fueron de capital importancia para el crecimiento económico. En esta época, los inventos tuvieron ya una base científica y experimental, por lo que la segunda industrialización requería unas dotaciones mínimas de capital humano, de educación y de investigación. Las nuevas tecnologías explican el gran avance experimentado en el transporte marítimo (barcos de vapor), terrestre (ferrocarriles y automóvil) y aéreo (avión) y en las comunicaciones (telégrafo y teléfono). La revolución de los transportes y las comunicaciones fue un elemento clave de esta segunda industrialización. Los avances tecnológicos también explican que, al contrario de lo que sucedió en la primera industrialización, desde 1870 la industria básica adquiriese el protagonismo del crecimiento industrial. En particular, las industrias del acero, la química, la electricidad, el petróleo y los transformados metálicos. Es más, durante la segunda industrialización, las fuentes energéticas comenzaron a desplazarse del carbón y el vapor al petróleo y la electricidad.

En los aspectos institucionales destaca que, en este período, se consolidó la gran empresa industrial, cuya principal ventaja fue que permitía aprovechar las economías crecientes de escala proporcionadas por las modernas tecnologías; se establecieron nuevos métodos de organización y gestión empresarial que permi-

tieron utilizar eficientemente los abundantes recursos empleados en los nuevos sectores. Adicionalmente, los enormes volúmenes de capital exigidos por las masivas inversiones en los nuevos sectores industriales y de servicios abocaron en la generalización de las sociedades anónimas, como forma organizativa capaz de reunir los recursos propios (capital) y ajenos (obligaciones) de las empresas modernas. Esas amplias necesidades de financiación y la nueva organización societaria requirieron la ampliación y profundización de las bolsas de valores, donde se negociaban las acciones y obligaciones de esas sociedades anónimas, así como los bonos públicos. Asimismo, las necesidades de recursos ajenos para realizar aquellas grandes inversiones en capital fijo alentaron el surgimiento de la banca mixta, que no sólo realizaba actividades de descuentos comerciales y préstamos a corto plazo, sino que también promocionaba la creación de empresas y su financiación a largo plazo. Finalmente, en este período, el papel del Estado en la economía comenzó a cambiar significativamente frente a su abstencionismo de mediados del siglo XIX. De un lado, los gobiernos cambiaron la política comercial, decantándose hacia un proteccionismo moderado que, además, fue muy atemperado en sus resultados prácticos por la vigencia y renovación de los tratados comerciales, por la reducción de los costes de transporte y por la vigencia del patrón oro. De otro lado, los gobiernos comenzaron a practicar una política industrial intervencionista en apoyo de las industrias nacionales. Y, finalmente, los gobiernos dejaron atrás el abstencionismo del Estado liberal en cuanto a la distribución de la renta; de manera que, en este período, comenzaron a sentarse las bases del Estado del Bienestar, con el inicio de reformas tributarias progresivas, de los gastos en bienes preferentes (educación y sanidad) y el establecimiento de los primeros seguros sociales. Naturalmente, estas características de la segunda revolución industrial se dieron con diversos matices, retrasos e intensidades en los diferentes países actualmente desarrollados.

Todas esas transformaciones en el interior de esas naciones se desarrollaron en un contexto internacional de crecientes intercambios comerciales y de amplios flujos humanos y financieros, que definió la primera globalización. Ésta es la otra gran diferencia con la primera industrialización, que había sido realizada en unas condiciones internacionales propias del mercantilismo. Las nuevas y más amplias relaciones internacionales se gestaron a mediados del siglo XIX cuando, bajo la iniciativa del primer país que se había industrializado (Gran Bretaña), comenzó un proceso de liberalización de las economías frente al exterior, con la abolición de la Ley de Granos y las Leyes de Navegación, analizado en el capítulo 5, que dio lugar a un corto período de un cierto librecambio, iniciado con la firma del tratado comercial entre Gran Bretaña y Francia en 1860. Los tratados comerciales se generalizaron a partir de ese año y posibilitaron el gran crecimiento del comercio internacional así como la difusión de la industrialización a otros países. Junto a esta disminución de las trabas arancelarias y cuantitativas al comercio internacional, la primera globalización fue también posible gracias al desarrollo de los transportes y las comunicaciones. Desde 1870, este segundo factor fue más importante, por el debilitamiento del librecambio. Pero entre ambos permitieron la integración de los mercados de productos y de factores de producción de países

muy distantes. Y esta integración, medida por el acercamiento de los precios entre países, es el rasgo definitorio de la primera globalización; nunca antes había tenido lugar tal convergencia de los precios internacionales, a pesar del crecimiento del comercio mundial desde el siglo XVI. Esta primera mundialización de la segunda mitad del siglo XIX fue realizada bajo el dominio europeo, conseguido por la superioridad militar y tecnológica. Otra característica de la misma fue que no sólo creció el comercio internacional, sino que también destacaron las migraciones generalizadas de trabajadores y de capitales entre países, que incrementaron la demanda y la capacidad productiva mundial. Estos movimientos internacionales de los factores de producción contrastaron también con lo ocurrido en la primera industrialización, cuando la exportación de técnicos y de maquinaria estaba prohibida.

En consecuencia, durante la segunda industrialización los cambios técnicos y económicos afectaron a más sectores y a más países, siendo más globales, por lo que el crecimiento económico fue mayor y más generalizado que durante la primera revolución industrial. El PIB real per cápita de los países más ricos (que suponían un sexto de la población mundial) creció a una tasa media anual del 1,7 por 100, entre 1875 y 1913, frente al 1,1 por 100 en el período previo. El comercio internacional se incrementó aún más, a una tasa anual del 3,3 por 100. Las tasas de crecimiento del PIB per cápita fueron mayores en el período 1875-1913 que en el anterior (1820-1875) en casi todos los países actualmente desarrollados, con las excepciones de Australia, Gran Bretaña, Holanda y Bélgica (cuadro 6.1). Este crecimiento sostenido, a pesar de la crisis agraria europea, resalta frente al menor crecimiento del período previo a 1870 y también frente a las crisis del período de entreguerras; aunque, naturalmente, queda eclipsado por el mejor comportamiento económico durante «la edad de oro» del capitalismo (1947-1973). La primera globalización de la economía y el aumento de los flujos comerciales, humanos y de capitales, permitieron la convergencia en los precios de productos y factores (y 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). Aunque pocas regiones del planeta quedaron al margen de la mayor integración de los mercados, la convergencia real no alcanzó a los países atrasados (de Europa, América, Asia y África). No obstante, los flujos comerciales y financieros alcanzaron también a los mismos, que se integraron en el mercado mundial, aunque en menor medida. La excepción fue África, donde el colonialismo europeo tuvo un carácter más político que económico; el reparto del continente entre las potencias europeas no conllevó un aumento del comercio de esas zonas.

La integración de los mercados transformó la especialización económica internacional, lo que impulsó el crecimiento económico. Pero, a partir de un determinado momento, la globalización también provocó reacciones políticas de los grupos sociales perjudicados por la misma. Ante las presiones de estos grupos, que se estaban organizando, los gobiernos de los países actualmente desarrollados decidieron proteger sus economías de la competencia exterior, promover las industrias nacientes y establecer los impuestos, los gastos y los seguros sociales

CUADRO 6.1. TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB PER CÁPITA

| | 1820-1875 | 1875-1913 |
|----------------|-----------|-----------|
| Alemania | 1,2 | 1,5 |
| Australia | 2,0 | 0,6 |
| Austria | 0,8 | 1,5 |
| Bélgica | 1,4 | 1,0 |
| Canadá | 1,2 | 2,4 |
| Dinamarca | 0,9 | 1,6 |
| Estados Unidos | 1,3 | 1,9 |
| Finlandia | 0,8 | 1,5 |
| Francia | 1,1 | 1,2 |
| Holanda | 1,1 | 0,9 |
| Italia | 0,6 | 1,3 |
| Noruega | 0,7 | 1,2 |
| Reino Unido | 1,3 | 1,0 |
| Suecia | 0,8 | 1,4 |
| Media | 1,1 | 1,7 |

FUENTE: Maddison (2001).

que sembraron las semillas del Estado del bienestar. Todo ello fue acompañado de una creciente militarización de las naciones que entonces se estaban industrializando, lo que implicó unos gastos del Estado que impulsaron las industrias básicas. El surgimiento de nuevas potencias, como Alemania, Estados Unidos, Japón, Italia y Rusia, desencadenó tensiones políticas y guerras inicialmente locales, pero que acabarían desembocando en la primera guerra mundial. En Europa, Alemania amenazó la supremacía económica británica y disputó a Francia el liderazgo político continental. El apreciable crecimiento económico de Estados Unidos tuvo su base en el amplio tamaño de su mercado interior, pero afectó a la economía y la política internacional. Su mayor poder económico y militar le permitió llevar a la práctica la «diplomacia del dólar» que implicaba el uso de la fuerza en el exterior por parte de un país que comenzaba a delimitar sus posiciones económicas y militares en el mundo.¹

Dadas estas características del nuevo modelo de crecimiento económico de la segunda industrialización, el capítulo se estructura de la siguiente manera. Después de 1870, el factor más destacado en la primera globalización fue la revolución de los transportes y las comunicaciones (sección 1), que posibilitó la integración de los mercados continentales y transoceánicos, la división internacional del trabajo y la convergencia económica de los principales países. Con la segunda industrialización aumentó el poder económico de Alemania y Estados Unidos

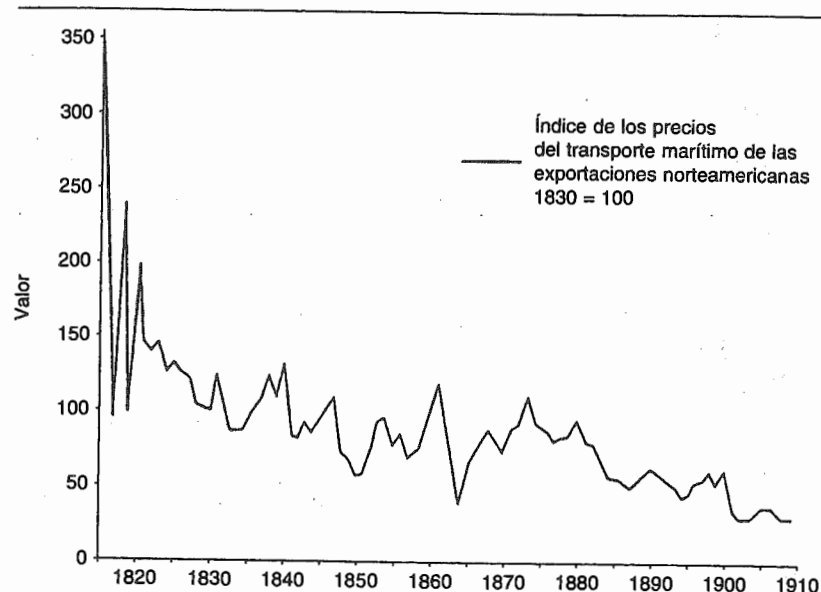
1. Véanse Maddison (1982 y 2001), Foreman-Peck (1995, 90-91), Flynn y Giráldez (2004) y O'Rourke y Williamson (2004).

y cambiaron las pautas del comercio internacional de productos industriales, agrarios y tropicales, con desiguales consecuencias para el crecimiento económico en los distintos países (sección 2). Aquella globalización implicó amplios flujos internacionales de trabajadores (sección 3) y de capitales (sección 4), desde Europa hacia el Nuevo Mundo (básicamente: Argentina, Australia, Nueva Zelanda, Canadá, y Estados Unidos) que alteraron la retribución de los factores y la distribución de la renta. Los grupos perjudicados (organizados en sindicatos y patronales) forzaron la adopción del proteccionismo y el intervencionismo en Europa y en el Nuevo Mundo. Sólo las colonias y los países semidependientes siguieron practicando el librecomercio, porque carecían de soberanía arancelaria (sección 5). Los avances en el contexto institucional y el crecimiento económico se reforzaron mutuamente en el interior de los países actualmente desarrollados (PAD), como muestran los progresos en las prácticas democráticas y burocráticas, los derechos de propiedad, el gobierno corporativo de las empresas y la regulación ante la concentración de los mercados (sección 6). Fundamentales para el crecimiento económico de este período fueron tanto la existencia de un sistema de cambios fijos, definido por el patrón oro (sección 7), como el surgimiento del Estado del bienestar (sección 8). Finalmente, España apenas participó de esta primera globalización, por su política proteccionista, su exclusión del patrón oro y el retraso en el surgimiento de los seguros sociales (sección 9). Como conclusión, se presentan las lecciones históricas que se pueden extraer de la primera globalización (sección 10).

6.2. LA REVOLUCIÓN DE LOS TRANSPORTES

El período 1870-1913 se caracterizó por la intensificación de la convergencia de las economías atlánticas (que había empezado en 1850), causada por la integración de los mercados de productos y de factores (trabajo y capital); fue acompañada de un retroceso de la política económica liberal, particularmente del librecomercio y el abstencionismo del Estado en la intervención de los mercados. La convergencia se reflejó en la reducción de las diferencias de precios agrarios e industriales entre América y Europa (gráfico 6.2) y también en la aproximación de los bajos salarios europeos (Europa era abundante en trabajo) a los altos niveles de vida del Nuevo Mundo (con escasez de trabajo). También se produjo la aproximación de los salarios de Argentina y Canadá hacia los niveles de Australia y Estados Unidos. Los salarios no llegaron a igualarse en los diferentes países, por los altos costes de transporte y de transacción de la emigración: en 1913, la diferencia entre los salarios reales de Estados Unidos y Gran Bretaña era del 54 por 100; sin las fuertes migraciones, esa diferencia hubiese sido muy superior (gráfico 6.3). El acercamiento de los salarios también se produjo en Asia. Con otras variables (como el PIB per cápita o la producción por trabajador) también se observa una convergencia, pero más lenta; además, las diferencias por países en estas variables macroeconómicas eran mayores que las experimentadas por los salarios reales. La convergencia también tuvo lugar en Europa (donde los países

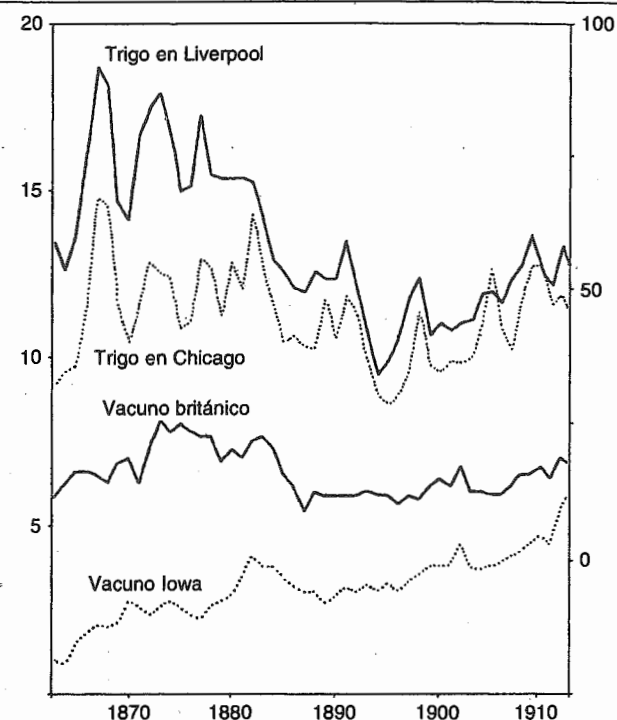
GRÁFICO 6.1. EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DEL TRANSPORTE MARÍTIMO



FUENTE: J. Fontana (1917), *Introducció a l'estudi de la història*, Barcelona, Crítica, 102.

atrasados se acercaban a los líderes industriales), pero el europeo fue un fenómeno muy modesto porque los países de éxito fueron contrarrestados por los fracasados. Lo importante no fue la pérdida de liderazgo del Reino Unido frente a Alemania y Estados Unidos, sino el peor comportamiento de la periferia europea frente al centro (Bélgica, Francia, Alemania y Gran Bretaña). No obstante, hay diferencias: los países del sur (Bulgaria, Grecia, España, Portugal y Serbia) apenas crecieron, mientras que los países escandinavos (Suecia, Dinamarca y Noruega) tuvieron un notable crecimiento económico y de los salarios reales. La convergencia de precios también ocurrió 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, que impidieron que los países asiáticos pudieran defenderse de la caída de los costes del transporte aumentando sus aranceles, como hicieron los gobiernos en Europa y Estados Unidos.

