

Crecimiento, convergencia y divergencia en la primera globalización (1820-1914)

Ramon Ramon Muñoz

Con la colaboración de Marc Badia Miró y Anna Carreras Marín
en las partes dedicadas a América Latina y Asia, respectivamente.

PID_00178231



Los textos e imágenes publicados en esta obra están sujetos –excepto que se indique lo contrario– a una licencia de Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada (BY-NC-ND) v.3.0 España de Creative Commons. Podéis copiarlos, distribuirlos y transmitirlos públicamente siempre que citéis el autor y la fuente (FUOC. Fundació para la Universitat Oberta de Catalunya), no hagáis de ellos un uso comercial y ni obra derivada. La licencia completa se puede consultar en <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/legalcode.es>

Índice

Introducción	5
Objetivos	8
1. Un mundo que se industrializa con ritmos y pautas diferentes	9
1.1. La difusión de la industrialización hasta 1914	9
1.2. La Segunda Revolución Tecnológica (SRT)	13
1.3. Modelos de industrialización ochocentista en el Viejo Continente	17
1.4. Conclusión: industrialización y crecimiento económico	18
2. La primera globalización y sus determinantes	21
2.1. El crecimiento del comercio y la integración del mercado de bienes	21
2.2. La emigración en masa y la integración del mercado de trabajo	29
2.3. Los movimientos internacionales de capital	33
3. Convergencia y divergencia: algunos ejemplos desde la periferia	41
3.1. Una panorámica general	41
3.2. La independencia latinoamericana y su legado	44
3.3. Globalización, crecimiento y convergencia en América Latina	47
3.4. La persistente divergencia de Asia: China, India y la excepcionalidad de Japón	51
3.5. Consideraciones finales	58
4. La evolución de la desigualdad en el mundo: un breve apunte	60
5. Crecimiento económico y transformaciones demográficas, energéticas e institucionales en el mundo desarrollado	63
5.1. La transición demográfica	63
5.2. La transición energética en las economías industriales	67
5.3. La larga transición del feudalismo al capitalismo	69
5.4. Democratización, progreso laboral y social y mejoras en el nivel de vida	70

6. Conclusiones: los preludios de la Primera Guerra Mundial...	77
Bibliografía.....	79

Introducción

Con relación a períodos precedentes, el siglo que transcurre entre el fin de las guerras napoleónicas (1815) y el estallido de la Gran Guerra de 1914 se caracteriza por una fuerte aceleración del crecimiento de la economía mundial, tanto en lo que respecta al producto interior bruto (PIB) como al PIB per cápita. De hecho, el siglo XIX marca el inicio del crecimiento económico moderno, entendido como un crecimiento continuado del PIB per cápita a largo plazo. La importancia del fenómeno es evidente. Antes de la época contemporánea, y considerada la economía mundial en su conjunto, cualquier aumento de la producción quedaba neutralizado a la larga por un aumento similar de la población. Es lo que se ha denominado como la trampa malthusiana. Este hecho dificultaba avances significativos del ingreso por persona a largo plazo. El siglo XIX supone el fin de esta situación. Entre 1820 y 1913, la población crece más que en etapas anteriores, pero la producción todavía lo hace mucho más (tabla 1).

Un gran crecimiento de la economía mundial

Entre 1820 y 1913, de acuerdo con las estimaciones disponibles, la tasa de crecimiento anual acumulativo del PIB per cápita fue más de 25 veces superior a la del siglo XVII y cerca de 14 veces más elevada en comparación con lo que había sido durante el siglo XVIII.

Tabla 1. La aceleración del crecimiento económico en el mundo desde el siglo XIX (tasas de crecimiento anual acumulativo)

Períodos	PIB	Población	PIB por persona
1500-1600	0,3	0,2	0,1
1600-1700	0,1	0,1	0,0
1700-1820	0,5	0,5	0,1
1820-1913	1,5	0,6	0,9
1820-1870	0,9	0,4	0,5
1870-1913	2,1	0,8	1,3
1913-2008	3,1	1,4	1,7

Fuente: A. Maddison, a partir de las series disponibles en <<http://www.ggd.net/maddison/>>

La aceleración del PIB y del PIB per cápita es, no obstante, solo una parte de la historia. En el siglo XIX, el crecimiento económico estuvo acompañado de **importantes transformaciones demográficas, energéticas e institucionales**, las cuales serán analizadas en el último apartado de este módulo. Lo que ahora interesa destacar es que el aumento del ingreso per cápita también estuvo asociado a cambios muy significativos en la estructura de la economía, es decir, en la composición de la demanda, la producción, el comercio y el empleo. En la Europa del siglo XIX, uno de estos cambios fue la pérdida de peso de la producción y el empleo agrarios, mientras que en el sector industrial y en los servicios se produjo la situación inversa. Como consecuencia, antes de estallar la Primera Guerra Mundial, el sector primario ya ocupaba a menos del 50% de la población activa en un número muy considerable de países: entre

un 36 y un 46% en Francia, Alemania y los países escandinavos (excepto Finlandia), entre el 20 y el 30% en los Países Bajos, Bélgica y Suiza, y menos del 15% en el Reino Unido.

Tabla 2. El crecimiento del PIB per cápita en varias regiones del mundo durante el siglo XIX (tasas de crecimiento anual acumulativo)

Regiones	1700-1820	1820-1913	1820-1870	1870-1913
Europa occidental	0,2	1,1	1,0	1,3
Europa oriental	0,1	1,0	0,6	1,4
Antigua URSS	0,1	0,8	0,6	1,0
"Nuevas Europas"	0,8	1,6	1,4	1,8
América Latina	0,2	0,8	-0,0	1,8
Asia occidental	n/d	0,6	0,4	0,8
Asia oriental	0,0	0,3	-0,1	0,8
África	0,0	0,5	0,3	0,6
Mundo	0,1	0,9	0,5	1,3

Fuente: A. Maddison, a partir de las series disponibles en <http://www.ggdc.net/maddison/>.