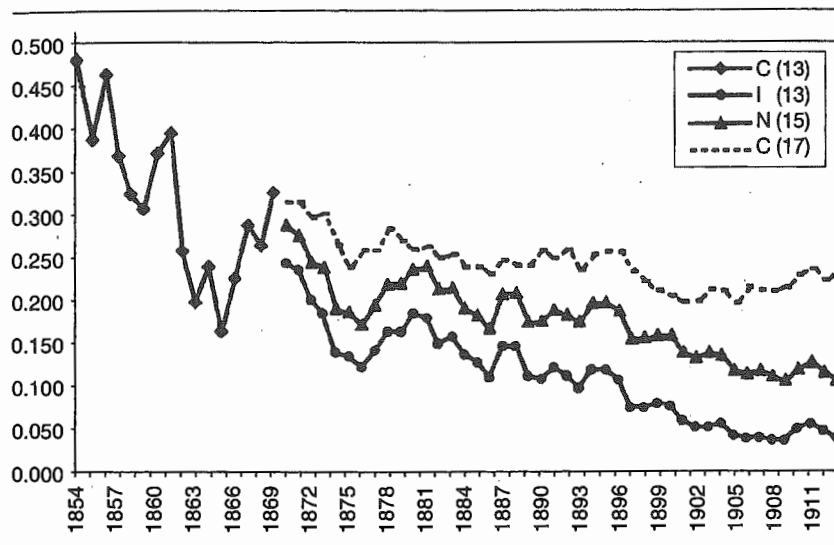
Un hecho diferencial de la primera globalización, posterior a 1870, fue que la integración de los mercados se debió el progreso en los transportes (véase el gráfico 6.1). Las supuestas «rebajas arancelarias» nada tuvieron que ver, porque no las hubo. Por el contrario, el descenso del coste del transporte provocó un aumen-

GRÁFICO 6.2. CONVERGENCIA DE LOS PRECIOS DEL VACUNO Y EL TRIGO EN GRAN BRETAÑA Y ESTADOS UNIDOS (1865-1913)
(precios de 1913)

FUENTE: Harley (1992b).

to de la protección arancelaria, como respuesta defensiva de los agricultores europeos y de los industriales norteamericanos (véase el gráfico 6.3). La revolución de los transportes (y de las comunicaciones) explica, en efecto, el crecimiento del comercio internacional y las migraciones generalizadas de personas y de capital. En 1870 ya se hallaban en pleno funcionamiento las grandes redes ferroviarias continentales, que unificaron los mercados nacionales, tanto en Europa como en Estados Unidos y algunos países de Asia. Los ferrocarriles también permitieron transportar mercancías pesadas y voluminosas hacia las costas para su exportación; el descenso de los costes de transporte entre el Medio Oeste y la Costa Este de Estados Unidos fue más determinante que la caída en los fletes marítimos a la hora de reducir las diferencias de precios entre los mercados productores norteamericanos y los consumidores europeos de trigo. En Europa los ferrocarriles también

GRÁFICO 6.3. DISPERSIÓN INTERNACIONAL DE LOS SALARIOS REALES (1854-1913)

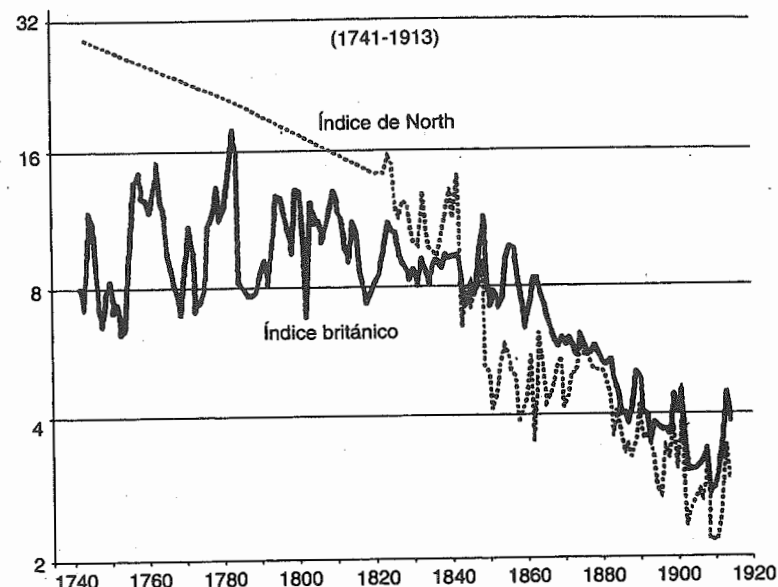


FUENTE: O'Rourke y Williamson (1997).

redujeron los costes del transporte e impulsaron la creación de los mercados nacionales, como sucedió en Alemania, Francia, Italia o España. De manera que los mercados nacionales se integraron antes que el mercado internacional, porque los costes del transporte terrestre descendieron más que los marítimos; eso fue posible por la desaparición de las barreras arancelarias en el interior de los países, gracias a la unificación política, a las revoluciones burguesas y a la política integradora de los gobiernos federales.

Por lo que se refiere al transporte marítimo, desde 1865 los buques de vapor habían monopolizado el transporte de pasajeros y mercancías valiosas (que podían repercutir el alto coste del transporte a su precio). La navegación marítima se benefició de la competencia entre los barcos de vela (*clippers*) y los buques de vapor. Estos acabaron imponiéndose por dos motivos: a) la apertura del canal de Suez (1869), que acortó el trayecto desde Europa hacia Asia y Oceanía y desplazó las rutas hacia mares interiores con menos viento; y b) las innovaciones industriales que permitieron la sustitución de los cascos de madera por los de hierro (1860) y acero (1879), de las palas por la hélice, y la introducción de las máquinas compuestas, con calderas de doble y triple expansión (1869 y 1874). Estos adelantos disminuyeron los costes de mantenimiento y funcionamiento de los «vapores» y aumentaron el espacio reservado a mercancías y pasajeros, al reducirse el necesario para el carbón porque su utilización era más eficiente. Hacia

GRÁFICO 6.4. ÍNDICE DE LOS FLETES (Precios de 1913)



FUENTE: Harley (1988).

CUADRO 6.2. PRODUCCIÓN MUNDIAL DE MANUFACTURAS (1870-1913) (porcentajes)

| | 1870 | 1913 |
|----------------|-------|-------|
| Alemania | 13,2 | 15,7 |
| Bélgica | 2,9 | 2,1 |
| Estados Unidos | 23,3 | 35,8 |
| Francia | 10,3 | 6,4 |
| Gran Bretaña | 31,8 | 14,0 |
| Italia | 2,4 | 2,7 |
| Japón | nd | 1,2 |
| Rusia | 3,7 | 5,5 |
| Otros | 12,4 | 16,6 |
| Total Mundo | 100,0 | 100,0 |

FUENTE: Fontana (2003, 251).

1880 desapareció el velamen auxiliar con que iban dotados los buques de vapor; así pudieron reducirse las tripulaciones y los costes. Las innovaciones técnicas disminuyeron los fletes del transporte en el Atlántico en un 45 por 100. De manera que, a principios del siglo XX los vapores lograron imponerse totalmente en los transportes a largas distancias. Gran Bretaña mantuvo el liderazgo en el transporte marítimo y en la industria de construcción naval. La inversión pública en los puertos fue imprescindible para el avance del transporte marítimo. Finalmente, las innovaciones técnicas en la refrigeración permitieron, desde la década de 1870, el transporte de carne y otros productos agrarios refrigerados o congelados desde los países de nueva colonización hasta Europa. Esta revolución de los transportes provocó sustanciales alteraciones en el comercio internacional.²

6.3. LAS TRANSFORMACIONES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Como señala el modelo Heckscher-Ohlin, en este período los países exportaron las mercancías que utilizaban más intensamente el factor relativamente abundante; es decir, el comercio exterior estaba determinado por la dotación de factores. Los países con abundante tierra exportaron productos primarios. La agricultura progresó porque experimentó innovaciones tecnológicas, unas ahorradoras de trabajo (mecanización con cosechadoras y tractores) y otras ahorradoras de tierra (abonos químicos); y también porque la reducción del coste de los transportes permitió la especialización de las regiones y naciones en diferentes productos agrícolas y ganaderos. Los países con capital abundante exportaron productos industriales. El acero fue la base de las industrias de bienes de equipo (máquinas, herramientas, construcción naval y ferroviaria, construcciones civiles) que más crecieron. Estas industrias tenían economías de escala crecientes, por lo que la dimensión de los mercados adquirió una importancia crucial. Las dotaciones de capital humano comenzaron a ser importantes en las industrias química y eléctrica; los países que tenían abundante ese factor exportaron estos productos.

La competitividad en Europa y Estados Unidos

La emigración rural hacia las ciudades industriales fue intensa. La estructura de la población activa cambió. Disminuyó la ocupada en el sector primario (del 42,5 al 28,6 por 100 en Alemania (1882-1907) y del 49,8 al 42,7 por 100 en Fran-

2. Véanse O'Rourke y Williamson (2000, 5-55), Williamson (1996 y 1998), Cameron (1989), Chandler (1977), Mokyr (1990), O'Rourke (1997), Bairoch (1989), Latham y Neal (1983) y Fontana (2003, 265-279). Para los distintos aspectos de la primera globalización y su comparación con la actual globalización, véanse Bordo y Flandreau (2003), Chiswick y Hatton (2003), Clark y Feenstra (2003), Crafts y Venables (2003), Dowrick y DeLong (2003), Eichengreen y James (2003), Findley y O'Rourke (2003), Lindert y Williamson (2003), Neal y Weidenmier (2003) y Rousseau y Silla (2003).

CUADRO 6.3. NIVELES DE VIDA Y PRODUCTIVIDAD (1870-1913)

| | Salarios reales (1) | | PIB per cápita (2) | |
|-------------------|---------------------|------|--------------------|-------|
| | 1870 | 1913 | 1870 | 1913 |
| Periferia europea | | | | |
| Austria | nd | nd | 1.875 | 3.488 |
| Dinamarca | 36 | 102 | 1.927 | 3.764 |
| España | 30 | 39 | 1.376 | 2.255 |
| Finlandia | nd | nd | 1.107 | 2.050 |
| Irlanda | 49 | 90 | nd | nd |
| Italia | 26 | 55 | 1.467 | 2.507 |
| Noruega | 32 | 93 | 1.303 | 2.275 |
| Portugal | 18 | 24 | 1.085 | 1.354 |
| Suecia | 28 | 98 | 1.664 | 3.096 |
| Media | 31 | 72 | 1.476 | 2.599 |
| Centro europeo | | | | |
| Alemania | 58 | 92 | 1.913 | 3.833 |
| Bélgica | 60 | 94 | 2.640 | 4.130 |
| Francia | 50 | 66 | 1.858 | 3.452 |
| Gran Bretaña | 67 | 98 | 3.263 | 5.032 |
| Holanda | 57 | 78 | 2.640 | 3.950 |
| Suiza | nd | nd | 2.172 | 4.207 |
| Media | 58 | 86 | 2.414 | 4.101 |
| Media europea | 43 | 77 | 1.878 | 3.242 |
| Nuevo Mundo | | | | |
| Argentina | 61 | 92 | 1.311 | 3.797 |
| Australia | 127 | 128 | 3.801 | 5.505 |
| Brasil | 39 | 87 | 740 | 839 |
| Canadá | 99 | 219 | 1.620 | 4.213 |
| Estados Unidos | 115 | 169 | 2.457 | 5.307 |
| Media | 88 | 139 | 1.986 | 3.932 |

NOTAS: (1) Base: Gran Bretaña 1905 = 100; (2) Dólares USA de 1990.

FUENTE: Williamson y O'Rourke (1999, 17).

cia (1866-1906)) y aumentó la del sector secundario (del 35,5 al 42,8 por 100 en Alemania y del 29,0 al 30,6 por 100 en Francia). Con todo, en la víspera de la primera guerra mundial, el medio rural seguía predominando en el mundo, con la única excepción de Gran Bretaña. Las transformaciones en la agricultura también fueron importantes. El crecimiento de la producción agraria entre 1870 y 1912 fue inferior al del PIB, pero fue positivo en todos los países, salvo en Gran Bretaña; en los restantes países europeos fue inferior al crecimiento agrario de Esta-

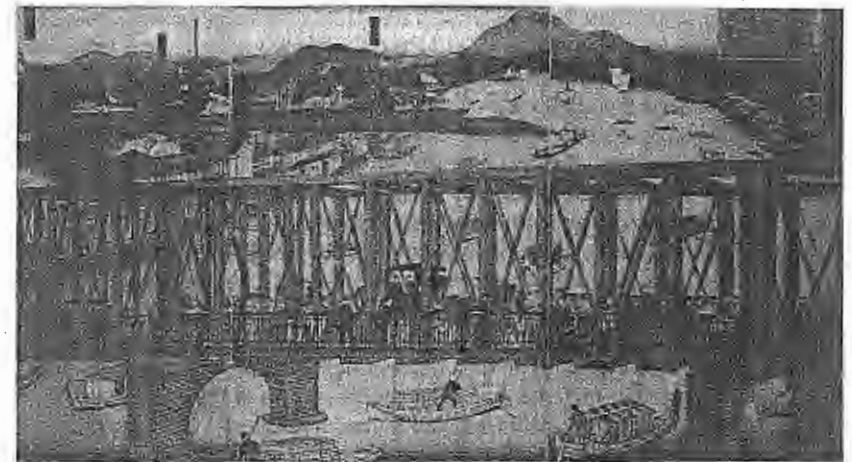
dos Unidos, que alcanzó el 2,34 por 100 anual. También creció la productividad agraria, por el uso de la maquinaria en las tierras de nueva colonización y de abonos artificiales, maquinaria y antiparasitarios en Europa. Aquí, la «gran depresión agraria» de 1877-1896 castigó profundamente a los cereales, en particular al trigo; el resto de los productos agrarios sufrió menos la crisis. En particular, en algunos países, la ganadería se recuperó gracias a las innovaciones técnicas, como la centrifugadora para producir quesos o las técnicas frigoríficas.

También cambiaron las ventajas comparativas de las manufacturas en los diferentes países. En 1870, Gran Bretaña era el principal productor mundial de manufacturas, pero en 1913 ya había sido superado ampliamente por Estados Unidos y, en menor medida, por Alemania (cuadro 6.3). Estos dos países tomaron la delantera en los sectores característicos de la segunda revolución industrial: siderúrgico (acero), químico y eléctrico. La difusión del procedimiento Gilchrist-Thomas, desde 1879, y la generalización del horno Martin-Siemens permitieron reducir el coste de la producción de acero y, además, homogeneizar el producto. Esto fue fundamental para el desarrollo de la industria de maquinaria y bienes de equipo. La química orgánica permitió la producción de colorantes artificiales (la síntesis del índigo por Bayer, en 1880) y los fertilizantes sintéticos (los nitratos por Bosch, en 1913). En 1880, Edison fabricó las primeras bombillas eléctricas, permitiendo el alumbrado doméstico. La electricidad impulsó los transportes urbanos, como el tranvía y el metro.

En 1913, las exportaciones alemanas de hierro y acero superaban a las británicas, y las norteamericanas estaban cerca; es más, Gran Bretaña se había convertido en un importador neto de acero. Esto se explica por dos causas: a) en 1879, se patentó el procedimiento Gilchrist-Thomas, que permitió a los siderúrgicos alemanes la utilización eficiente del mineral de hierro fosfórico, muy abundante y barato en Alemania; b) Gran Bretaña perdió la ventaja energética que había tenido, pues, en 1900, el carbón era más barato en Estados Unidos y tenía un precio similar en Alemania. En consecuencia, en 1913, la industria siderúrgica británica era menos eficiente que la alemana y la estadounidense. Por otro lado, Alemania contó con las ventajas de un mejor sistema educativo, científico y tecnológico, y de una mayor aptitud empresarial para invertir en nuevas industrias; por ello consiguió el liderazgo en la industria química, que era incontestable en la química orgánica. En suma, Gran Bretaña perdía terreno frente a Alemania en las industrias químicas, de maquinaria y eléctricas, y frente a Francia en automóviles y aviones, aunque seguía dominando en la construcción naval y en los servicios financieros; ningún país tenía ventaja en todas las industrias y, además, los continuos cambios tecnológicos hacían que las posiciones establecidas fuesen expugnables.

Las exportaciones alemanas de productos químicos y maquinaria ofrecían mayores oportunidades de incrementar la productividad de la economía que las exportaciones británicas, concentradas todavía en el carbón y los tejidos de algodón. No obstante, en 1900, las exportaciones de manufacturas suponían un 78 por 100 de las totales británicas, mientras que en Alemania se limitaban al 39,2 por 100, a pesar de que habían crecido apreciablemente desde 1880. Gran Bretaña era todavía un país más industrializado que Alemania, que aún tenía el 35 por 100 de

FIGURA 6.1. VISTA DEL PUENTE AZUMA RECIÉN CONSTRUIDO (1887)



FUENTE: *Imaging Meiji: Emperor and Era, 1868-1912*, Catálogo de la exposición, Haverford, 1997, p. 18.

su población dedicada a la agricultura en 1913. Destaca que aumentara el comercio intraindustrial entre Gran Bretaña y Alemania, tanto en maquinaria como en transformados metálicos. Por su parte, Estados Unidos exportaba grandes cantidades de trigo, carne y materias primas (algodón y tabaco), que suponían una proporción muy pequeña de su producción. La industrialización de Estados Unidos, entre 1880 y 1914, se explica por cuatro factores: a) su enorme mercado interior (76 millones de habitantes en 1900, con un alto poder de compra); b) la especialización regional, posibilitada por la distinta dotación de factores productivos de los Estados y por la creación de un mercado nacional; c) la política de sustitución de importaciones; y, d) las entradas de capital y de trabajadores, que cambiaron la dotación relativa de factores y sus ventajas comparativas. Esa industrialización incrementó las exportaciones de manufacturas y productos semiacabados así como la importación de materias primas (lana, seda, caucho, cueros), al tiempo que disminuían las exportaciones intensivas en recursos naturales.

A pesar de que Gran Bretaña mantuvo el liderazgo mundial hasta la primera guerra mundial, en las cuatro décadas previas su declive había sido evidente, ante el ascenso de Estados Unidos y Alemania. Sobre las causas de la decadencia británica hay dos interpretaciones. La primera sostiene que Gran Bretaña mantuvo demasiado tiempo sus métodos productivos y sus antiguas tecnologías e infraestructuras propias de la primera revolución industrial; su sistema productivo fue aquejado de obsolescencia técnica. A ello se unió el atraso institucional: en el sistema financiero (no surgieron bancos mixtos), en la organización empresarial (capitalismo personal) y en las políticas económicas (Gran Bretaña mantuvo el

absentismo del Estado en la promoción de la educación pública y de la industria). La segunda interpretación argumenta que Gran Bretaña sufrió los costes de mantener un imperio y el liderazgo internacional, que la implicaron en sucesivas guerras, aumentando los gastos en defensa. Hasta 1880, las colonias británicas fueron ventajosas para el conjunto de Gran Bretaña, porque las empresas británicas operaban en las colonias como monopolistas; sus beneficios más que compensaban los costes directos del Estado (militares y administrativos). De manera que los beneficios netos de esas empresas coloniales (una vez descontados esos costes públicos) superaban a los que obtenían las empresas británicas que invertían en territorios no coloniales. Desde 1880, empero, las tasas de beneficio de las empresas británicas que operaban fuera de las colonias superaron a los de aquellas que lo hacían en el Imperio, una vez descontado el coste público de mantener las colonias. Esto no deja de ser un cálculo macroeconómico que no realizaban, desde luego, las empresas, pues no internalizaban los costes del Estado de mantener sus colonias; de manera que sus beneficios privados seguían siendo superiores (aunque no mucho) a los que obtenían otras empresas fuera del Imperio. Estos empresarios coloniales hicieron grandes fortunas, a costa del contribuyente británico, con cuyos impuestos se financiaba el mantenimiento de las colonias. Otro inconveniente adicional de mantener las colonias fue que el fácil acceso de los empresarios británicos a esos mercados permitió el mantenimiento de las industrias atrasadas (textiles, acero, material ferroviario), que perdían competitividad en los mercados internacionales y, por lo tanto, retrasó la reconversión de la industria inglesa hacia las nuevas prácticas y sectores industriales característicos de la segunda revolución industrial.³

Las exportaciones de productos primarios del Nuevo Mundo

Con menores costes de transporte, las agriculturas de clima templado de los países de reciente colonización pudieran alimentar a Europa. Inicialmente, el trigo y la lana invadieron los mercados europeos; posteriormente, con el desarrollo de los barcos refrigerados, lo hicieron la carne y otros productos ganaderos. Las praderas norteamericanas producían el trigo a unos costes tales que podía venderse en Europa más barato que el cultivado por los agricultores de este continente. En consecuencia, los precios del trigo y su producción disminuyeron ostensiblemente en Europa, generando una depresión profunda. El 80 por 100 de las importaciones europeas de trigo procedía de Estados Unidos, cosechado gracias al desplazamiento de la frontera hacia el Oeste, a costa de la aniquilación de los indios. La abundancia de recursos naturales y las posibilidades de exportación atrajeron a estas zonas templadas grandes cantidades de trabajadores y de capitales europeos, porque obtenían mayores salarios y rendimientos que en sus países

3. Véanse Fontana (2003, 208-229 y 242-246), Kenwood y Loughheed (2003, 79-90). Allen (1979), Milward y Saul (1978), Wright (1990), Foreman-Peck (1995, 91-94), Kennedy (1987), Pollard (1989), Rubinstein (1993), Edgerton (1996) y Kennedy (1994).

de origen. De hecho, estos países de reciente colonización eran los que tenían mayores rentas per cápita del mundo (cuadro 6.3). En 1900, Australia y Estados Unidos eran los países más ricos; después se situaban el Reino Unido y Canadá, seguidos por Alemania; tras los cuales seguían Italia y Argentina. Con la excepción del Oeste americano, el resto de estas economías de reciente colonización dependía de las exportaciones para mantener los altos niveles de vida. Por ello, algunos economistas interpretaron que el comercio internacional fue «el motor del crecimiento» de estos países, debido al aumento de la demanda de los países industrializados europeos. Desde luego, las economías pequeñas, como Nueva Zelanda y Sudáfrica, sí que crecieron gracias al comercio internacional. Pero no puede decirse lo mismo para las economías grandes, como Australia, Estados Unidos y, parcialmente, Canadá, en las que el crecimiento económico provino más del comercio interregional que del internacional. De hecho, las economías europeas (y sus importaciones) crecieron menos que la producción de los países del Nuevo Mundo, por lo que mal pudieron tener un efecto global destacable.

El fracaso de los países tropicales para industrializarse

Entre 1880 y 1914, el comercio internacional de productos tropicales aumentó notablemente. Algunos países tropicales (Brasil, México, India, China, Indonesia, Filipinas y Tailandia) vieron incrementar su PIB per cápita entre 1900 y 1913; pero ni siquiera estos países pudieron converger hacia los más avanzados. Las exportaciones apenas afectaron a estas economías, porque de su tamaño era pequeño en relación al PIB y también por la baja productividad de sus agriculturas. Su fracaso económico radicó en que la oferta de productos tropicales era muy elástica y respondía inmediatamente a los incrementos en la demanda, lo que impedía el crecimiento de sus precios en los mercados internacionales. La explicación estaba en la ilimitada oferta de trabajadores y tierras, que era perfectamente elástica para el conjunto de esos países, gracias a las emigraciones generalizadas de chinos e indios que acudían a trabajar en las plantaciones de cualquier país, a cambio de salarios bajos. De manera que cuando creció la demanda de té, su producción se expandió desde China a las nuevas plantaciones de India y Ceilán. Las plantaciones de caucho en Malasia aumentaron enormemente entre 1900 y 1913. La actual Ghana, que hasta 1883 no había exportado cacao, se convirtió en su principal productor en 1913. Un problema adicional fue que, desde 1875, los propios países europeos y de reciente colonización comenzaron a producir y exportar esos mismos productos tropicales, o bien sustitutos artificiales perfectos de los mismos, aumentando la competencia internacional en esos mercados. Algunos países europeos subvencionaron las exportaciones de azúcar de remolacha, lo que ocasionó la ruina de ciertos países, como Jamaica, hasta que se reconvirtieron a la producción de plátanos. Estados Unidos se convirtió en el principal productor de algodón y tabaco, mientras que Japón pasó a ser el mayor exportador de seda y té. La comercialización de los tintes sintéticos colapsó las exportaciones de índigo y otros colorantes de la India y otros países. El desarrollo de las

nuevas industrias textiles en Estados Unidos, Europa continental y Japón acabó con las exportaciones de los productos textiles tradicionales de las economías atrasadas. El resultado fue que el comercio exterior de los países tropicales disminuyó: en 1913 ya sólo era el 16 por 100 del comercio mundial, porcentaje inferior al correspondiente a 1850.

Esta experiencia de los países tropicales que se especializaron en unos productos cuyo precio disminuía, con respecto a los productos agrarios de las zonas templadas y a los precios industriales, confirma la teoría Singer-Prebisch. Ésta fue establecida en base a los precios de las importaciones (productos primarios) y las exportaciones (artículos industriales) del Reino Unido entre 1876 y 1914. Estos datos mostraban que los precios de los productos primarios habían caído en relación a los industriales. Esta teoría ha recibido varias críticas: 1) como las importaciones incluyen el coste de transporte y las exportaciones no, la disminución de los fletes mejoró la relación de intercambio de casi todos los países, sin empeorar la de los demás; y, 2) muchas de las importaciones británicas de productos primarios procedían de países ya desarrollados. Estos argumentos no invalidan la tesis, porque entre 1872 y 1938, los precios de las exportaciones de los países atrasados disminuyeron más que los precios de los productos exportados por los países industrializados. La teoría Singer-Prebisch sostenía, en consecuencia, que la especialización en los productos agrarios era perjudicial para la industrialización de cualquier país; por lo que aconsejaba a los gobiernos la protección exterior y la reasignación de recursos de la agricultura exportadora hacia las industrias manufactureras. En realidad, ésta fue la política que ya habían seguido, antes de que se enunciase tal teoría, los países que consiguieron industrializarse entre 1874 y 1914.⁴

6.4. LAS MIGRACIONES TRANSOCEÁNICAS DE TRABAJADORES

El abaratamiento de los transportes, la disponibilidad de tierras vírgenes, el crecimiento de la demanda de consumo y la ausencia de restricciones a la entrada de inmigrantes explican que millones de personas emigraran desde Europa, India y China para colonizar el Nuevo Mundo y amplias zonas de Asia.

La dimensión y las causas de los flujos

En el siglo XIX, unos sesenta millones de europeos emigraron al Nuevo Mundo; las tres quintas partes se dirigieron a Estados Unidos. Hacia 1880, los emigrantes europeos establecidos en América superaron en número a los negros de procedencia africana, que habían llegado como esclavos. La emigración intercontinental había sido obstaculizada por el prohibitivo precio del transporte y la

ausencia de información; por ello, la revolución de los transportes y las comunicaciones permitió las migraciones. Además de la reducción del precio, aumentó la velocidad y mejoró la comodidad del viaje; en 1867, la travesía del Atlántico en barco de vapor duraba catorce días; en 1890 se tardaba la mitad. Ello explica que la emigración europea se acelerara desde 1870 (unos 600.000 emigrantes por año) y alcanzase el millón anual de emigrantes en el cambio de siglo; luego siguió creciendo hasta la primera guerra mundial, pero a menor ritmo. El tipo de emigración cambió. Frente al predominio anterior de británicos, alemanes y escandinavos, desde 1880 se impusieron los emigrantes del sur y del este de Europa. Asimismo, los emigrantes eran ya adultos jóvenes, predominantemente varones solteros, que procedían del mundo urbano y que eran trabajadores sin cualificar. Estos emigrantes aumentaron la oferta de trabajo en los países de reciente colonización, contribuyendo a equilibrar los salarios reales a ambos lados del Atlántico. Con algunas excepciones (como España y Portugal), los salarios reales de los países de origen tendieron a converger con los países de destino de la emigración. La emigración de indios y chinos fue muy cuantiosa pero, generalmente, temporal; se basaba en unos contratos especiales que forzaban a los emigrantes a trabajar, en un régimen de servidumbre, en las plantaciones durante un tiempo para pagar el pasaje. Pero la emigración permanente fue de 4 y 5 millones de indios y de chinos, respectivamente. Esos emigrantes se dirigieron a los países de Asia que tenían una baja densidad de población y que establecieron los sistemas de plantaciones, como Ceilán, Burma, las Indias Orientales Holandesas y Malasia. En menores cantidades, los emigrantes orientales también se establecieron en Sudáfrica y el Caribe. La emigración japonesa fue más tardía y pequeña (un millón) y se dirigió a Hawái y Brasil. Las intensas migraciones no contribuyeron, empero, a equilibrar las densidades de población por continentes. En 1900, la densidad de población en Europa era de 40,1 habitantes por km² y en Asia de 21,3 habitantes. Por el contrario, en América era de 3,4 habitantes por km² y en África de 4.

Además de la revolución de los transportes mencionada, hubo otras causas directas de esas emigraciones masivas. Algunos acontecimientos provocaron corrientes migratorias, como las crisis de subsistencias, las persecuciones religiosas o las revoluciones políticas. Pero sus principales determinantes fueron las condiciones demográficas y económicas. La tasa de crecimiento vegetativo de la población (retrasada veinte años) impulsó la emigración, al aumentar el porcentaje de la población en edad de trabajar y, por tanto, de emigrar. También la diferencia entre los salarios de los países de destino y de origen favoreció la emigración, pues era el incentivo pecuniario para la misma; pero la intención de escapar de la pobreza para obtener mayores salarios no era suficiente para explicar la emigración, porque ésta tenía unos costes elevados que frenaban la movilidad para quienes se hallaban inmersos en la «trampa de la pobreza» (no tener dinero para pagar el pasaje), que sólo podía ser vencida por la existencia de otros factores. Muy importante fue el papel desempeñado por los emigrantes ya establecidos en las regiones de destino; éstos impulsaban la «migración en cadena», pues enviaban información y dinero para financiar el viaje de los nuevos emigrantes y les pro-

4. Véanse Nurkse (1961), Kravis (1970), Maddison (1989 y 2001), Díaz Alejandro (1970), Foreman-Peck (1995, 95-101) y Sapsford (1985).

porcionaban alojamiento y manutención cuando llegaban hasta que encontraban trabajo. Finalmente, los efectos de la industrialización sobre la emigración fueron importantes, porque incrementó los salarios de los emigrantes potenciales, lo que, de un lado, les permitía financiar el viaje (facilitando el factor expulsión), pero, de otro, reducía la diferencia con los salarios pagados en el país de destino (debilitando el factor atracción). El retraso en la industrialización explica que la emigración de los países mediterráneos fuese más tardía que la de los países del norte de Europa.

Efectos sobre la distribución de la renta

Las migraciones y el comercio internacional afectaron a la distribución de la renta en los diferentes países. La inmigración erosionaba los salarios en los países ricos en recursos naturales y con escasez de trabajo (América), y las emigraciones contribuían a elevarlos en los países pobres en recursos y con abundante mano de obra (Europa). Además, las importaciones de productos agrarios reducían la renta de la tierra y los ingresos de los campesinos en el Viejo Continente. Esas pérdidas de ingresos provocaron una reacción proteccionista por los grupos afectados que, una vez puesta en marcha, invirtió los efectos redistributivos de la globalización. Una vez implantado el proteccionismo, ocurrió lo señalado por el teorema Stolper-Samuelson: la protección arancelaria aumentó la demanda del factor escaso y, por consiguiente, su precio. Así, el establecimiento de restricciones a la inmigración y del proteccionismo en los principales países provocó un descenso en la desigualdad de la distribución de la renta, debido al crecimiento de los salarios. Por el contrario, el proteccionismo agrario en Europa aumentó la desigualdad, al aumentar las rentas de la tierra y contener los salarios.

En el Nuevo Mundo, coincidieron la política comercial y la de inmigración: el proteccionismo quería proteger los salarios obstaculizando las importaciones de productos intensivos en trabajo; pero este fin no se hubiera conseguido si no se hubieran puesto límites a la inmigración. Las restricciones a la inmigración surgieron (primero en Estados Unidos y luego fueron imitadas por otros países) gradualmente desde 1880: a) se redujeron los subsidios a la inmigración; b) se exigieron contratos de trabajo; c) se prohibió la entrada de emigrantes asiáticos (China, 1882, Asia, 1917); d) se establecieron controles de alfabetización, y, e) finalmente, se pusieron cuotas a la inmigración hasta llegar a la Ley de Cuotas a la inmigración de 1921 aprobada en Estados Unidos. En general, se pretendía frenar la inmigración de trabajadores sin cualificar, permitiendo la entrada de trabajadores cualificados, que seguían faltando en las economías del Nuevo Mundo. En Europa las respuestas ante la inmigración fueron distintas. En el Reino Unido, a pesar de la escasa inmigración, desde 1890 los sindicatos pidieron restricciones a la entrada de emigrantes, que se aprobaron en 1905. En otros países europeos se pusieron algunos límites a la inmigración (Suiza, Bélgica) pero no tuvieron efectividad. En contraste, la permisividad de Francia con la inmigración se debió al lento crecimiento de la población (que explica la ausencia de emigración), por la

distribución más equitativa de la tierra y por el apoyo de los sindicatos a la inmigración. En este sentido, también Alemania acogió numerosos emigrantes.⁵

6.5. LA INTEGRACIÓN DE LOS MERCADOS INTERNACIONALES DE CAPITAL

Al igual que sucedió con los mercados de trabajo, la integración de los mercados de capital fue mayor durante la primera globalización (1870-1914), en comparación con la segunda (1970-2002). Los avances tecnológicos, monetarios y políticos posibilitaron la integración internacional de los mercados de capitales. Primero, el mercado de cambios (divisas y oro) anglo-americano se fue integrando progresivamente gracias a la disminución de los fletes y los seguros así como a la mejora en la rapidez y seguridad del transporte marítimo que facilitaron la labor de los arbitristas; asimismo, el tendido de cables submarinos y la difusión del telégrafo aceleró la transmisión de la información entre los centros financieros internacionales. Segundo, la generalización del patrón oro disminuyó los riesgos de las inversiones en el exterior. Tercero, la estabilidad política y la ausencia de guerras generalizadas entre 1870 y 1914 facilitaron los préstamos internacionales y la cooperación entre los bancos centrales de los distintos países. Antes de 1913, no había restricciones a los movimientos de capital. Por ello, los flujos internacionales fueron voluminosos. Pero también inestables y las crisis financieras eran frecuentes. El mercado mundial de capital se integró rápidamente en las fases de crecimiento (década de 1880) mientras que la integración se estancó durante las crisis (decenio de 1890).