Crecimiento económico y cambio estructural, pero no en todas partes por igual, ni tampoco del mismo modo. En cuanto al crecimiento económico, la tabla 2 presenta tasas de crecimiento anual acumulativo del PIB per cápita en varias regiones del mundo entre 1700 y 1913. Probablemente, lo que más puede destacarse de esta tabla es la existencia de una gran diversidad en la intensidad de este crecimiento. Durante el siglo XIX, y con relación al siglo precedente, todas las regiones aceleraron el ritmo de crecimiento, si bien no de manera homogénea. En algunos casos, como los de América Latina y Asia oriental, la primera mitad del siglo XIX significó, de hecho, un empeoramiento de la situación económica, en parte como consecuencia de elementos institucionales y políticos, los cuales serán analizados en el apartado 3. Sin embargo, la situación cambió radicalmente entre 1870-1913, especialmente en el caso de América Latina, una región que experimentó tasas de crecimiento económico más elevadas que cualquier otra parte del mundo. Considerado el siglo XIX en su conjunto, las zonas con un crecimiento más elevado del PIB per cápita fueron Europa occidental y las "Nuevas Europas", es decir, Australia, Canadá, Estados Unidos y Nueva Zelanda, países colonizados por emigrantes de la Europa noroccidental. En cambio, en buena parte del resto del mundo, y muy especialmente en Asia y África, el PIB per cápita aumentó por debajo de la media mundial y, por lo tanto, menos que en las áreas de mayor crecimiento.

Las implicaciones que se derivan de estas diferencias de intensidad en el crecimiento son muy importantes. En el siglo XIX, las diferentes regiones del mundo (y la mayoría de los países que formaban parte de ellas), lejos de converger, tendieron a divergir en términos de PIB per cápita. En otras palabras, la distan-



El siglo que transcurre entre el fin de las guerras napoleónicas y el estallido de la Gran Guerra de 1914 se caracteriza por una fuerte aceleración del crecimiento de la economía mundial.

cia entre las regiones y países que a principios del siglo XIX tenían una renta per cápita más alta y las que la tenían más baja tendió a aumentar a lo largo de los casi cien años que preceden al estallido de la Primera Guerra Mundial. Y, por lo tanto, la desigualdad en los niveles de renta per cápita entre países se incrementó. Evidentemente, esto no significa ausencia total de convergencia. Esta se produjo entre algunos países, sobre todo a partir de 1870, una cuestión que se comentará con más detalle en los siguientes apartados.

En resumen, el siglo XIX se caracteriza por la aceleración del crecimiento económico y por el cambio estructural, pero también por la existencia de un proceso de convergencia en niveles de renta entre unos cuantos países y la divergencia de la mayoría.

Además, a medida que avanzaba el siglo tuvieron lugar transformaciones en varios ámbitos. Lo que hay que preguntarse es por qué esto fue así. En la base de los hechos que acabamos de señalar se encuentran dos fenómenos esenciales para entender la economía mundial del siglo XIX: la **industrialización** y la **globalización**.

Objetivos

1. Entender cuáles son los orígenes del crecimiento económico moderno y por qué motivo lo entendemos como un crecimiento continuado del PIB per cápita en el largo plazo.
2. Analizar por qué este crecimiento económico moderno vino acompañado de importantes transformaciones demográficas, energéticas e institucionales.
3. Analizar por qué motivo se produjo en este periodo una convergencia en los niveles de renta de unos cuantos países y una divergencia en la mayoría.
4. Comprender los dos fenómenos esenciales que explican la economía mundial en el siglo XIX: la industrialización y la globalización.

1. Un mundo que se industrializa con ritmos y pautas diferentes

1.1. La difusión de la industrialización hasta 1914

Hacia 1830, el Reino Unido era el país más industrializado del mundo. La población activa industrial suponía en torno al 44% de la población británica, una proporción que no se encontraba en ningún otro país. Su volumen de producción industrial per cápita era más de tres veces superior a la media mundial. Y en ninguna parte se había desarrollado con tanta fuerza como en Inglaterra la industria moderna, es decir, la de los sectores que utilizaban nueva tecnología, mecanizaban los procesos productivos gracias al uso de nuevas fuentes y nuevos convertidores energéticos (el carbón y la máquina de vapor) y adoptaban el sistema de fábrica como forma de organizar la actividad manufacturera. La industria textil algodonera, la producción de hierro y la fabricación de maquinaria fueron los primeros sectores que se modernizaron.

Pero a lo largo del siglo XIX la **industria moderna** se fue difundiendo fuera de la isla. En este proceso de difusión geográfica de la industria, la historiografía ha tendido a distinguir dos grandes grupos de países. El primer grupo lo formarían los países que desde aproximadamente la década de 1830 empezaron a desarrollar un sector industrial moderno, gracias a la adopción de la tecnología propia de la revolución industrial. Llamados *first comers*, en este grupo acostumbra la mayoría de autores a incluir a Alemania, Bélgica, Estados Unidos, Francia y Suiza. El segundo grupo de países, también conocidos como *late comers*, lo integran los que tuvieron un inicio del proceso de industrialización más tardío y, en algunos casos, un éxito industrializador más débil. Aquí se suele situar a Escandinavia y los Países Bajos, la Europa mediterránea y la oriental y Japón, que fue el primer país no occidental en experimentar un proceso de industrialización, así como algunos de los integrantes de las "Nuevas Europas", especialmente Canadá.

Tabla 3. Niveles de industrialización per cápita en el mundo, 1830-1910

Países	1830	1860	1880	1900	1910
Estados Unidos de América	14	21	38	69	126
Reino Unido	25	64	87	100	115
Bélgica	14	28	43	56	88
Suiza	16	26	39	67	87
Alemania	9	15	25	52	85

Reino Unido 1900 = 100.
n/d: no se dispone de datos.
Fuente: Bairoch (1991, pág. 21).