El destino de las inversiones europeas

Las exportaciones de capital procedían de Europa occidental; principalmente del Reino Unido, pero también de Francia y Alemania (cuadro 6.4). Londres era el centro del mercado internacional de capitales; no en vano, la riqueza de los británicos invertida en el extranjero creció del 17 al 33 por 100, entre 1870 y 1913. Las exportaciones británicas de capital no derivaban de la miopía y el conservadurismo de los inversores, sino de los mayores rendimientos que se obtenían en el extranjero. En el Nuevo Mundo la rentabilidad del capital era alta por la amplia demanda de inversión, exigida por los ingentes recursos empleados (trabajo y tierra) en la colonización de «la frontera». Por países, América del Norte y del Sur, Australasia y Rusia recibieron casi el 68 por 100 de toda la inversión extranjera del Reino Unido entre 1870 y 1913, el 40 por 100 de la alemana y el 43 por 100 de la francesa. La inversión británica destinada a sus colonias africanas y asiáticas fue muy inferior. Los capitales europeos se dirigieron a los países con abundantes recursos naturales y escasez de trabajo. Una parte menor se dirigió al este

5. Véase Foreman-Peck (1992), Timmer y Williamson (1997), O'Rourke y Williamson (2000, 168-206). Díaz Alejandro (1970), Lewis (1978) y Berger (2003).

CUADRO 6.4. INVERSIÓN EN EL EXTRANJERO
(porcentaje en el ahorro interior)

| | Reino Unido | Alemania | Francia |
|-----------|-------------|----------|---------|
| 1850-1854 | 12,3 | nd | 20,1 |
| 1855-1859 | 30,2 | nd | 21,6 |
| 1860-1864 | 21,5 | 1,4 | 24,8 |
| 1865-1869 | 32,2 | 3,4 | 25,9 |
| 1870-1874 | 38,0 | 7,3 | 29,0 |
| 1875-1879 | 16,2 | 13,1 | 18,7 |
| 1880-1884 | 33,2 | 18,3 | -1,1 |
| 1885-1889 | 46,5 | 19,3 | 11,3 |
| 1890-1894 | 35,3 | 12,6 | 10,0 |
| 1895-1899 | 20,7 | 11,5 | 23,0 |
| 1900-1904 | 11,2 | 9,0 | 16,1 |
| 1905-1909 | 42,7 | 7,6 | 22,0 |
| 1910-1913 | 53,3 | 7,3 | 12,5 |

FUENTE: Williamson y O'Rourke (1999, 209).

de Europa (cuadro 6.5), en la cual destacaron las inversiones procedentes de Francia (61 por 100) y de Alemania (53 por 100); algunas de ellas estuvieron guiadas por motivos políticos. Estas inversiones contribuyeron a la convergencia de los países escandinavos receptores (Suecia, Noruega y Dinamarca) hacia las naciones líderes. Por el contrario, Irlanda, Italia y España fueron exportadores netos de capital (desde 1891), lo que contribuyó a su divergencia económica. En suma, los capitales europeos apenas afluyeron a los países asiáticos ni a las zonas más pobres de Europa, que tenían trabajo abundante y bajos salarios. Varias razones explican esta aparente paradoja: a) los bajos salarios tenían su origen en una menor productividad de los trabajadores, ocasionada por factores culturales y ambientales; b) la pobreza de sus recursos naturales; c) y, el deficiente entorno institucional, como veremos.

La dependencia del capital exterior era muy alta entre los países receptores de las inversiones. En 1913, los extranjeros poseían la mitad del *stock* de capital de Argentina y una quinta parte del de Australia. En Estados Unidos, en 1894, los pasivos extranjeros todavía suponían el 26 por 100 del PIB. Entre 1870 y 1910, la inversión neta extranjera supuso el 37 por 100 de la formación bruta de capital fijo de Canadá y el 70 por 100 de la de Argentina. Estos flujos de capital se materializaron en inversiones en cartera (un 80 por 100): los británicos adquirían acciones y, principalmente, bonos emitidos en la *city* por emisores extranjeros, generalmente gobiernos. Esos fondos se destinaron a inversiones en capital social fijo: ferrocarriles (el 41 por 100 en 1913), puertos, servicios municipales y teléfonos. Las inversiones destinadas a las actividades coloniales (caucho, té, café) fueron

CUADRO 6.5. DESTINO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EUROPEA (1913-1914)
(porcentajes)

| País de destino | Gran Bretaña | Francia | Alemania |
|---------------------------------|--------------|---------|----------|
| Rusia | 2,9 | 25,1 | 7,7 |
| Turquía | 0,6 | 7,3 | 7,7 |
| Europa del Este (otros) | 0,7 | 10,4 | 20,0 |
| Europa occidental (periferia) | 1,3 | 11,6 | 7,2 |
| Europa occidental (centro) | 0,4 | 3,3 | 5,5 |
| Europa (sin especificar) | 0,5 | 3,3 | 5,1 |
| Total parcial | 6,4 | 61,1 | 53,2 |
| Asia y África | 25,9 | 21,1 | 12,8 |
| América Latina | 20,1 | 13,3 | 16,2 |
| América del Norte y Australasia | 44,8 | 4,4 | 15,7 |
| Otros (sin especificar) | 2,8 | 0,0 | 2,1 |
| TOTAL | 100 | 100 | 100 |

FUENTE: Williamson y O'Rourke (1999, 229).

muy inferiores. La alta demanda de inversión en las economías de frontera fue acompañada por una tasa de ahorro muy baja, motivada por razones puramente demográficas. En efecto, la escasez de trabajo generó, en el Nuevo Mundo, unas altas tasas de natalidad y de dependencia (alto porcentaje de población menor de quince años), a pesar de la cuantiosa emigración de adultos jóvenes, lo que redujo la tasa de ahorro y aumentó los tipos de interés, atrayendo el capital europeo.

La inversión extranjera y el entorno institucional

La inversión internacional acudió a los países con instituciones similares a las europeas porque previamente habían sido colonias suyas. En los países restantes, los acreedores europeos se encontraron con mayores riesgos, que exigieron la intervención de los gobiernos europeos, ante las presiones de los sindicatos de tenedores de títulos de deuda exterior. Lo más frecuente era cerrar las bolsas de valores de las metrópolis a la emisión y cotización de los títulos emitidos por los 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 que se asignaban al pago de los intereses y la amortización de la deuda exterior. En algunas ocasiones, se recurrió al uso de la fuerza militar para cobrar las deudas en los países en bancarota y, al mismo tiempo, defender los intereses políticos. Los dos últimos tipos de intervención suponían la pérdida de la soberanía nacional, parcial o total, de los países que no cumplían sus obli-

gaciones con los países acreedores. Primero, las bancarrotas de Egipto, Turquía y Grecia y su incumplimiento con las obligaciones de la deuda exterior desencadenaron el surgimiento de organismos supranacionales (que representaban a los países acreedores) en el último cuarto del siglo XIX, cada uno de ellos para resolver los problemas concretos con cada país. Segundo, Gran Bretaña utilizó la fuerza para defender los intereses de sus inversores en Sudáfrica, originando la guerra de los Boers. También intervino militarmente en Egipto para tomar el control político en 1883. Francia envió una división naval a Turquía en 1901 para recaudar los ingresos de aduanas, con el fin de evitar la bancarrota del país. Estados Unidos era un caso especial, pues aunque estaba muy endeudado con Europa, también invirtió intensamente en el Caribe y América Latina, donde construyó un imperio informal basado en las concesiones de monopolios de explotación de ciertas zonas a empresas norteamericanas a cambio de que éstas concedieran empréstitos a los gobiernos correspondientes. Para defender sus intereses, Estados Unidos desarrollaron varias intervenciones militares, como las de Cuba (1898), Panamá (1904), cuyo canal se abriría en 1914, Nicaragua (1909) y Haití (1915), a raíz de las cuales comenzó a hablarse de «la diplomacia del dólar».

Los efectos de la inversión extranjera dependían de las instituciones legales y sociales del país receptor, como evidencian las experiencias china y japonesa. En 1914, la inversión extranjera en China era la mitad de la recibida por Japón; en términos per cápita, era muy superior en este último país. En 1913, la mitad de la deuda pública japonesa estaba en manos de extranjeros. Con todo, la ratio entre la deuda exterior y el superávit comercial era muy inferior en Japón que en China, lo que quiere decir que Japón tenía más divisas para pagar las cargas financieras y, por lo tanto, más posibilidades de endeudamiento que China. La incapacidad de China para atraer inversiones extranjeras se explica tanto por la renuente actitud del gobierno ante todo lo procedente del extranjero como por la propia configuración de la sociedad, reacia a la modernización económica y social. Además, los gobiernos de China se vieron obligados a pedir prestado en el exterior por las circunstancias políticas y bélicas, más que para financiar una política de crecimiento económico. Por el contrario, los japoneses emplearon las inversiones extranjeras para fomentar el crecimiento económico sin perder el control de los recursos nacionales, puesto que las inversiones extranjeras directas fueron muy reducidas. Desde 1867, el gobierno japonés emitió empréstitos en el mercado de Londres para construir ferrocarriles. Más tarde, Japón pidió créditos para financiar su política militarista y financiar la guerra con Rusia (1905-1906).

Las inversiones directas y las primeras multinacionales

La primera expansión de las empresas multinacionales fue meramente comercial, estableciendo sucursales de venta. Luego instalaron filiales y fábricas, con la finalidad de sortear las barreras arancelarias, reducir los costes de transporte y solucionar los problemas de distribución. La revolución de los transportes y, sobre todo, de las comunicaciones, permitió la creación de filiales en el ex-

tranjero, ya que la rápida información permitía el control de aquéllas. Estas compañías dependían de sus activos intangibles (como el fondo de comercio, la reputación, el *know-how*) por lo que preferían fabricar directamente sus productos, para no confiar la reputación de su marca a contratistas locales. Las multinacionales norteamericanas sólo salieron al exterior cuando ya tenían un gran tamaño, logrado gracias a la integración del mercado nacional, basada en el ferrocarril y el telégrafo.

La inversión extranjera directa adquirió importancia antes de la primera guerra mundial: en 1914 suponía entre el 44 y el 60 por 100 de toda la inversión privada en los países no industrializados. En ese año, la inversión directa de Estados Unidos en el exterior suponía el 7 por 100 del PIB, lo mismo que en 1966. Las grandes empresas norteamericanas (Coca-Cola, Ford, General Electric, Internacional Harvester, Singer o McCormick) establecieron fábricas en el extranjero entre 1890 y 1913. La inversión directa norteamericana fue importante en el Reino Unido, Canadá y Alemania. Las grandes empresas británicas surgieron en las industrias del consumo, particularmente en el procesamiento y distribución de alimentos perecederos (carne, productos lácteos y cerveza). También surgieron grandes empresas en la Europa continental, destacando tres pequeños países: Suiza (químicas, eléctricas, alimentación), Suecia (ingeniería) y Holanda (eléctricas y petróleo). Las grandes compañías europeas también invirtieron en Estados Unidos, en todos los sectores industriales importantes (Fiat y Michelin).⁶

6.6. LAS REACCIONES FRENTE A LA GLOBALIZACIÓN

La globalización gestó los gérmenes de su propia destrucción pues los grupos sociales cuyos ingresos disminuyeron se defendieron políticamente. Los desencadenantes de la reacción, desde la década de 1870, fueron tres: 1) la invasión de Europa por los cereales baratos de América y de Ucrania creó una crisis agraria, que redujo las rentas de los propietarios y los ingresos de los campesinos; 2) la cuantiosa inmigración desde Europa redujo los niveles de vida de los trabajadores de los países del Nuevo Mundo; y, 3) las exportaciones de manufacturas europeas impedían el desarrollo de las industrias nacientes de América. Frente a estos retos sólo unos pocos países europeos (Gran Bretaña, Irlanda, Holanda y Dinamarca) mantuvieron el libre comercio. La reacción proteccionista fue más generalizada. La mayor parte de los países europeos (cuadro 6.6) impuso aranceles a las importaciones; las naciones del Nuevo Mundo (Estados Unidos, Canadá, Australia, Argentina, Brasil, Venezuela y Uruguay) y Japón también levantaron barreras arancelarias, más altas que las europeas, y pusieron restricciones a la inmigración.

6. Véanse Taylor (1992 y 1996), Neal (1990), Wilkins (1970 y 1996), Eichengreen (1992), O'Rourke y Williamson (2000, 207-245), Rostow (1972), Taylor y Williamson (1991 y 1994), Edlstein (1982), Kennedy (1987), Eichengreen y Lindert (1991), Prados de la Escosura (1988), Bordo y Rockoff (1996), Foreman-Peck: (1995, 126-132), Chandler (1980) y Hertner y Jones (1986).

Desde 1872, los gobiernos de los países actualmente desarrollados (PAD) siguieron unas políticas intervencionistas encaminadas a fomentar el crecimiento de sus industrias nacientes. La política arancelaria era el principal instrumento de la política económica, dado el reducido tamaño del presupuesto del Estado y la ausencia de regulación pública de los mercados. Pero no fue el único. En la política comercial, además de los aranceles para frenar las importaciones, los gobiernos promocionaron las exportaciones mediante las subvenciones y la restitución de los aranceles pagados por los *inputs* incorporados a las exportaciones. En la política industrial, se concedieron subvenciones a determinadas industrias y se emprendieron planes de obras públicas y de inversiones públicas industriales. Finalmente, los gobiernos apoyaron la adquisición de tecnología extranjera: unas veces por medios legales, como la financiación de viajes de estudios y aprendizaje, pero otras veces utilizando procedimientos ilegales, como el apoyo al espionaje industrial y el contrabando de maquinaria, así como desprotegiendo las patentes extranjeras. Estas políticas de apoyo a la industria naciente se practicaron, para alcanzar a las economías líderes, en los países que se estaban industrializando. Pero cuando alcanzaron la frontera tecnológica, esos mismos países cambiaron de estrategia, impidiendo que sus competidores pudieran utilizar aquella política económica proteccionista. De hecho, los países coloniales carecieron de autonomía arancelaria en este período por imposición de los países industrializados.

La política proteccionista e industrialista en la Europa del Norte

Gran Bretaña sólo prescindió de su estrategia de protección industrial y agraria en 1846, cuando había alcanzado la supremacía mundial, económica y militar. Una vez conseguida la ventaja durante la primera industrialización, los gobiernos británicos viraron al librecomercio, que se consolidó en 1860, con el tratado comercial con Francia, firmado por Cobden y Chevalier. Este giro librecambista supuso el triunfo de los economistas clásicos frente a la doctrina mercantilista. Pero también reflejó el triunfo de una política cuyo objetivo, según Robert Cobden, era ampliar la demanda de cereales y materias primas en el continente europeo, con el fin de frenar su industrialización. La competitividad de la industria inglesa y el triunfo de los intereses de los empresarios industriales, apoyados por los trabajadores frente a los terratenientes, influyeron más que las ideas económicas en la adopción del librecomercio. Éste duró poco tiempo, pues, cuando la ventaja competitiva de la industria británica comenzó a ser amenazada por Estados Unidos y Alemania, en la década de 1880, los industriales británicos comenzaron a exigir al gobierno protección frente al exterior. El debate sobre la vuelta al proteccionismo fue muy virulento, a principios del siglo XX, por la creciente importancia de la Liga para la Reforma Arancelaria, creada, en 1903, por Joseph Chamberlain.

Desde la unificación política, durante el Segundo Imperio (1871-1914), la política industrial alemana se centró en los aranceles, en el apoyo a la iniciativa privada y en la legalización de los cárteles industriales (desde 1890), lo que fa-

CUADRO 6.6. TARIFAS ARANCELARIAS MEDIAS DE LOS PRODUCTOS MANUFACTURADOS
(porcentajes del valor importado)

| | 1820 | 1875 | 1913 |
|----------------|-------|-------|------|
| Alemania | 8-12 | 4-6 | 13 |
| Austria | R | 15-20 | 18 |
| Bélgica | 6-8 | 9-10 | 9 |
| Dinamarca | 25-35 | 15-20 | 14 |
| España | R | 15-20 | 41 |
| Estados Unidos | 35-45 | 40-50 | 44 |
| Francia | R | 12-15 | 20 |
| Holanda | 6-8 | 3-5 | 4 |
| Italia | nd | 8-10 | 18 |
| Japón | R | 5 | 30 |
| Reino Unido | 45-55 | 0 | 0 |
| Rusia | R | 15-20 | 84 |
| Suecia | R | 3-5 | 20 |
| Suiza | 8-12 | 4-6 | 9 |

NOTA: R = Numerosas restricciones cuantitativas.