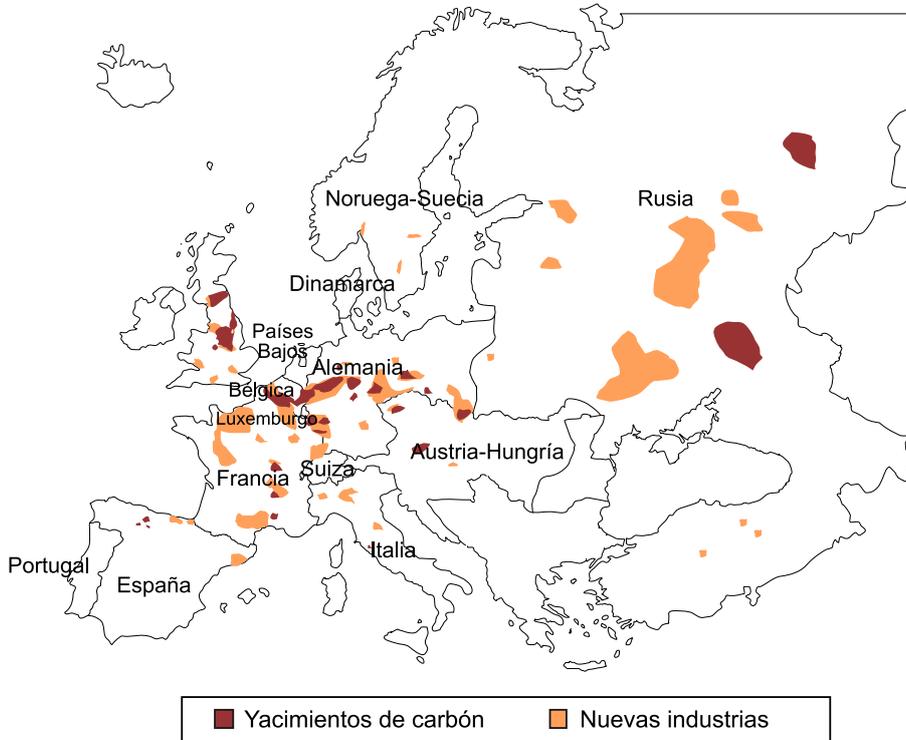
Países	1830	1860	1880	1900	1910
Francia	12	20	28	39	52
Suecia	9	15	24	41	67
Canadá	6	7	10	24	46
Dinamarca	8	10	12	20	33
Austria-Hungría	8	11	15	23	32
Noruega	9	11	16	21	31
Países Bajos	9	11	14	22	28
Italia	8	10	12	17	26
España	8	11	14	19	22
Finlandia	8	11	15	18	21
Japón	7	7	9	12	20
Rusia	7	8	10	15	20
Australia	n/d	6	8	11	19
Portugal	7	8	10	12	14
Nueva Zelanda	n/d	4	5	8	13
Rumanía	5	6	7	9	13
Serbia	5	6	7	9	12
Bulgaria	5	5	6	8	10
Grecia	5	6	7	9	10
Brasil	4	4	4	5	7
México	4	5	4	5	7
China	6	4	4	3	3
India	6	3	2	1	2
MUNDO	7	7	9	14	21

Reino Unido 1900 = 100.
n/d: no se dispone de datos.
Fuente: Bairoch (1991, pág. 21).

La tabla 3 presenta los niveles de industrialización per cápita entre 1830 y 1910 en varios países del mundo, siempre en relación con el Reino Unido. Poniendo de manifiesto los avances conseguidos en las economías que acabamos de mencionar. Pero también deja claro que en países como Brasil, México y, sobre todo, China y la India, el siglo XIX fue, en general, un período de desindustrialización o, en el mejor de los casos, de estancamiento del progreso industrializador. Los datos existentes sobre la distribución de la capacidad manufacturera mundial abundan en la misma dirección. En el año 1800, China y la India concentraban casi el 80% del potencial manufacturero del mundo. En 1913,

dicho porcentaje ya se había reducido al 46%. Las causas de este proceso se tratarán en el apartado 4. Pero una cosa parece evidente: la industrialización del mundo occidental coincidió en el tiempo con la desindustrialización de importantes áreas de la periferia mundial.

Figura 1. Regiones industriales de Europa en el año 1875



La industrialización ha tendido a analizarse como un fenómeno vinculado a los países. Para simplificar la exposición, hemos seguido esta perspectiva de análisis. Ahora bien, conviene no olvidar que la industrialización fue, fundamentalmente, un proceso regional, tanto en el Reino Unido como en el resto de los países, un fenómeno muy localizado territorialmente, en el que un número limitado de áreas concentraba la mayor parte de la industria de un país (Pollard, 1981). La concentración territorial de la industria puede obedecer a varias causas. Pero hay un hecho que se debe subrayar. La existencia de economías de escala, internas o externas a la empresa, suele reforzar las ventajas iniciales de una región industrial y actuar a favor de la concentración territorial de la industria (Marshall, 1890; Krugman 1991).

¿Por qué se inició el proceso de industrialización y arraigó más fácilmente en unos países que en otros? En un primer momento, la difusión de la industria moderna estuvo muy vinculada a la capacidad de incorporar la tecnología que había desarrollado el país líder, es decir, el Reino Unido. Por lo tanto, una dotación de factores y un marco institucional parecidos a los británicos, además de estímulos adecuados desde el lado de la demanda, facilitaban la industrialización. Ello significa que un país que hacia 1830 dispusiera de carbón tenía más facilidades para industrializarse. Lo mismo podría decirse de los países que contaban con una tradición manufacturera anterior o habían conseguido abolir el feudalismo y, por lo tanto, habían mejorado la especificación y protección de los derechos de propiedad individual, disfrutaban de una mayor libertad de empresa y disponían de mayores garantías de igualdad ante la ley. En la medida en que actuaba de estímulo a la introducción de cambios técnicos, la existencia de mercados amplios y dinámicos era un factor acelerador del proceso de industrialización. Finalmente, la **modernización de las instituciones** y de los **instrumentos financieros**, por un lado, y del **sector agrario**, por otro, igualmente podían favorecer la consolidación de la industria moderna.