FUENTE: Bairoch (1993, 40).

voreció la inversión de las grandes empresas, a lo que también contribuyó la nueva política social, que consiguió la tranquilidad social y la legitimación del Reich. En 1879, el canciller alemán Otto von Bismarck estableció un arancel más proteccionista bajo la presión de los terratenientes y los empresarios siderúrgicos. Alemania participó en alguna guerra arancelaria: en 1893, aumentó los aranceles de las importaciones rusas y Rusia reaccionó subiendo los suyos. En Alemania desempeñaron un destacado papel 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). De hecho, estos bancos contribuían a la creación de empresas y a su gestión posterior, pues eran accionistas y tenían representantes en el consejo de administración. Estos bancos contribuyeron a la formación de cárteles. Asimismo, el banco central (*Reichsbank*) fue más intervencionista que otros bancos centrales a la hora de prevenir las crisis bancarias, actuando como prestamista en última instancia. Este conglomerado institucional llevó en Alemania a un capitalismo «cooperativo y organizado», diferente del más competitivo y personal que había predominado en Inglaterra, o del que se difundía en Estados Unidos de la mano de las grandes corporaciones y de la leyes *antitrust*. Los bancos y los cárteles fueron fundamentales para el surgimiento y desarrollo de los grandes emporios en las industrias básicas de la segunda industrialización: la química orgánica (Bayer, Basf, Hoechst), la electricidad (Siemens y AEG) y el acero (Krupp y Thyssen). Estas industrias básicas requerían unos sólidos cimientos científicos y tecnológi-

cos para su desarrollo; además, eran indispensables para aumentar el poderío bélico del país, un objetivo político declarado del Reich. Como sucedió en otros países, la industrialización no se difundió por toda Alemania, sino que se concentró en los Estados del oeste, mientras los del este seguían siendo básicamente agrarios.

En Francia, el proteccionismo se inició en 1887 con el aumento de los aranceles del trigo, y se consolidó con el Arancel Méline, de 1892, que incrementó la protección de los sectores agrarios e industriales ya establecidos. Esas medidas provocaron guerras arancelarias con Italia y con Suiza. El arancel de 1892 no favoreció el crecimiento económico, porque carecía de una orientación industrialista. Por otro lado, la política económica de Francia durante la Tercera República fue casi completamente de *laissez-faire*: se mantuvo el Estado mínimo en lo presupuestario y la ausencia de regulación de la actividad económica, con la excepción del fomento a las exportaciones.

Tras un corto período de librecombaio, en 1880, Suecia incrementó los aranceles para proteger la agricultura. En 1892, cuando vencieron los tratados comerciales, Suecia protegió y subvencionó al sector industrial, particularmente el de transformados metálicos, ingeniería y madera. En 1913, Suecia era el país más protegido de Europa después de Rusia. En Suecia se desarrolló una estrecha colaboración del sector público con el privado (que facilitó el éxito de empresas multinacionales como Ericsson y ASEA) y el Estado realizó grandes inversiones en infraestructuras agrarias, en ferrocarriles públicos, en el telégrafo y el teléfono y en la energía hidroeléctrica. Asimismo, el Estado sueco invirtió considerables sumas en educación pública y en investigación, directamente o en subvenciones para la investigación a la industria privada. Este proteccionismo e intervencionismo fue acompañado de un intenso crecimiento económico entre 1890 y 1913.

Hacia 1870, Bélgica, Holanda y Suiza se encontraban entre los países más industrializados del mundo. Bélgica fue un país librecambista entre 1860 y 1913, pero antes su industria había gozado de cierta protección, particularmente antes de conseguir la independencia política de Holanda, en 1833. Este país había sido proteccionista hasta la década de 1840, cuando estableció el librecombaio, que se mantuvo hasta la primera guerra mundial. Pues bien, en esta fase, la economía holandesa creció muy lentamente. Por su parte, Suiza era un líder tecnológico en algunas industrias, como la textil del algodón. Esto hacía innecesaria la protección que, por otro lado, hubiera sido difícil de establecer dada la descentralización política del país; además, el proteccionismo no hubiera tenido los mismos efectos que en los países grandes. El librecombaio, con todo, fue acompañado de otras medidas que favorecieron la industrialización, como la inexistencia de una Ley de Patentes hasta 1907, lo que contribuyó decisivamente al desarrollo de las industrias químicas y farmacéuticas, que copiaron las tecnologías desarrolladas en Alemania, y de la industria alimenticia.⁷

7. Véanse Harley (1992), O'Rourke y Williamson (2000, 77-117), Foreman-Peck y Hannah (1999, 20-29), Hobsbawm (1999), Bairoch (1993), Kindleberger (1978), Perelman (2000), Clarke (1999), Feldenkirchen (1999, 98-116), Trebilcock (1981), Balabkins (1988), Tilly (1996), Gothelf (2000), Chang (2002, 16-24 y 33-46), Chandler (1996), Cassis, Feldman y Olsson (1995), Zamagni

La protección a la industria naciente en Estados Unidos, Rusia y Japón

Si Gran Bretaña fue el primer país en utilizar la estrategia de protección a la industria naciente (desde 1721), en Estados Unidos se utilizó más intensamente. De hecho, en este país surgió el proteccionismo moderno, de la mano de Alexander Hamilton, de quien aprendió el alemán Friedrich List. Durante el siglo XIX, Estados Unidos no sólo fueron el bastión de las políticas proteccionistas, sino también su refugio intelectual, pues sus economistas sostenían que el librecombaio promovido por los economistas clásicos británicos tendría efectos nefastos de aplicarse en su país. Los altos aranceles en Estados Unidos se establecieron durante las guerras (contra Inglaterra en 1812 y la guerra civil en 1861) para aumentar la recaudación de la hacienda; pero luego se mantuvieron por razones proteccionistas, lo que ocasionó serios enfrentamientos entre el norte proteccionista y el sur librecambista. Por tanto, la victoria del Norte en la guerra civil consolidó a Estados Unidos como el país más proteccionista hasta la primera guerra mundial. La protección media aumentó del 47 al 57 por 100 entre 1869 y 1897, gracias, sobre todo, a los aranceles de 1890 (McKinley) y de 1897 (Dingley). Ese proteccionismo permitió el desarrollo de las industrias textil y siderúrgica y favoreció el intenso crecimiento económico entre 1870 y 1910, que también se vio favorecido por otras políticas gubernamentales como: a) el apoyo a la investigación agrícola; b) el gasto público en educación (suponía el 80 por 100 del gasto total en educación, en 1900), que acabó prácticamente con el analfabetismo (la tasa de alfabetización llegó al 94 por 100); y, c) las subvenciones a las compañías ferroviarias.

Esto es importante porque la gran empresa industrial moderna nació en Estados Unidos; precisamente, durante la construcción de las líneas ferroviarias (1850-1870). Las grandes compañías ferroviarias exigían una planificación, una financiación y una coordinación de las operaciones de una dimensión y complejidad desconocidas hasta entonces. Desde 1870, por otro lado, se difundieron por Estados Unidos los métodos de producción en masa, con la estandarización del producto y de las piezas, fundamentalmente en la industria de armas (Colt, Remington), de maquinaria agrícola (McCormick), y de máquinas de coser (Singer). Posteriormente, ya en los ochenta, surgieron las grandes empresas en los sectores líderes de la segunda industrialización: telégrafos y teléfonos (Western Union y ATT), acero (Carnegie), petróleo (Rockefeller y su Standard Oil), electricidad (General Electric y Westinghouse), química (Dow Chemicals y Du Pont) y automóvil (Ford). Este último sector fue el más innovador en cuanto a la organización de la producción, pues ya en 1913 introdujo la cadena de montaje que permitió reducir drásticamente los costes de producción (y los precios) de los automóviles y generalizar su utilización entre la población, multiplicando las

(2001, 57-81), Dormois (1999, 58-73), Milward y Saul (1978), Fohlen (1973), Nye (1991), Bohlin (1999, 152-159), Chang y Kozul-Wright (1994), Gustavson (1986), Van Zanden (1999, 177-180), Hens y Solar (1999, 194-212) y Biucchi (1973).

ventas. La importancia adquirida por la gran empresa en Estados Unidos condicionó la evolución de otras instituciones, como la banca y el Estado, cuyo crecimiento se vio constreñido por la presión de las grandes corporaciones. Por ejemplo, el Gobierno federal prohibió que los bancos se expandieran fuera de sus Estados originales y retrasó el surgimiento del Estado del bienestar.

Aunque en 1861 fue abolida la servidumbre en Rusia, las comunidades aldeanas continuaron controlando la organización de la producción agraria y fueron responsables colectivas de los pagos de redención de la servidumbre, lo que obstaculizó la emigración, pues todos debían contribuir a esos pagos. Hasta 1907, no fueron abolidas esas cuotas de redención ni la propiedad colectiva de la tierra. Entre 1880 y el inicio de la guerra con Japón, Rusia se industrializó, gracias a la construcción de los ferrocarriles públicos, al desarrollo de la industria armamentística y al surgimiento de los bancos mixtos, que promovieron el crecimiento de las industrias básicas (carbón, acero y maquinaria). El papel del Estado fue, por tanto, fundamental en esa industrialización rusa (concentrada en Moscú, San Petersburgo, Ucrania y los Urales), al financiar los ferrocarriles, aumentar el gasto en defensa, proteger por medio de aranceles a las industrias básicas y atraer al capital extranjero, implantando el patrón oro y concediendo subsidios a las empresas, especialmente si eran extranjeras.

La industrialización de Japón fue la más singular, por tratarse de un país asiático y feudal que se vio forzado a abrir sus mercados por la «diplomacia de los cañones». Desde un navío de guerra de Estados Unidos, en 1854, el almirante Perry amenazó con bombardear Tokio si Japón no se abría al comercio. Cuatro años después, Japón fue obligado a firmar unos tratados comerciales que le impidieron establecer aranceles superiores al 5 por 100. Tras 1868, derrocado el régimen feudal, el gobierno Meiji erigió al Estado en el elemento central de la industrialización. El nuevo emperador Mutsuhito nombró, en 1868, un «gobierno ilustrado» (Meiji) que inició unas profundas reformas institucionales y de la política económica. Como veremos, Japón adoptó las instituciones occidentales. Al carecer de soberanía arancelaria, los gobiernos japoneses recurrieron a otros instrumentos de la política económica, imitando a la Prusia de comienzos del siglo XIX: el Estado japonés creó empresas públicas en industrias civiles, como la construcción naval, la minería y el textil, así como en las industrias militares; también invirtió intensamente en infraestructuras: construyó la primera línea de ferrocarril pública en 1872 y concedió privilegios y subvenciones a las compañías ferroviarias privadas; desde 1869 construyó las líneas telegráficas. No obstante, esas empresas públicas se privatizaron enseguida (en las décadas de 1870 y 1880) a precios de saldo; tras lo cual, el Gobierno ayudó a la industria privada con subvenciones y pedidos, al tiempo que siguió creando otras empresas públicas: la primera acería moderna fue establecida por el Estado en 1901, y en 1906 se nacionalizaron las principales líneas ferroviarias. Además, el gobierno japonés facilitó la importación de las tecnologías y asesores extranjeros, y promovió la educación pública, de manera que, en 1900, la población ya estaba totalmente alfabetizada. Las enormes necesidades de importaciones fueron financiadas con las exportaciones de materias primas (seda) y alimentos (té) y con la importación de capital. La esca-

sez de recursos llevó a Japón a buscarlos en el exterior, mediante guerras contra China (1894-1895), en la que tomó como colonia a Taiwán, y contra Rusia (1905) en la que colonizó Corea. Cuando terminaron los tratados comerciales desiguales, en 1911, el Estado pudo reformar sus aranceles para proteger las industrias nacientes y abaratar la importación de materias primas. Dos años después, Japón estaba entre los países más proteccionistas, aún por detrás de Estados Unidos. Desde entonces, la estrategia de Japón se pareció a las practicadas por Alemania, Rusia y Suecia: el arancel fue un instrumento más de la política económica que estableció una protección selectiva de los sectores industriales clave. En este período es cuando 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).⁸

El librecomercio forzado de las colonias y los países dependientes

Desde principios del siglo XVIII, Gran Bretaña había practicado una política encaminada a impedir que sus colonias se industrializaran, basada en el fomento de la producción de materias primas, la prohibición de ciertas actividades industriales y de la exportación de productos que competían con los británicos, y la privación de las competencias arancelarias. Esta estrategia siguió vigente durante el siglo XIX, como revela el hecho de que, en la década de 1890, el gobierno británico vetó unos aranceles protectores del textil del algodón en la India. En los países que no eran colonias, Gran Bretaña trató de impedir el desarrollo de las manufacturas a través de los «tratados desiguales» que les imponían unos topes arancelarios (del 5 por 100), privándoles de la soberanía arancelaria. Los primeros tratados de este tipo se impusieron a los países latinoamericanos, a medida que alcanzaban la independencia de España y Portugal; los más grandes recuperaron la autonomía arancelaria en la década de 1880, pero las demás hubieron de esperar a que finalizara la primera guerra mundial. Estos tratados desiguales se extendieron por Asia, de manera que, entre 1842 y 1855, China, Japón, Tailandia, Corea, India e Indonesia hubieron de reducir sus aranceles por debajo del 5 por 100, adoptando una política libremercista. En el Oriente Próximo, Persia firmó ese tipo de tratados desiguales en 1836 y 1857, y el Imperio otomano (Turquía) en 1838 y 1861. Estos países dependientes sólo pudieron desarrollar su industrialización cuando recuperaron la autonomía para fijar la política arancelaria y otras políticas de apoyo industrial, circunstancia que, generalmente, ocurrió después de 1913.

El comercio colonial sólo era para dos metrópolis. En Gran Bretaña suponía un tercio de todas sus exportaciones y en España, un cuarto. Para Francia y Portugal tenía una importancia muy inferior (el 9 por 100) y para Alemania, era des-

8. Véanse Freeman (1989), Reinert (1995, 1996 y 1998), Garraty y Carnes (2000), Chang (2002, 24-32 y 46-49), Kenwood y Lougheed (2003, 69-76), Sklar (1988), Fontana (2003), Roe (1994), Valdaliso y López (2000), Calomiris (1996), Gregory (1994), Westney (1987), Allen (1981), Morishima (1984) y Minami (1994).

preciable. Además, ese comercio colonial estaba concentrado en una o dos posesiones: Argelia y Túnez en el caso de Francia; India para las colonias británicas; Angola para Portugal y Cuba para España. Salvo Túnez, todas estas colonias habían sido adquiridas antes de las colonizaciones de finales del siglo XIX. Desde 1880, las potencias europeas se repartieron el continente africano, y Rusia y Japón crearon imperios en Asia. Las nuevas colonias africanas eran regiones inhóspitas para los europeos, porque estaban poco pobladas y tenían un clima tropical. Las metrópolis impusieron sus derechos coloniales en los territorios africanos donde sus empresarios habían establecido intereses comerciales, pero permitieron que otros países europeos comerciaran con esas posesiones. El nuevo colonialismo no estaba justificado económicamente, pues todas las metrópolis tuvieron una balanza fiscal negativa con las colonias entre 1880 y 1913; incluso el Imperio británico, que tradicionalmente había hecho pagar a las colonias los costes de su defensa y administración, presentó un déficit. Si el nuevo colonialismo no benefició a las metrópolis en su conjunto (aunque sin duda enriqueció a algunos empresarios del Imperio), tampoco lo hizo con las colonias. Este nuevo colonialismo fue impuesto ante la ausencia de un marco institucional apropiado para las actividades empresariales en los países colonizados; la superioridad tecnológica de las metrópolis (Europa, USA, Australia, Rusia y Japón) permitió que la intervención militar en los países atrasados fuese una estrategia muy barata.⁹

6.7. LAS LENTAS MEJORAS DEL MARCO INSTITUCIONAL

La importancia del contexto institucional en el crecimiento económico queda revelada en el caso del Japón: el gobierno Meiji imitó las instituciones occidentales para facilitarlo. Cada pieza se copió de un país diferente: el código penal tuvo influencias francesas; los códigos civil y mercantil y la organización del ejército se adaptaron de Alemania; el Banco Central se imitó de Bélgica y la banca comercial de Estados Unidos; el modelo universitario se copió de este país, mientras que la enseñanza primaria y secundaria se inspiró en los modelos francés y alemán.

La experiencia de los países que se industrializaron en el período 1870-1913 muestra las relaciones entre las instituciones y la industrialización. Aquí nos fijaremos en las siguientes cuestiones institucionales: 1) la democracia y la burocracia moderna; 2) los derechos de propiedad intelectual; y, 3) el gobierno corporativo de las empresas y la formación de cárteles. Dejamos para las dos secciones siguientes el análisis de las instituciones financieras y del surgimiento del Estado del bienestar.

9. Véanse Headrick (1989), Hobsbawm (1999), Chang (2002, 51-54), Bairoch (1993), Johnson (1982), Amsden (2001), Foreman-Peck (1995, 108-113), Kenwood y Loughheed (2003, 133-146), Davies y Huttenback (1986), Chapman (1992), Kimura (1989) y Fildhouse (1981 y 1982).

Las cortapisas al sufragio universal y los orígenes de las burocracias modernas

La segunda industrialización no se realizó en unas condiciones plenamente democráticas. Las Constituciones establecieron sistemas electorales censitarios. Sólo podían votar los varones que superaban una cierta edad (treinta años) y una determinada cantidad de impuestos pagados a la hacienda pública. En Francia sólo podía votar el 0,6 por 100 de la población hasta que, en 1848, se introdujo el sufragio universal masculino, que luego se expandió por otros países. El derecho de voto femenino sin restricciones se implantó mucho después: en Gran Bretaña no se logró hasta 1928, después de intensas campañas «sufragistas»; en España, cuatro años después, durante la Segunda República. Pero aun así, las prácticas electoras eran peculiares. En Italia, en 1882, sólo votaba el 7 por 100 de la población, compuesto por los mayores contribuyentes y los alfabetizados. En los principales Estados alemanes, el sufragio universal no era tal hasta 1918, pues los votantes más ricos (15 por 100 de la población) elegían dos tercios de los parlamentarios. En los países de nueva colonización, la exclusión del voto fue por motivos de raza y de riqueza: en Estados Unidos los varones negros tuvieron derecho de voto desde 1870, pero en el Sur no pudieron ejercerlo, pues se establecieron cortapisas fiscales, de patrimonio y de alfabetización. En resumidas cuentas, los regímenes electorales eran escasamente democráticos, pues había una discriminación por motivos de sexo, patrimonio y raza. Además, la realidad de los procesos electorales introducía prácticas antidemocráticas. Por un lado, la votación secreta no se introdujo hasta el siglo XX, después de que se aprobara en Noruega, en 1884; Francia estableció los sobres cerrados y las urnas para las votaciones en 1913, y Alemania en 1919. Por otro, la corrupción política, los sistemas caciquiles, las compras de votos y el fraude electoral aún rebajaban más la representatividad de aquellos regímenes parlamentarios. En Inglaterra, la corrupción política, los sobornos, las amenazas y las promesas de empleos públicos a los votantes fueron prácticas frecuentes hasta la primera guerra mundial, a pesar de que la Ley de Corrupción y Prácticas Ilegales de 1883 había contribuido a reducir el fraude electoral. En Estados Unidos, a finales del siglo XIX, las irregularidades electorales y la compra de votos eran bastante frecuentes, debido a la corrupción de políticos y funcionarios.

En este período se implantaron las burocracias modernas lentamente, pues, en Europa, eran muy fuertes las persistencias del Antiguo Régimen. La venta de oficios públicos fue sustituida por el «sistema partidista», en el que los empleos públicos eran ocupados por los afiliados al partido del gobierno. De ahí que, en Francia, fuese imposible introducir medidas disciplinarias a los funcionarios hasta la Tercera República (1873). Tampoco pudo desterrarse el nepotismo entre los políticos y los funcionarios, ni siquiera en países como Francia y Alemania. La excepción fue Prusia, que a comienzos del siglo XIX ya había establecido las claves de una burocracia moderna (Weber): oposiciones de entrada, organización jerárquica, sistema de pensiones, procedimientos disciplinarios y seguridad en el

empleo. En Gran Bretaña, la Administración sólo se modernizó después de 1860. En Estados Unidos, la Comisión de Funcionarios, para establecer una burocracia profesional, se creó en 1883; pues bien, en 1891 sólo el 50 por 100 de los funcionarios era seleccionado con pruebas objetivas. Tanto en Europa como en Estados Unidos, el sistema judicial sufrió una fuerte influencia política y los nombramientos (o las elecciones) de los jueces eran pasto de la corrupción. En el Reino Unido, aunque hubo varias leyes anticorrupción (como la mencionada de 1883) no mejoró la elección de los jueces de instrucción, que siguió estando sujeta a una corrupción generalizada. Alemania consiguió establecer, a finales del siglo XIX, un sistema judicial independiente; pero la justicia seguía sin ser igual para todos, pues los delitos de los militares y las clases adineradas tenían una tramitación especial y unas penas menos severas. Este problema de la existencia de «una justicia de clase» se arrastró en Europa y Estados Unidos, al menos, hasta la primera guerra mundial.

La deficiente definición de los derechos de propiedad intelectual

En los países occidentales y en Japón, los derechos de propiedad privada y la liberalización de los mercados interiores habían sido ya establecidos al comienzo de este período. Asimismo, la difusión de los códigos napoleónicos había contribuido a definir legalmente los contratos mercantiles. Cuestión diferente era la seguridad jurídica de los mismos. El mayor crecimiento económico en Gran Bretaña y en sus ex colonias se basó, precisamente, en la mejor definición legal de los contratos y en la mayor seriedad de los gobiernos y la justicia a la hora de defender el cumplimiento de las leyes y de los contratos.

Los derechos de propiedad intelectual, por su parte, estaban muy deficientemente definidos, porque las patentes extranjeras y ciertas invenciones, como las sustancias químicas o farmacéuticas, estaban desprotegidas; asimismo, la comprobación de la originalidad de la invención era muy laxa. Hasta mediados del siglo XIX, la tecnología estaba incorporada en los trabajadores especializados y en las máquinas; por eso, Gran Bretaña había prohibido su salida al extranjero. La derogación de las prohibiciones a la exportación de maquinaria y de técnicos fue tomada por las autoridades británicas cuando ya no eran necesarias. En efecto, a mediados del siglo XIX, las tecnologías industriales habían adquirido tal complejidad que la mera instalación de maquinaria exigía la asistencia técnica del fabricante. Entonces, la presión de los países tecnológicamente más avanzados (Gran Bretaña, Estados Unidos y Francia) llevó al establecimiento de un régimen internacional de derechos de propiedad intelectual, en la convención sobre patentes de París de 1883, y sobre derechos de autor en la de Berna de 1886. Pero su cumplimiento tardó en implantarse, incluso en los países que habían firmado los convenios. En 1874, la mayor parte de los países actualmente desarrollados (PAD) ya habían aprobado sus respectivas leyes de patentes; Japón la introdujo en 1885. No obstante, algunos países, como Suiza y Holanda, se negaron a establecer un sistema de patentes hasta 1907 y 1912 respectivamente. Estados Unidos no reco-

noció los derechos intelectuales de los extranjeros hasta 1891. La primera ley sobre marcas comerciales fue establecida en Gran Bretaña en 1862, para prohibir la falsificación; en 1887 se endureció esa ley, pero los empresarios extranjeros, fundamentalmente alemanes, siguieron introduciendo productos falsificados. A su vez, los empresarios alemanes se quejaban de que los suizos les copiaban sus patentes.

La generalización de las sociedades anónimas y de los cárteles

El marco institucional influye sobre el comportamiento de las empresas y, en consecuencia, sobre el crecimiento económico. De ahí la importancia de las leyes de sociedades de responsabilidad limitada, de quiebra y suspensión de pagos, de publicidad de las cuentas y, finalmente, de defensa de la competencia. La creación de sociedades anónimas sólo fue permitida con generalidad desde mediados del siglo XIX; por entonces se aprobaron también las modernas leyes de quiebras. Esto impulsó el surgimiento de las grandes empresas industriales. La publicidad de las cuentas financieras todavía tardó más en implantarse. Sólo en 1907 se obligó a las sociedades anónimas del Reino Unido a publicar su balance; en Estados Unidos esa obligación se estableció en 1933.

La protección arancelaria facilitó, lógicamente, la formación de cárteles (acuerdos colusivos formales entre empresas para fijar precios de monopolio y repartirse el mercado y los beneficios extraordinarios) en el interior de los diferentes países, lo que restringió el funcionamiento de los mercados competitivos. Los cárteles internacionales fueron pocos, destacando los del zinc, plomo y raffles. El caso más paradigmático fue el de la Nobel Dynamite Trust Company, creada en 1886; Alfred Nobel estableció empresas en diferentes países y controló el mercado europeo. En 1914 se acordó entre Nobel y Du Pont el reparto del mercado mundial. Los cárteles surgían por el creciente tamaño de las empresas que implicaba la concentración de los mercados; de hecho, la existencia de economías crecientes de escala hacía inviable la competencia perfecta e imponía los mercados monopólicos y oligopólicos. Los cárteles se multiplicaron en Europa; particularmente en ciertos países (en Alemania crecieron de 4 a 385 entre 1875 y 1905) y en ciertos sectores (el carbón y la metalurgia). Las integraciones verticales de empresas fueron frecuentes en Europa, particularmente en la industria química y eléctrica, aunque mucho menos que en Estados Unidos, donde fueron un factor fundamental en la formación de las grandes empresas, que amenazaron con monopolizar el mercado. Sólo los gobiernos podían impedir la creación de cárteles y monopolios, generalmente a través de la regulación. Pero la defensa de la competencia no preocupó a los gobiernos europeos de este período. Al contrario, apoyaron la formación de cárteles, en Francia, en el Reino Unido y, particularmente, en Alemania. En Estados Unidos se aplicó una política diferente. La *Ley anti-trusts* Sherman se aprobó en 1890. Pero su aplicación fue inutilizada, cinco años después, por el Tribunal Supremo. De hecho, hasta 1902, aquella ley se utilizó principalmente en contra de los sindicatos obreros. En 1905, se estableció la Ofi-

cina de Corporaciones para investigar los abusos corporativos, que fue integrada en la Ley *antitrusts* Clayton de 1914. La restricción de los cárteles en Estados Unidos favoreció las fusiones entre empresas; no obstante, ambos fueron métodos alternativos de las empresas para asegurarse el control del mercado.¹⁰

6.8. EL APOGEO DEL PATRÓN ORO Y LA INSTRUMENTACIÓN DE LA POLÍTICA MONETARIA

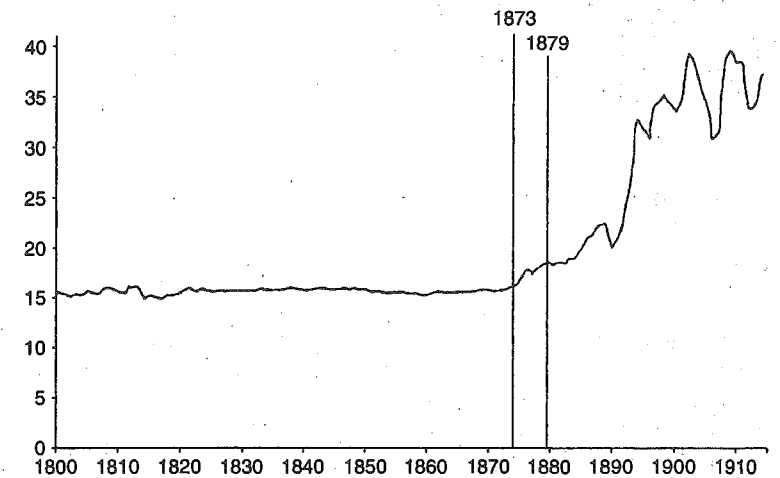
El patrón oro conoció su apogeo entre 1872 y 1914. Cuando las principales economías europeas (siguiendo el ejemplo de Alemania en 1871 y ante el colapso de la Unión Monetaria Latina) se incorporaron al patrón oro, aumentó fuertemente la demanda de oro para uso monetario y, simultáneamente, la oferta de plata, porque se desmonetizó en aquellos países. Con todo, la generalización del patrón oro fue lenta. En 1873, Estados Unidos adoptó nominalmente el patrón oro, pero su divisa no era totalmente convertible en oro y, además, la desmonetización de la plata no se realizó hasta 1893. Otros países adoptaron el patrón oro: Japón (1886), Austria-Hungría (1892) y Rusia (1895). En 1895, los principales países pertenecían al patrón oro, mientras que los países atrasados mantuvieron el patrón plata.

Los precios y las transacciones internacionales

El patrón oro era un sistema de cambios fijos, pues establecía unas paridades oficiales de las divisas frente al oro. Además, 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, así como la libertad para fundir, importar y exportar ese metal, en barras o en monedas. Bajo estas condiciones, el oro debía tener el mismo valor en todos los países pertenecientes al club del oro, con la diferencia de los costes de los transportes y los seguros, y la oferta mundial de oro debían determinar la oferta monetaria y los precios mundiales. El nivel general de precios descendió entre 1875 y 1896 en los países pertenecientes al patrón oro, como Francia, Alemania, Estados Unidos y el Reino Unido. Inversamente, los precios aumentaron en los que se mantuvieron en el patrón plata, debido a su depreciación frente al oro (gráfico 6.4). La deflación en el ámbito del patrón oro estaba relacionada con el descenso de la tasa de crecimiento de la oferta monetaria mundial en el período 1872-1892. El descubrimiento de nuevos yacimientos del mineral (especialmente, los de Transvaal en 1886) cambió la coyuntura, pues las existencias mundiales de oro crecieron el doble que en el pe-

10. Chang (2002, 54-58, 78-92), Anderson y Anderson (1978), Blackburn (1997), Hobsbawm (1999), Clark (1996), Davis y Huttenback (1986), Landes (1969), Crafts (2000), Kindleberger (1978), Tilly (1994), Hannah (1979), Mercer (1995), Gerber (1998), Crafts (2000) y Foreman-Peck (1995, 113-118).

GRÁFICO 6.5. RELACIÓN DE LOS PRECIOS DEL ORO Y DE LA PLATA



FUENTE: O'Rourke y Williamson (1997).

ríodo previo, lo que provocó el aumento de las reservas de oro de los bancos centrales, ya fuese por la situación favorable de la balanza de pagos (Reino Unido) o por el incremento de la producción de la minería de oro (Estados Unidos). Lógicamente, la oferta monetaria de los países pertenecientes al patrón oro aumentó, arrastrando a su nivel general de precios al alza. Este paralelismo avala la teoría cuantitativa del dinero. No obstante, en esa evolución de los precios también influyeron factores reales, como la oferta mundial de productos, incluida la producción de la minería del oro. Además, los notables incrementos en la productividad de las economías industrializadas se tradujeron en descensos de los precios hasta que, a mediados de la década de 1890, se endureció el proteccionismo y comenzaron a actuar los cárteles que ejercieron un control de mercado, reduciendo la oferta del sector, lo que paralizó los posteriores descensos de los precios.

El patrón oro facilitó los movimientos internacionales de capital porque eliminó el riesgo de cambio y porque obligaba a los países del club a seguir políticas fiscales y monetarias ortodoxas, lo que reducía el riesgo del país. La financiación internacional era más barata para los miembros del club del oro. En 1889, todas las emisiones de países pertenecientes al mismo en el mercado de Londres tuvieron un tipo de interés inferior que las realizadas por los que no eran miembros. La adopción del patrón oro suponía que los gobiernos perdían la autonomía de su política monetaria y el control de sus tipos de interés; en particular, los países pequeños. También exponía a los países a las crisis económicas, pues los

ajustes ante las mismas no podrían realizarse con devaluaciones, sino aumentando los tipos de interés y soportando disminuciones en los niveles de renta y empleo. Por el contrario, los países que no pertenecían al patrón oro vieron cómo sus divisas se depreciaron frente al oro a la mitad de su cotización inicial, entre 1873 y 1894. Esto permitió incrementar sus exportaciones y sustituir importaciones, pero también incrementó los gastos por los intereses y las amortizaciones de sus deudas externas denominadas en oro, como sucedió en India y Argentina.

Un patrón oro apoyado en las divisas fuertes y en la cooperación de los bancos centrales

Cuando había desequilibrios en la balanza de pagos de un país, la cotización de su divisa en el mercado podía diferir de su paridad oficial. En estos casos, teóricamente había tres mecanismos de ajuste para reequilibrar las cuentas exteriores y volver a la paridad oficial. Primero surgía un cambio en los tipos de interés, seguido de alteraciones en los niveles de renta, de actividad económica y de empleo, y, finalmente, se producían movimientos en el nivel general de precios, debidos a los cambios en la oferta monetaria. La eficacia de estos mecanismos de ajuste dependía de las instituciones de cada país y, fundamentalmente, de que los gobiernos siguiesen las reglas del patrón oro. Así, un superávit en la balanza de pagos implicaba un aumento de las reservas del país, que requería que el banco central aumentase la emisión de billetes, lo que elevaría los precios interiores y las importaciones y reduciría las exportaciones. Por otro lado, un déficit exterior provocaría una salida de reservas, lo que exigiría un aumento de los tipos de interés, con el fin de frenar la salida de oro y de mantener la paridad, que era el objetivo básico de la política monetaria; el incremento del tipo de interés retraería la demanda interior, reduciendo el nivel de renta y empleo, y la exterior, disminuyendo el déficit de la balanza de pagos; finalmente, la disminución de los billetes en circulación reduciría los precios interiores impulsando las exportaciones y retrayendo las importaciones de bienes y servicios, hasta equilibrar la balanza de pagos.