En la primera mitad del siglo XIX, este conjunto de factores constituían lo que varios especialistas han considerado como prerequisites necesarios para iniciar un proceso de industrialización.

En los últimos años, algunos autores han relacionado los diferentes ritmos en el progreso de la industrialización con otro fenómeno: la evolución de los **términos de intercambio** y lo que se conoce con el nombre inglés de *dutch disease* (que podemos traducir como "enfermedad holandesa"). El concepto de términos de intercambio se utiliza para referirnos a la trayectoria seguida por el precio de un producto con relación al precio de otro y, más generalmente, a la evolución de los precios de los productos importados en un país (o región) en comparación con los precios de los productos que este mismo país (o región) exporta. El término *dutch disease* suele emplearse para explicar el proceso por el que los recursos de una economía se desplazan hacia el sector exportador, generalmente como consecuencia de un aumento de la demanda de productos primarios. Desde finales del siglo XVIII, el cambio técnico y organizativo que estaba teniendo lugar en el Reino Unido permitió reducir los precios de las manufacturas. Paralelamente, a medida que avanzaba el siglo XIX y los países de Europa occidental se industrializaban, la demanda de materias primas y alimentos disponibles en la periferia –incluida la periferia europea– no paró de aumentar. Como consecuencia, durante buena parte de 1800, el **precio de los productos primarios aumentó con relación al de los bienes manufacturados**. Ello podría haber provocado en los países de la periferia europea y, en mayor o menor medida, en otras áreas de la periferia mundial, un desplazamiento de recursos hacia la producción de bienes primarios. A partir de este mecanismo, la difusión de la industria moderna se habría retardado en las zonas afectadas por *la dutch disease*.

Ello no obstante, la difusión de la industrialización experimentó un nuevo empujón en el último cuarto del siglo XIX. Y un número cada vez mayor de países empezaron a adoptar la tecnología y los métodos de producción propios de la industria moderna. El impulso industrializador no fue nada casual y coincidió en el tiempo con cambios importantes. Uno de estos cambios hay que relacionarlo con el hecho de que cada vez había más países que eliminaban algunas de las trabas para el inicio de la industrialización. En la década de 1860 se abolieron la servidumbre y el feudalismo en Rusia, en el sur de Italia y en Japón. El otro cambio consiste en el inicio de una serie de medidas de política económica impulsoras de la industrialización. Así, a lo largo de las dos últimas décadas del siglo XIX, tal como explicaremos más adelante, la mayoría de *late comers* (y muchos otros países que no lo eran) aumentaron los aranceles a los productos manufacturados llegados del exterior, con el propósito de fomentar el desarrollo de la industria del país. En esto no hacían sino imitar lo que habían hecho muchos *first comers*, incluido el Reino Unido, en sus primeras fases de desarrollo. Finalmente, los términos de intercambio también se modificaron a lo largo de las tres o cuatro décadas finales del siglo XIX: los precios de los

productos primarios dejaron de aumentar con relación a los manufacturados. Se trata de un cambio relevante, más favorable al desarrollo de la actividad industrial. Pero la década de 1870 también estuvo marcada por una profunda transformación tecnológica: el inicio de la **Segunda Revolución Tecnológica (SRT)**, que merece un poco de atención.

1.2. La Segunda Revolución Tecnológica (SRT)

Para el período posterior a 1750, los análisis referidos al cambio técnico en perspectiva histórica distinguen **tres grandes revoluciones tecnológicas**: la primera, que se inicia en el último tercio del siglo XVIII y está asociada, sobre todo, a la introducción de la energía del vapor; la segunda, que empieza en el último cuarto del siglo XIX; y la tercera, que se inicia a lo largo de las tres últimas décadas del pasado milenio, y que hay que relacionar con las telecomunicaciones, la informática, la microelectrónica, la biotecnología y la genética. El paso de una revolución a otra se explica a partir de varios factores. En el caso de la SRT, se ha de vincular al **agotamiento de los beneficios** derivados de las tecnologías propias de la primera revolución tecnológica (PRT), que se hizo evidente a partir de la década de 1870. En este contexto, aumentó el interés por desarrollar nuevas fuentes de energía, nuevas tecnologías, nuevos sectores y nuevas formas de organizar la producción y la comercialización.

Ello dio lugar a un **nuevo paradigma tecnológico** (la SRT), en el que la **educación técnica** y el **conocimiento científico** resultaron mucho más importantes de lo que lo habían sido durante la Primera Revolución Tecnológica (PRT). En el ámbito energético, las principales novedades de la SRT fueron el petróleo y la electricidad, junto con sus correspondientes convertidores energéticos, el motor de combustión interna y el motor eléctrico. En cuanto a los sectores emergentes, la industria del acero y la química orgánica experimentaron una fuerte expansión. Lo mismo podría decirse del sector del automóvil y de la producción de electrodomésticos. La industria del automóvil, además, pronto quedaría asociada a cambios fundamentales en la organización del trabajo. En este ámbito, dos son los nombres propios y dos los conceptos que hay que destacar. El primer nombre es el de Frederick Taylor (1856-1915), que desarrolló **nuevos métodos de organización del trabajo** con el objetivo de aumentar la productividad de los trabajadores, en lo que se denominó organización científica del trabajo. El segundo es el de Henry Ford (1863-1947), que en el año 1908 introdujo la **cadena de montaje** en la industria automovilística y, de este modo, abarató el coste de producción y el precio de venta e inició la producción a gran escala de automóviles.