Esto es lo que señalaba la teoría. El problema residía en que los gobiernos no aplicaban estas reglas. Los mecanismos de ajuste del patrón oro fallaban, fundamentalmente, por el lado de los países con superávit en su balanza de pagos, pues ante las entradas de oro, sus gobiernos no reaccionaban emitiendo más billetes, sino que preferían atesorar sus reservas antes que provocar aumentos en sus precios interiores. Al no cumplir estas naciones las reglas, todo el peso del ajuste recaía sobre los países deficitarios, algunos de los cuales tuvieron que abandonar la convertibilidad, ante la imposibilidad de mantener la paridad de su divisa. En general, los bancos centrales eran privados, aunque los gobiernos podían influir sobre sus decisiones. Algunos bancos centrales no tenían las reservas necesarias de oro, como sucedía con el Banco de Inglaterra (porque implicaba pérdidas para los accionistas, ya que el oro no devenga ningún interés). Ello obligaba a este banco central a realizar frecuentes manipulaciones del tipo de interés (generalmente al

alza), que ocasionaban crisis económicas. Por el contrario, el Banco de Francia mantenía unas mayores reservas de oro, lo que permitió mantener el tipo de interés: entre 1904 y 1914, el Banco de Francia sólo lo modificó en ocho ocasiones, mientras que el Banco de Inglaterra lo hizo cuarenta y nueve veces. Los gobiernos franceses no querían elevar los tipos de interés, para evitar los efectos negativos sobre la actividad económica. Las reservas de oro del Banco de Francia eran intocables; para evitar su extracción del país, sus exportaciones voluminosas requerían el permiso del gobierno.

Los gobiernos europeos no respetaron las reglas del patrón oro, porque no utilizaron los tipos de interés para mantener la paridad oficial, sino para evitar las crisis económicas. El mejor estudio disponible muestra que de los once bancos centrales estudiados, sólo en seis países se experimentó una relación inversa entre los tipos de interés y los coeficientes de reservas de los bancos centrales, en el período 1880-1914. Ahora bien, en cinco de estos bancos centrales, los coeficientes de reserva se movieron inversamente a las fluctuaciones cíclicas de las respectivas economías, de manera que, en las crisis económicas, las reservas de oro eran altas y los tipos de interés bajos. Es decir, que los gobiernos estaban practicando una política de estabilización (rebajaban los tipos para que aumentase la demanda) y no siguiendo las reglas para mantener la paridad. En Estados Unidos, por el contrario, los gobiernos respetaron las reglas del patrón oro, por lo que los tipos de interés aumentaban rápidamente cuando las reservas de los principales bancos (los de Nueva York) caían al 25 por 100 de los depósitos, que era el coeficiente de reserva legal. Esto explica que este país sufriese más intensamente las crisis financieras y que, en 1889, hubiese acaparado el 20 por 100 de las reservas mundiales de oro. Finalmente, como los gobiernos de la periferia carecían de cualquier control sobre los tipos de interés, el ajuste de sus desequilibrios exteriores se resolvía mediante descensos en el nivel de renta y de empleo, como fue el caso de Argentina.

El éxito del patrón oro entre 1872 y 1913 ha sido atribuido al funcionamiento automático de los mecanismos de ajuste de la balanza de pagos; si dichos mecanismos fallaban, el déficit (superávit) de la balanza de pagos se acababa solucionando con salidas (entradas) de oro, cuando el tipo de cambio sobrepasase el punto de exportación (importación) del oro. La realidad histórica muestra, por el contrario, que el largo éxito del patrón oro se basó en otros factores. El fundamental fue que el patrón oro se apoyó no sólo en el oro sino también en la solidez de algunas divisas, particularmente la libra esterlina. Casi todos los países (con la excepción de Estados Unidos, Francia, el Reino Unido y Alemania) mantuvieron una parte de sus reservas en divisas convertibles en oro (precisamente, la libra esterlina, el franco francés y el marco alemán) que eran, además, las que se utilizaban normalmente para saldar las transacciones internacionales. Es decir, más que movimientos internacionales de oro, había flujos de esas divisas. Lo que es lógico, dado que la convertibilidad de las mismas las hacía «tan buenas como el oro», y que, además, tenían un menor coste de transporte. Se calcula que, hacia 1913, esas divisas suponían el 20 por 100 de las reservas oficiales mundiales. El éxito del patrón oro, por tanto, se fundamentó en la confianza que ofrecían esas divisas

fueres, en particular la libra, basada más en cuestiones políticas que estrictamente económicas, porque los pasivos líquidos del Banco de Inglaterra en manos de extranjeros no estaban cubiertos convenientemente por sus reservas de oro. En menor medida, éste era también el caso del Reichsbank. Pero no el del Banco de Francia, cuyos pasivos monetarios estaban probablemente cubiertos por sus reservas de oro. Otra razón de la longevidad del patrón oro estuvo en las fundadas expectativas que tenían los especuladores de que los gobiernos del club del oro mantendrían la paridad; por ello, sus operaciones de capitales a corto plazo apuntaban a la cotización oficial de las divisas.

Al comienzo del período, la única función que distinguía a un banco central era el monopolio de emisión de billetes. A lo largo del mismo, las graves crisis financieras forzaron a los bancos centrales europeos a asumir la nueva función de prestamista en última instancia. Así ocurrió en la crisis de 1889, cuando el Banco de Francia organizó el salvamento del Comptoir d'Escompte con la colaboración de otros bancos privados. Asimismo, para salvar de la quiebra a la banca Baring (con problemas por el impago de la deuda Argentina en 1890), el Banco de Inglaterra organizó un consorcio financiero y solicitó la colaboración internacional, a la que acudieron los bancos centrales de Alemania, Francia y Rusia, evitando que se creara una crisis financiera internacional. La crisis de 1907 fue grave porque coincidieron pánicos financieros en Egipto, Japón, Alemania y, sobre todo, en Estados Unidos donde quebró el Knickerboker Trust y el sistema bancario cerró las ventanillas, ante la inexistencia de un banco central que ayudase a aquel banco. La cooperación de algunos bancos centrales, particularmente del Banco de Francia y del Reichsbank, ayudó a salir de aquella crisis, que tuvo como resultado la creación, en 1913, del Sistema de la Reserva Federal; no obstante, a este banco central sólo se adhirió, inicialmente, el 30 por 100 de los bancos existentes en Estados Unidos. Posteriormente, esta función de prestamista en última instancia se ampliaría al control de cambios, cuando el mayor intervencionismo de los bancos centrales trató de aislar las economías nacionales de las crisis financieras internacionales mediante el control de los movimientos especulativos de capitales. Ésta sería otra reacción defensiva frente a la primera globalización, que se manifestaría ampliamente en el período de entreguerras.¹¹

6.9. EL EQUILIBRIO PRESUPUESTARIO Y EL SURGIMIENTO DEL ESTADO DEL BIENESTAR

El patrón oro y el equilibrio presupuestario fueron los dos pilares de la política económica del período, que se reforzaban mutuamente. Al mantenimiento del patrón oro también contribuyó, desde luego, la ortodoxia financiera clásica, cu-

11. Véanse Gallarotti (1995), Eichengreen (1987 y 1996), Martín Aceña (1993), Foreman-Peck (1995, 164-173), Martín Aceña y Reis (1999), Capie y Weber (1985), Capie, Mills y Wood (1991), Bordo y Schwartz (1980), Kenwood y Loughheed (2003, 107-117), James (2001, 16-21), Lewis (1978), Kindleberger (1989) y Seabourne (1986).

yos principios exigían unos gastos mínimos del Estado y el equilibrio presupuestario. El patrón oro, por su parte, impedía la financiación de los déficit públicos mediante la expansión de la oferta monetaria, salvo que creciesen las reservas de oro. Ello frenó la inflación y el crecimiento de los gastos públicos a pesar de que, desde la década de 1880, existieron fuertes presiones para aumentarlos, originadas por el establecimiento de los seguros sociales en los países europeos y, sobre todo, por el crecimiento de los gastos militares, particularmente en Alemania, el Reino Unido, Italia, Rusia, Japón y Estados Unidos.

El aumento del gasto público y los seguros sociales

El mayor intervencionismo del Estado implicó, en algunos países, una mayor dimensión del gasto público en relación al PIB; creció más en Alemania e Italia (entre 1880 y 1913, pasó del 10 al 17 por 100) y en Gran Bretaña y Japón (al 14 por 100). Esto incrementó los déficit públicos en Europa y Japón, a pesar del aumento de la recaudación tributaria; para su financiación se emitió deuda pública, cuyo volumen creció bastante. En Estados Unidos esa relación permaneció en el 8 por 100. La excepción fue Francia, donde el gasto del Estado cayó del 11,2 al 8,9 por 100 del PIB. En Estados Unidos predominaron los superávits presupuestarios, pues la oposición al aumento de los gastos públicos era fuerte y, además, la recaudación por el arancel de aduanas creció notablemente. Generalmente, el crecimiento del gasto público, particularmente en educación y obras públicas, fue mayor en los entes locales (Estados regionales y municipios), que en los gobiernos centrales, tanto en Europa como en Estados Unidos. Esto también es cierto para el surgimiento de las empresas públicas, sobre todo en los servicios públicos de red (suministro de agua, gas y electricidad, tranvías, ferrocarriles, puertos).

A partir de 1883, se pusieron los cimientos del Estado de bienestar con el surgimiento de los seguros sociales. El Estado liberal decimonónico no había establecido ningún tipo de seguridad social, lo que había contribuido a agudizar las tensiones sociales y a radicalizar los movimientos revolucionarios. Aquel tipo de Estado se había limitado a promover instituciones de la beneficencia para los menesterosos y Cajas de Ahorros para las clases trabajadoras. Las instituciones de beneficencia decimonónicas sólo atendían a los incapacitados, que tenían que demostrar que carecían de medios económicos y de capacidad para trabajar. El internamiento en esos centros estigmatizaba a los que recibían la beneficencia, entre los que se encontraban los obreros que habían sufrido los riesgos laborales típicos, como los accidentes de trabajo o la jubilación. Incluso había países en los que la recepción de ayudas benéficas privaba del derecho a voto, como sucedió en Suecia y Noruega tras las leyes de sufragio universal masculino de 1898 y 1918. Por su parte, el mercado financiero, de banca y seguros, tenía fallos ostensibles y excluía a las clases trabajadoras; de ahí el desarrollo de las Cajas de Ahorros y Montes de Piedad y de las mutuas obreras. Estas últimas fueron insuficientes para prevenir los riesgos laborales, porque sólo cubrían ciertos riesgos y carecían de una gestión profesional.

Ante la indefensión de los trabajadores frente a unos riesgos laborales previsibles, las instituciones del Estado del bienestar surgieron por la presión ejercida por los sindicatos obreros, cuyas luchas consiguieron algunas de sus reivindicaciones como la libertad sindical. También influyó el establecimiento del sufragio universal masculino, que daba el voto a los obreros y abría posibilidades electorales a los partidos socialistas. Los primeros seguros sociales, empero, fueron creados por Bismarck con dos objetivos: legitimar al Reich alemán, que gestionaba dichos seguros, y frenar el avance del Partido Socialista, que había incluido aquellos seguros en su programa. En efecto, Alemania fue el primer país en establecer el seguro de accidentes de trabajo en la industria (1871) y el seguro sanitario (1883). Los socialistas de cátedra y los economistas de la Escuela Histórica Alemana contribuyeron al surgimiento de los seguros sociales. Francia fue el primer país que introdujo el seguro de desempleo (1905). En el Reino Unido el gobierno liberal de 1908 implantó los seguros de desempleo y de jubilación; en 1909 se estableció el salario mínimo en la industria, y en 1911 se aprobó el seguro de enfermedad. Los demás países europeos introdujeron algunos de esos seguros sociales en este período. Estados Unidos tardó más, pues sólo en 1930 se estableció una ley federal sobre seguros de accidentes.

El surgimiento del Estado del Bienestar fue acompañado por la difusión del impuesto sobre la renta y la introducción de los impuestos sobre las herencias y sobre el patrimonio. Esos impuestos sobre la renta iniciales tenían unos tipos impositivos muy bajos y sólo afectaban a las ingresos más altos. El establecimiento de esta tributación personal implicó un pacto social, en el que las clases privilegiadas se mostraron dispuestas a ceder parte de sus rentas con el fin de mejorar la justicia social y asegurar el orden público, como muestra el caso del Reino Unido, donde el impuesto sobre la renta se generalizó desde 1863; tras 1907 se hizo progresivo, gravando menos a los salarios que a las rentas del capital, y desde 1910 se estableció el *supertax*, que era una contribución complementaria más progresiva. El impuesto sobre la renta progresivo, empero, se estableció por primera vez en Prusia en 1891, donde dos años después se aprobó el impuesto sobre el patrimonio; ambos son considerados los precedentes del modelo de imposición del Estado del Bienestar. En el resto de Europa, el impuesto sobre la renta se difundió a partir de la primera guerra mundial. En Estados Unidos, la ley del impuesto sobre la renta de 1894 fue declarada inconstitucional por el Tribunal Supremo; otro proyecto fue derrotado en 1898, y la Sexta Enmienda para permitir el impuesto federal sobre la renta sólo fue adoptada en 1913.

Las regulaciones del trabajo infantil y de la jornada laboral

Otro de los aspectos que definieron al Estado del Bienestar fue la regulación del mercado de trabajo, debido a las reivindicaciones de las luchas obreras. La Ley de Fábricas inglesa de 1833 prohibía el trabajo de los 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 diez años a 30 horas a la semana en las fábricas textiles;

en el resto de los sectores la legislación era más permisiva. En Prusia, hasta 1878 no fue considerado ilegal el trabajo de los niños menores de doce años. La mayor parte de los países europeos limitaron el trabajo infantil en este período. En Estados Unidos, en 1913, todos los Estados tenían leyes que prohibían el trabajo de los niños menores y limitaban la jornada de los mayores; pero el cumplimiento de esas leyes dejaba mucho que desear. En 1916, el Congreso aprobó una ley federal sobre trabajo infantil, pero dos años después el Tribunal Supremo la declaró inconstitucional; hasta 1938 no hubo una ley federal prohibiendo el trabajo infantil en Estados Unidos.

Por otro lado, en el siglo XIX las jornadas laborales eran largas. En el Reino Unido, antes de la Ley de Fábricas de 1844, la jornada laboral excedía las 12 horas. Ésta fue la primera ley que regulaba el trabajo de los adultos; reducía la jornada de las mujeres de 18 a 12 horas y prohibía su trabajo nocturno. Pero los vacíos legales permitían a los empresarios saltarse la norma fácilmente. En la mayor parte de Estados Unidos, en la década de 1890, la jornada legal de trabajo era de unas 10 horas diarias, pero los emigrantes trabajaban 16 horas. No obstante, su cumplimiento fue débil, entre otras cosas porque los jueces estaban en contra de restringir la libertad de los obreros de trabajar cuanto tiempo quisiesen. En Alemania, la media de las horas semanales trabajadas disminuyó de 75 horas en 1850-1870, a 54 horas en 1914. En 1848, el gobierno francés limitó la jornada de trabajo femenino a 11 horas diarias, pero el trabajo de los varones adultos no se reguló hasta principios del siglo XX.¹²

6.10. 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, compartiendo la experiencia de los países del sur (Bulgaria, Grecia, Portugal y Serbia). En consecuencia, España no se subió al tren de la primera globalización y perdió terreno frente al PIB per cápita de las naciones líderes (Gran Bretaña, Alemania, Francia e Italia) desde 1883. El problema no fue tecnológico sino institucional.

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. La crisis agraria se manifestó con retraso, en 1882, por el mayor proteccionismo vigente en España. Sólo se salvó la viticultura, que conoció una expansión sin precedentes, debido a las exporta-

12. Véanse Toninelli (2000), Comín y Díaz (2004), Chang (2002, 101-110), Pierson (1998), Blackburn (1997), Comín (1996b, 123-135 y 171-200), Dauntton (2001, 136-374), Bonney (1995), Carlson (1991), Hobsbawm (1999), Larsson (1993), Brownlee (1996, 9-45) y Lindert (2004, 39-188).

ciones de vinos a Francia, que estaba sufriendo la filoxera. Cuando los viñedos se recuperaron, el gobierno francés denunció el tratado de comercio franco-español, y cesaron las exportaciones españolas. Esto coincidió con la expansión de la filoxera por España y, desde 1891, cayó la producción de vino. Esta crisis agrícola y pecuaria generó un descenso de los precios y las rentas agrarias, que redujo la demanda industrial sumiendo a la industria también en la depresión. La recuperación ocurrió 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 la exportación del mineral de hierro a Gran Bretaña. La localización de esta siderurgia lejos de las minas de carbón fue posible porque los empresarios vascos aprovecharon que los barcos retornaban vacíos, para importar carbón de aquel país con fletes bajos. Esto, a su vez, contribuyó al desarrollo de la marina mercante vasca.