La **producción en masa** y la **consolidación de empresas de grandes dimensiones** son también elementos definitorios de los sectores propios de la SRT, más intensivos en capital y en los que las economías de escala tienen más importancia que en la PRT. El crecimiento de las empresas requirió la introducción de cambios en la gestión y organización empresariales, entre los que destacan la separación entre la propiedad y la dirección, la organización en de-



En el ámbito energético, las principales novedades de la segunda revolución tecnológica fueron el petróleo y la electricidad.

partamentos especializados y el desarrollo de nuevas técnicas y criterios contables. Más capacidad para aumentar la producción repercutía en un aumento de la necesidad de vender. Desde la segunda mitad del siglo XIX, los procesos de comercialización y venta también experimentaron importantes novedades. Las modernas técnicas de marketing asociadas al uso de la marca y de la publicidad avanzaron de manera rápida, mientras que en la distribución de bienes al por menor surgieron cadenas de tiendas, grandes almacenes y sistemas de venta por correo.

La electricidad y los progresos de la SRT beneficiaron a los países que hasta entonces habían sido países atrasados industrialmente. Noruega y Suecia fueron dos casos claros. Favorecidos por unos abundantes recursos hidráulicos, mucho más modernos que los de la mayoría de *late comers*, ambos países pronto utilizaron la hidroelectricidad y los motores eléctricos para mecanizar los procesos productivos y desarrollar nuevos sectores. En cierta medida, la emergencia de nuevos sectores y nuevas energías permitía alterar algunos de los prerrequisitos hasta entonces necesarios para iniciar con éxito un proceso industrial.

Pero estas mismas transformaciones también contribuyeron a provocar cambios de liderazgo entre los países en los que la industrialización había arraigado con más intensidad. En vísperas de la Primera Guerra Mundial, la producción industrial agregada de **Alemania** ya era mayor que la de Gran Bretaña, que estaba experimentando una desaceleración de su crecimiento desde las décadas finales del siglo XIX. Mientras tanto, **Estados Unidos** había alcanzado hacia 1910 un nivel de producción industrial per cápita superior al británico y al de cualquier otro país del mundo. Y también una riqueza por persona (medida a partir del PIB per cápita) más elevada que la de cualquier otra zona de la economía noratlántica o de cualquier otra parte (tabla 4).

Tabla 4. PIB per cápita en Europa y las "Nuevas Europas", 1820-1913

Países/Regiones	Niveles (en dólares internacionales Geary-Khamis de 1990)			Tasas de crecimiento anual acumulativo (%)		Niveles en relación con Estados Unidos de América (EE. UU. = 100)		
	1820	1870	1913	1820-1870	1870-1913	1820	1870	1913
Europa noroccidental								
Alemania	1.077	1.839	3.648	1,1	1,6	85,7	75,2	68,8
Austria	1.218	1.863	3.465	0,9	1,5	96,9	76,2	65,4
Bélgica	1.319	2.692	4.220	1,4	1,1	104,9	110,1	79,6
Dinamarca	1.274	2.003	3.912	0,9	1,6	101,3	81,9	73,8
Francia	1.135	1.876	3.485	1,0	1,5	90,3	76,7	65,7
Irlanda	877	1.775	2.736	1,4	1,0	69,8	72,6	51,6
Países Bajos	1.838	2.757	4.049	0,8	0,9	146,2	112,8	76,4

n/d = no se dispone de datos.

Fuente: A. Maddison, a partir de las series disponibles en <<http://www.ggd.net/maddison/>>

Países/Regiones	Niveles (en dólares internacionales Geary-Khamis de 1990)			Tasas de crecimiento anual acumulativo (%)		Niveles en relación con Estados Unidos de América (EE. UU. = 100)		
	1820	1870	1913	1820-1870	1870-1913	1820	1870	1913
Reino Unido	1.706	3.190	4.921	1,3	1,0	135,7	130,5	92,8
Suiza	1.090	2.102	4.266	1,3	1,7	86,7	86,0	80,5
Escandinavia								
Finlandia	781	1.140	2.111	0,8	1,4	62,1	46,6	39,8
Noruega	801	1.360	2.447	1,1	1,4	63,7	55,6	46,2
Suecia	819	1.359	3.073	1,0	1,9	65,1	55,6	58,0
Europa meridional								
España	1.008	1.207	2.056	0,4	1,2	80,2	49,4	38,8
Grecia	641	880	1.592	0,6	1,4	51,0	36,0	30,0
Italia	1.117	1.499	2.564	0,6	1,3	88,8	61,3	48,4
Portugal	923	975	1.250	0,1	0,6	73,4	39,9	23,6
Europa oriental								
Albania	n/d	446	811	n/d	1,4	n/d	18,2	15,3
Bulgaria	n/d	840	1.534	n/d	1,4	n/d	34,4	28,9
Hungría	n/d	1.092	2.098	n/d	1,5	n/d	44,7	39,6
Yugoslavia	n/d	599	1.057	n/d	1,3	n/d	24,5	19,9
Polonia	n/d	946	1.739	n/d	1,4	n/d	38,7	32,8
Rumanía	n/d	931	1.741	n/d	1,5	n/d	38,1	32,8
Rusia	688	943	1.488	0,6	1,1	54,7	38,6	28,1
Checoslovaquia	849	1.164	2.096	0,6	1,4	67,5	47,6	39,5
Nuevas Europas								
Australia	518	3.273	5.157	3,8	1,1	41,2	133,9	97,3
Canadá	904	1.695	4.447	1,3	2,3	71,9	69,3	83,9
Estados Unidos	1.257	2.445	5.301	1,3	1,8	100,0	100,0	100,0
Nueva Zelanda	400	3.100	5.152	4,2	1,2	31,8	126,8	97,2
Europa occidental	1.194	1.953	3.457	1,0	1,3	95,0	79,9	65,2
Europa oriental	683	937	1.695	0,6	1,4	54,3	38,3	32,0
Nuevas Europas	1.202	2.419	5.233	1,4	1,8	95,6	99,0	98,7

n/d = no se dispone de datos.

Fuente: A. Maddison, a partir de las series disponibles en <<http://www.ggd.net/maddison/>>

Sin negar la influencia de otros factores, una parte de los cambios de liderazgo que acabamos de mencionar hay que relacionarlos con el grado en que cada país consiguió desarrollar e incorporar las tecnologías y los sectores propios de la SRT. Alemania y Estados Unidos lo hicieron de una manera bastante decidida, gracias a una dotación de recursos naturales favorable y un intenso desarrollo de la enseñanza técnica y el conocimiento científico. Como consecuencia de ello, Estados Unidos se erigió en el país de la economía noratlántica – y del mundo– con una renta per cápita más elevada. Gran Bretaña representa el reverso de la moneda. Con una educación técnica menos desarrollada, el antiguo "taller del mundo" tenía, además, una estructura financiera y una organización empresarial que probablemente no se revelaron como las más adecuadas para estimular el paso hacia un nuevo modelo tecnológico. Y, quizá más importante todavía, la intensidad con que se habían implantado las tecnologías y los sectores propios de la primera revolución tecnológica (PRT) hacía más difícil la adopción del nuevo paradigma tecnológico.

Tabla 5. La ventaja comparativa revelada en el Reino Unido, Estados Unidos y Alemania, 1899 y 1913

Reino Unido		Estados Unidos de América		Alemania	
1899	1913	1899	1913	1899	1913
1. Ferrocarriles y barcos	1. Ferrocarriles y barcos	1. Maquinaria agrícola	1. Metales no ferrosos	1. Libros y películas	1. Productos eléctricos
2. Hierro y acero	2. Textiles	2. Metales no ferrosos	2. Maquinaria agrícola	2. Bienes de lujo	2. Libros y películas
3. Textiles	3. Hierro y acero	3. Productos eléctricos	3. Maquinaria industrial	3. Productos metálicos	3. Madera y cuero
4. Maquinaria industrial	4. Bebidas alcohólicas y tabaco	4. Automóviles y aviones	4. Automóviles y aviones	4. Productos químicos	4. Maquinaria industrial
5. Maquinaria agrícola	5. Maquinaria industrial	5. Maquinaria industrial	5. Productos eléctricos	5. Madera y piel	5. Productos químicos

Fuente: Elaboración propia a partir de Crafts (1989)

Los datos disponibles sobre ventaja comparativa revelada informan sobre la especialización industrial de la economía británica (tabla 5). Antes de acabar el siglo XIX, el Reino Unido estaba especializado en la exportación de barcos, ferrocarriles, hierro y productos textiles, sectores característicos de la PRT. En 1913, estas eran todavía las principales ramas en las que la industria británica mostraba una ventaja comparativa. Además, en algunas de ellas, como la de producción de barcos, mantenía el liderazgo mundial.

La situación de Alemania era muy diferente. Coincidiendo con la unificación política del país (1871), el sector industrial experimentó un fuerte desarrollo a partir de la década de 1870, sobre todo gracias al crecimiento de sectores como los de la química orgánica, el acero o la construcción de material eléctrico, intensivos en capital y que exigían empresas de grandes dimensiones para aprovechar las economías de escala. Caracterizada además por una estructura cartelizada, los bancos y el Estado jugaron un papel importante en el proceso de industrialización alemán. Los primeros financiaban al sector industrial, mientras que los poderes públicos protegían a la industria e invertían en educación. En este contexto, quizá no resulte sorprendente que **Alemania** orientara de manera decidida sus exportaciones hacia nuevos y dinámicos sectores económicos, como los **productos eléctricos** o los **químicos**.

1.3. Modelos de industrialización ochocentista en el Viejo Continente

La comparación que acabamos de efectuar pone de manifiesto un tema importante: no todos los países que se industrializaron lo hicieron siguiendo un mismo modelo. La perspectiva sobre el proceso de industrialización y su difusión ha ido modificándose a lo largo del tiempo. Los análisis más tradicionales situaban el caso británico como paradigma e interpretaban el proceso de industrialización del resto como un intento de emulación. La realidad, no obstante, era otra. Los modelos de industrialización variaron muy notablemente entre unos y otros países. La industria textil algodonera y la del hierro, cruciales en la revolución industrial inglesa, no siempre tuvieron un protagonismo tan relevante en otros lugares. La intensidad en el uso del carbón mineral como fuente de energía, central para explicar la industrialización británica, varió en otros países, dependiendo de la existencia de fuentes de energía alternativas. La intervención del Estado en el proceso de industrialización que se ha considerado relativamente moderada en el "taller del mundo", resultó clave en la industrialización de otros países.

¿Por qué siguió la industrialización modelos tan diferentes? Una respuesta a esta cuestión la dio **Alexander Gerschenkron** (1904-1978) en la que probablemente ha sido la interpretación más influyente de la industrialización europea del siglo XIX. Nacido en Odessa (Ucrania) y emigrado finalmente a Estados Unidos, Gerschenkron ingresó en 1948 en la Universidad de Harvard, donde se especializó en Historia Económica. Su principal contribución gira en torno al concepto de **retraso económico relativo** y se centra en las condiciones económicas de una sociedad en el tiempo en lo que empieza a industrializarse. Gerschenkron establece una serie de proposiciones al respecto. Señala, entre otros, que cuanto más atrasada sea una economía:

- a) mayor será el papel del Estado, que actúa como sustituto de los empresarios privados;
- b) más importante será la acción de las instituciones financieras, encargadas de movilizar un capital escaso hacia el sector industrial;

Estructura cartelizada

La estructura cartelizada aparece cuando determinadas empresas de un mismo sector acuerdan eliminar la competencia y, así, poder ejercer un poder de mercado que les permita fijar las condiciones de compra o de venta, obteniendo de este modo beneficios extraordinarios.