Al comienzo del siglo xx, el crecimiento económico se basó en los siguientes factores: el incremento de la inversión privada; el aumento de la financiación exterior, gracias a las repatriaciones de capital desde las colonias perdidas en 1898 (Cuba, Puerto Rico y Filipinas); la mayor inversión extranjera posibilitada por la estabilización de la peseta, y las remesas de los emigrantes españoles en el exterior, fundamentalmente de América Latina. Asimismo, la agricultura intensiva, en las zonas del Mediterráneo, conoció un auge apreciable, al que se unieron algunos sectores industriales, los transportes y la banca. No obstante, este crecimiento fue inferior al de los países del norte de Europa. Entre las causas destacan la insuficiente inversión pública (por el plan de estabilización de Fernández Villaverde) y la reducida demanda de consumo privado, por el pequeño tamaño del mercado.

No obstante, España no gozaba de buenas condiciones para sumarse a la segunda industrialización. Adolecía de una deficiente dotación de capital humano, como muestra la alta tasa de analfabetismo. Carecía de los recursos energéticos estratégicos (petróleo) y los que tenía eran de mala calidad y caros (carbón). Finalmente, los gobiernos no llevaron a cabo una política industrialista. Se protegieron las ramas agrícolas e industriales ya existentes, y el Estado no apoyó con decisión las empresas privadas, ni con subvenciones, ni con desgravaciones a la exportación, ni con pedidos desde el presupuesto, ni con ayudas a la investigación. Las leyes de construcción de la escuadra (1887 y 1908) no fueron suficientes y la ley de protección a la industria nacional de 1907 careció de efectos prácticos.

En España, el proteccionismo se intensificó con los aranceles de 1891 (Cánavas) y 1906 (Salvador). Tras la experiencia moderadamente liberalizadora del Arancel Figuerola (1869), el proteccionismo había comenzado a difundirse desde 1875, cuando se suspendió la aplicación de la base quinta de aquel arancel, que preveía un descenso paulatino de los aranceles, y en 1877 cuando se recargaron las tarifas arancelarias de algunos productos agrarios. En España los aranceles fueron altos y aumentaron los precios por encima de los vigentes en los mer-

cados mundiales. Al contrario de lo que sucedió en otros países, como Alemania, Suecia o Japón, en España 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 españolas 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 hacia su uso como alimento y supuso la ruina de algunos sectores productores de tintes naturales.

España, perdió el tren de la primera globalización. El alto proteccionismo impidió una reasignación de los recursos productivos y un flujo de emigrantes más intenso. Por ello, 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. Con todo, el número de emigrantes creció a partir de 1882; tanto por el efecto expulsión causado por la crisis agrícola y pecuaria, como por el factor de atracción originado por la fuerte demanda de trabajo en Cuba, debida a la abolición de la esclavitud (1880) y al auge de la producción de azúcar, y en Argentina, gracias a la expansión triguera y ganadera. En efecto, las diferencias salariales entre España y Argentina aumentaron a finales de siglo. 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. El fracaso de la industrialización y la lentitud de la transición demográfica explican aquel retraso.

Las políticas presupuestarias y monetarias y el marco institucional

Desde 1891, España fue un exportador neto de capital, debido al descenso en las importaciones de capital y el superávit de la balanza comercial. El capital no acudió a pesar de los bajos salarios, por el agotamiento de algunos recursos naturales y porque 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; su función principal era prestar al gobierno. En 1900, Raimundo Fernández Villaverde realizó una reforma tributaria que completó el sistema fiscal liberal, introduciendo la contribución sobre las utilidades de la riqueza mobiliaria, que gravaba las rentas del trabajo y del capital. España completaba la tributación liberal, cuando en Europa se estaba introduciendo el impuesto sobre la renta y otros tributos progresivos.

A finales del siglo xix, el colonialismo español era, como el inglés, de tipo defensivo; ante la pérdida del mercado interior, España buscó en Cuba, desde la

Ley de Comercio con las Antillas de 1882, la venta de productos (harina y textiles) que encontraban competencia en el mercado peninsular, a pesar de la protección arancelaria. Su nuevo colonialismo en África fue totalmente improductivo y arrojó, además de la oposición popular manifestada en la Semana Trágica de 1909, una balanza fiscal totalmente desfavorable. La financiación de dicha guerra desequilibró los presupuestos del Estado.

En 1869, se aprobó la Ley de Sociedades por Acciones, que permitió la creación de sociedades anónimas sin requerir la aprobación previa del gobierno y las Cortes. En España, el sufragio universal masculino se estableció en 1891, pero el sistema electoral era bastante imperfecto; mediante el «encasillado» el Ministerio de la Gobernación fijaba de antemano los resultados de las elecciones; es decir, decidía los candidatos que iban a ganar las elecciones en cada circunscripción electoral; el sistema caciquil controlaba los votos y los cambiaba por favores y, donde no era posible, como sucedía en la ciudades, se compraban los votos. Como en los demás países mediterráneos, hasta bien entrado el siglo xx, los funcionarios cambiaban con los gobiernos, según dictaban las normas del sistema partidista; el resultado era la masa de «cesantes» que esperaban a que su partido ganase las elecciones para volver a figurar en la nómina de la administración pública.

A comienzos de la década de 1890 se legalizaron los sindicatos y los partidos de izquierdas, lo que obligó a los gobiernos a estudiar la cuestión social (creando la Comisión de Reformas Sociales) y a la implantación de los seguros sociales, desde 1900 cuando se estableció el seguro de accidentes. En 1908, se creó el Instituto Nacional de Previsión para colaborar con las empresas aseguradoras en la implantación de los seguros sociales. Los avances de éstos fueron lentos. El seguro de retiro obligatorio no se creó hasta 1919. Por lo que se refiere a las condiciones de trabajo, una ley de 1873 prohibió el trabajo de niños menores de diez años; en 1900 se limitó la jornada de trabajo infantil y femenino de 10-14 horas a 6 horas en la industria y 8 horas en el comercio. En España, el día de descanso semanal se fijó en 1904, y la jornada de 8 horas en la industria en 1919. Pero esa incipiente legislación laboral apenas se cumplió, por la inexistencia de una inspección.¹³

6.11. LAS LECCIONES DE LA PRIMERA GLOBALIZACIÓN

Durante la primera globalización, entre 1870 y 1913, coincidieron, por una parte, la integración de los mercados internacionales de productos y de factores, y, por otra, el aumento moderado del proteccionismo y del intervencionismo del Estado, a través del presupuesto y la regulación. Aquella globalización fue posible por la revolución de los transportes y las comunicaciones, así como por los importantes avances técnicos e institucionales, característicos de la segunda re-

volución industrial. A pesar del retroceso del librecomercio, empero, las políticas económicas todavía eran bastante liberales, en comparación con las aplicadas antes de 1860 y después de 1914, por lo que no impidieron el avance de la globalización. Al contrario, desde 1870, progresó la integración de las economías europeas y de los países de nueva colonización de zonas templadas, como demuestra la convergencia de los precios de productos y factores. Este proteccionismo moderado también favoreció el crecimiento económico durante «la edad de oro del liberalismo» (de 1875 a 1914) de los países actualmente desarrollados (básicamente, Estados Unidos, Australia, Canadá, Francia, Dinamarca, Alemania, Italia, Japón, Noruega, Suecia y Reino Unido). Sobre todo porque el proteccionismo fue selectivo para determinadas industrias y fue acompañado por políticas económicas más intervencionistas que fomentaron el desarrollo de las industrias nacientes.

A pesar de ese proteccionismo arancelario, las relaciones comerciales no se colapsaron; al contrario, el comercio mundial siguió creciendo porque volvieron a firmarse los tratados comerciales, una vez pasadas las cortas guerras arancelarias provocadas por la crisis agraria. Adicionalmente, desde 1896, la inflación rebajó el proteccionismo real, pues la mayoría de los derechos arancelarios eran específicos (se pagaba una cantidad de dinero por unidad física importada). Por otro lado, el crecimiento económico se vio favorecido porque se establecieron organismos y acuerdos internacionales en las comunicaciones y en los sistemas monetarios, incluida la cooperación entre los bancos centrales para aliviar las crisis financieras. Por otro lado, la libertad de movimiento de las personas y los capitales a través de las fronteras facilitó el crecimiento económico y la globalización. Las migraciones de trabajadores fueron mucho más importantes en la primera globalización que en la actual, y los movimientos de capital fueron del mismo calibre, cuando no superior, en términos relativos. En suma, las economías estaban bastante abiertas al movimiento de mercancías, capitales y personas. En 1913, el coeficiente de apertura (comercio exterior total/PIB) alcanzó un máximo histórico, que no se recuperó hasta finales de la década de 1960.

La globalización, empero, no fue un fenómeno general ni siquiera en Europa, debido a los altos e indiscriminados aranceles que establecieron algunos países. La reinstauración del proteccionismo, tras el breve «interludio librecomercista» de la década de 1860, fue una consecuencia de la propia globalización y generó amplios debates entre sus partidarios y sus detractores. Entre los primeros se encontraban, lógicamente, los representantes de los sectores económicos que no eran competitivos internacionalmente. Entre los que se oponían al proteccionismo se hallaban, también lógicamente, los sectores que sí eran competitivos internacionalmente. En general, se establecieron alianzas entre los sectores con mayor fuerza política, que eran los proteccionistas (cerealistas, mineros y siderúrgicos en Europa; industriales y trabajadores de las industrias nacientes en el Nuevo Mundo), que lograron imponerse a los grupos más débiles políticamente, aunque económicamente fueran más competitivos (industria ligera y agricultores exportadores en Europa, y exportadores de alimentos y materias primas en el Nuevo Mundo). La protección selectiva a los sectores con futuro favoreció la industria-

13. Véanse Maluquer (2002), Carreras y Tafunell (2004, 185-221), Comín (1996b y 2001), Prados de la Escosura (2003 y 2004), O'Rourke y Williamson (2000, 119-144) y Sánchez Alonso (1995).

lización en las economías que entonces se estaban industrializando pero que actualmente son países desarrollados.

Por otro lado, el crecimiento económico y la primera globalización tampoco se vieron obstaculizados por las deficientes prácticas de «buen gobierno» existentes, entre 1870 y 1913, en los países actualmente desarrollados. Los avances institucionales fueron lentos, como es natural. Los sistemas políticos dejaban bastante que desear, desde una óptica democrática, y también la administración pública era deficiente en los países que se estaban industrializando. Un factor esencial de la globalización fue la generalización del patrón oro en los países más desarrollados. Las grandes economías asiáticas y los países de la periferia, incluida la europea, se quedaron dentro del patrón plata, adoptando de hecho un sistema fiduciario, en el que los billetes en circulación dejaron de ser convertibles en oro. La evolución de las distintas economías indica que el patrón oro, con sistema de cambios fijos, favoreció la industrialización de los países que pertenecieron al mismo. La actuación de los bancos centrales, con la excepción de Estados Unidos, fue fundamental para estabilizar las crisis financieras que, en este período, fueron globales, en el sentido de que, originadas en cualquier país con un cierto peso, se difundían al resto de las economías, debido a la amplitud del comercio internacional, de los flujos financieros y de la existencia de un patrón de cambios fijos. Los seguros sociales y los gastos del Estado del Bienestar en sanidad y educación comenzaron a constituir una red de seguridad frente al infortunio de los trabajadores, lo que redujo las pretensiones revolucionarias de los sindicatos, introdujo estabilidad en los sistemas políticos y económicos, y contribuyó a mejorar la eficiencia y la productividad de la economía, mejorando la calidad de la fuerza de trabajo y reduciendo las horas perdidas por enfermedad y por huelgas.

El avance del corporativismo (los sindicatos, las patronales, los cárteles) fue una reacción defensiva frente a la integración de los mercados internacionales y también una consecuencia del surgimiento de las grandes empresas industriales y bancarias, tras las innovaciones técnicas de la segunda industrialización. Todos esos organismos presionaron a los gobiernos para que les protegieran de la competencia exterior y de los riesgos de los mercados, de productos y laborales. De manera que el naciente Estado del Bienestar protegió a los trabajadores con los seguros sociales, pero también a las empresas con la nueva política arancelaria, industrial y agraria. La experiencia de la primera globalización muestra que ella misma engendró los mecanismos que, después de 1914, llevarían a su propia destrucción: por un lado, alteró la distribución de la renta sin compensar a los perdedores; y, por otro, provocó inestabilidad en los mercados financieros sin consolidar unas instituciones capaces de frenar las crisis financieras. En definitiva, como reacción frente a la globalización, hubo un retroceso en la política liberal, intensificado desde 1890. Como hemos visto, se instauraron unas moderadas, aunque crecientes, restricciones al comercio internacional, la emigración y los movimientos de capital. Aunque la economía internacional seguía siendo próspera e integrada, estas reacciones frente a la globalización hicieron que, desde 1896, el ritmo de convergencia real entre países se ralentizase. Lo que significa que los países que se esta-

ban industrializando crecieron más que los demás. No obstante, la integración económica internacional no se paralizó hasta la primera guerra mundial. Como se verá en el capítulo 7, la intensificación de las políticas proteccionistas e intervencionistas después de 1914 llevó a la desintegración de los mercados internacionales de productos y factores. El colapso de la globalización ocurrió con la gran depresión de la década de 1930 que, como reacción, llevó aquellas políticas proteccionistas a grados extremos que reforzaron la crisis económica.¹⁴

LECTURA RECOMENDADA

Harold James, «Introducción. El fin de la globalización y el problema de la depresión», en H. James (2004), *El fin de la globalización. Lecciones de la Gran Depresión*, Madrid, Turner, páginas 1-30.

ORIENTACIÓN BIBLIOGRÁFICA

Una síntesis analítica de la historia económica de Europa durante esta época se encuentra en el libro de Vera Zamagni (2001), *Historia económica de la Europa contemporánea*, Barcelona, Crítica, en las páginas 41-141. Las páginas 117-227 que J. Foreman-Peck (1995), *Historia económica mundial. Relaciones económicas internacionales desde 1850*, Madrid, Prentice Hall, dedica al período 1870-1913 aportan una información detallada y un excelente análisis de las relaciones económicas internacionales. Asimismo, las secciones de G. L. Fontana (2003), «El desarrollo económico de Europa en el siglo XIX», en A. Di Vittorio, A., coord. (2003), relativas a la historia económica europea entre 1870 y 1914 aportarán información complementaria a la que se incluye en este capítulo, particularmente en lo referente a las variables macroeconómicas y demográficas, a los transportes y a las actividades agrarias e industriales. Las cuestiones financieras están muy bien explicadas en Charles Kindleberger (1988), *Historia financiera de Europa*, Barcelona, Crítica, particularmente en el capítulo 14 dedicado a los «Préstamos extranjeros». Para el estudio del sistema monetario internacional del período puede consultarse B. Eichengreen (2000), *La globalización del capital. Historia del Sistema Monetario Internacional*, Barcelona, Antonio Bosch editor. Para los aspectos institucionales (Estado y empresa) serán muy útiles las partes dedicadas a este período en los libros de F. Comín (1996a), *Historia de la hacienda pública. I. Europa*, Barcelona, Crítica, y J. M. Valdaliso y S. López (2000), (2000), *Historia económica de la empresa*, Barcelona, Crítica. El trabajo de L. Prados de la Escosura (2004), «Integración internacional y atraso en España: lecciones del siglo XIX», en C. E. Lida y J. A. Piqueras, comps., *Impulsos e inercias del cambio económico. Ensayos en honor a Nicolás Sánchez-Albornoz*, Valencia, Fundación Instituto de Historia Social, estudia el caso español dentro del contexto de la primera globalización analizada en este capítulo. Para ampliar la información sobre la economía de la España de la Restauración son muy recomendables: Maluquer (2002), «Crisis y recuperación econó-

14. Véanse O'Rourke (2000), Capie (1994), Conybeare (1987), Bairoch (1989), Foreman-Peck (1994), Chang (2002, 71-76), Comín (1996b), Clark (1996), Kreutzer (1996), Garraty y Carnes (2000), Foner (1998), Kruman (1991) y James (2001, 1-30).

mica en la Restauración (1882-1913)», en F. Comín, M. Hernández y E. Llopis, eds., *Historia económica de España. Siglos x-xx*, Barcelona, Crítica, pp. 243-283, y el capítulo 4 de Carreras y Tafunell (2003), *Historia económica de la España contemporánea*, Barcelona, Crítica.