A comienzos del siglo XX, Estados Unidos se erigió en el país con la renta per cápita más elevada en todo el mundo.

- c) más orientada estará hacia la producción de bienes de capital, una respuesta a la carencia de demanda por parte de los consumidores;
- d) mayor será el tamaño de las empresas, en parte como consecuencia de la orientación productiva, y
- e) más propensión tendrá a importar tecnología.

Los planteamientos de Gerschenkron no siempre han encontrado confirmación. Pero, con matices y excepciones, todavía parecen muy útiles para explicar la pauta general de la industrialización europea del siglo XIX.

1.4. Conclusión: industrialización y crecimiento económico

En definitiva, a medida que avanzaba el siglo XIX aumentaba la presencia de la industria en el Viejo Continente y en algunas otras partes del mundo. El proceso no fue homogéneo ni universal. En vísperas de la Gran Guerra, la industria ya había arraigado con fuerza en algunos países. En otros, el sector industrial continuaba siendo menos importante que el agrario. Y el resto del mundo, o bien sufría un proceso de desindustrialización, o bien se mantenía todavía fuera del proceso de implantación de una industria moderna.

Tabla 6. Países con el producto interior bruto (PIB) *per capita* más elevado en el año 1913

País	PIB/cápita
1. Estados Unidos	5,301
2. Australia	5,157
3. Nueva Zelanda	5,152
5. Reino Unido	4,921
5. Canadá	4,447
6. Suiza	4,266
7. Bélgica	4,220
8. Países Bajos	4,049
9. Dinamarca	3,912
10. Argentina	3,797
11. Alemania	3,648
12. Francia	3,485
13. Austria	3,465
14. Uruguay	3,310
15. Suecia	3,073
16. Chile	2,988

Fuente: A. Maddison, a partir de las series en <http://www.ggd.net/maddison/>

País	PIB/cápita
17. Irlanda	2,736
18. Italia	2,564
19. Noruega	2,447
20. Finlandia	2,111
21. Hungría	2,098

Fuente: A. Maddison, a partir de las series en <http://www.ggd.c.net/maddison/>

Tabla 7. Países con el índice de desarrollo humano (IDH) más elevado en el año 1913

País	IDH
1. Nueva Zelanda	0,711
2. Australia	0,696
3. Dinamarca	0,660
4. Países Bajos	0,649
5. Canadá	0,646
6. Reino Unido	0,644
7. Suiza	0,643
8. Estados Unidos	0,643
9. Suecia	0,641
10. Noruega	0,631
11. Alemania	0,614
12. Francia	0,607
13. Irlanda	0,599
14. Bélgica	0,590
15. R. Checa	0,541
16. Uruguay	0,529
17. Argentina	0,511
18. Hongria	0,507
19. Austria	0,501
20. Italia	0,485
21. Japón	0,466

Fuente: A. Maddison, a partir de las series disponibles en <http://www.ggd.c.net/maddison/>

¿Qué sucedía con los países en los que la actividad manufacturera todavía era modesta en términos de crecimiento económico? Los datos existentes referidos al Viejo Continente sugieren una relación positiva entre el porcentaje de población ocupada fuera del sector agrario y los ingresos per cápita.

Dicho de otra manera, el crecimiento económico se producía en paralelo al cambio estructural y, en concreto, a la **capacidad para reasignar los recursos** desde los sectores de baja productividad relativa, como la agricultura, hacia otros de productividad más elevada, como la industria o los servicios.

Ello no quiere decir, sin embargo, que antes de 1914 la vía del crecimiento económico solo pudiera estar asociada a la industrialización. La tabla 6 relaciona los 21 países que en 1913 tenían la renta per cápita más elevada. Esta información se complementa con las estimaciones referidas al índice de desarrollo humano (IDH), que dan una perspectiva más detallada del bienestar. Incluye tanto a países del Viejo Continente como de fuera de Europa. En cuanto al PIB per cápita, en lo alto de esta lista encontramos a Estados Unidos, el país con un nivel de industrialización per cápita más elevado del mundo. En lugares destacados figuran también el Reino Unido, líder industrial del siglo XIX, así como los llamados *first comers* y algunos *late comers*. Pero también encontramos países que lograron un nivel de industrialización comparativamente débil, como era el caso de Australia, Nueva Zelanda, Uruguay o Argentina. Además, los dos primeros países citados ocupaban el primer lugar en términos de IDH. Considerados globalmente, estos eran países con abundancia de tierra y escasez relativa de mano de obra. Esta dotación factorial favoreció la producción de bienes primarios para la exportación, un proceso que permitió un fuerte crecimiento económico. Para entender este hecho es imprescindible analizar el otro fenómeno más característico de la economía del siglo XIX: la primera globalización.

Índice de desarrollo humano

Medida empleada habitualmente en la actualidad por las Naciones Unidas en sus informes de desarrollo humano en el mundo. El IDH es un índice compuesto que incluye tres componentes –el ingreso (PIB per cápita), la longevidad (esperanza de vida) y la educación (alfabetización-escolarización)– y toma valores entre un mínimo de 0 y un máximo de 1.

2. La primera globalización y sus determinantes

Consecuencia de la misma industrialización, lo que denominamos **primera globalización** fue efectivamente el otro gran protagonista en la transformación de la economía mundial del siglo XIX.

La **globalización** se puede definir de varias maneras. La mayoría de los economistas e historiadores económicos la han definido como el proceso de integración de los mercados de bienes y factores a escala mundial, un proceso que, discurrió paralelamente a un fuerte crecimiento de los movimientos internacionales de mercancías, personas y capitales.

2.1. El crecimiento del comercio y la integración del mercado de bienes

En cuanto al comercio de productos, el volumen de exportaciones mundiales aumentó a una tasa de casi el 4% anual entre 1820 y 1913, un ritmo de crecimiento superior al de períodos precedentes y también al de la producción mundial (tabla 8). Del mismo modo, las evidencias disponibles sobre el nivel de precios en varias regiones del mundo muestran efectivamente una **intensa integración de los mercados de bienes** desde antes de 1870, que continuó después de esta fecha.

Integración del mercado de bienes

Por poner dos ejemplos, durante las cuatro décadas anteriores al estallido de la Primera Guerra Mundial, la diferencia del precio del yute entre Londres (Reino Unido) y Bombay (India) se redujo en 37 puntos porcentuales y la del precio del trigo entre Liverpool (Reino Unido) y Chicago (Estados Unidos), en 42 puntos.

Tabla 8. Valor de las exportaciones mundiales a precios constantes, 1820-1998

Año	Índice	%
1820	14	1,0
1870	100	4,6
1890	219	6,0
1913	422	7,9
1929	664	9,0
1950	587	5,5
1973	3.358	10,5
1998	11.554	17,2

Números índice 1870 = 100 y porcentajes sobre el PIB mundial.
Fuente: elaboración propia a partir de Maddison (2001, pág. 363), complementado para los años 1820, 1890 y 1929 con Maddison (1995, pág. 239) y Crafts (2000, pág. 26).

¿Por qué creció tanto el comercio y también produjo un proceso de integración en el mercado de bienes? Sin negar la influencia de otros factores, la **disminución de los costes de transporte** y la **reducción de los aranceles** están

en la base de ambos hechos. En cuanto a los costes de transporte, la disminución que experimentaron es inseparable de los avances tecnológicos de la revolución industrial, sobre todo de la máquina de vapor. En el ámbito de la navegación, el barco de vapor (1807) fue la principal innovación del siglo XIX. Su difusión, sin embargo, sería lenta y puede dividirse en dos etapas. Durante la primera mitad del siglo XIX, el barco de vapor se utilizó, sobre todo, en el comercio regional y en el transporte de bienes de valor elevado, que se realizaba por ríos, lagos, mares interiores (Báltico y Mediterráneo) y canales, cuya construcción se había acelerado entre 1750 y 1850 en Gran Bretaña, Francia o Estados Unidos.

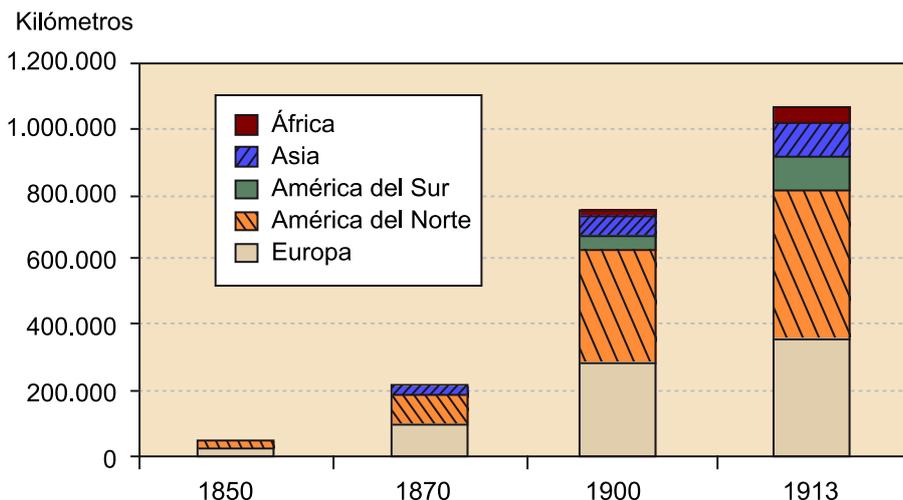
A partir de la década de 1860, el uso del barco de vapor se extendió al comercio internacional de larga distancia. En este proceso, dos son los factores que más contribuyeron. El primero se ha de relacionar con el desarrollo de una serie de **innovaciones tecnológicas**, particularmente la construcción de barcos de hierro y la máquina de vapor de doble expansión. El segundo tiene mucho que ver con la **apertura del canal de Suez** en 1869. El nuevo canal, que reducía la distancia entre Europa y Asia en unas 4.000 millas, permitía superar las dificultades de aprovisionamiento de combustible, un aspecto que había limitado el uso del barco de vapor en las rutas entre el Viejo Continente y las lejanas tierras asiáticas.

La máquina de vapor no solo se aplicó al transporte marítimo. También se aplicó al transporte terrestre. En 1814, el británico **George Stephenson** construyó la primera locomotora, y en 1825 se inauguró la **primera línea de ferrocarril** entre las localidades inglesas de Stockton y Darlington. Desde entonces, la construcción de la red ferroviaria y el uso de este medio de transporte, si bien con intensidad diferente según los países, se expandió extraordinariamente en Europa y Norteamérica, contribuyendo de este modo a la integración de los mercados interiores, al estímulo de la industria del hierro y el acero y, en general, al crecimiento económico. En 1869, Estados Unidos ya había construido una línea transcontinental, que unía la costa este con la oeste. En Europa, países como Bélgica y Gran Bretaña habían logrado densidades de la red de ferrocarriles superiores a los 90 kilómetros por cada 1.000 km² de superficie, casi cuatro veces más que la media europea y unas diez veces más que en Estados Unidos. Entre 1870 y 1910, la densidad de la red se había multiplicado por 2,8 en el Viejo Continente, casi el mismo aumento que en Bélgica (2,9), más de lo que lo había hecho el Reino Unido (1,5), pero muy por debajo del incremento experimentado en Estados Unidos (6,7), el país del mundo que tenía más kilómetros de línea férrea construidos.



El canal de Suez. En el siglo XIX el crecimiento del comercio y la integración en los mercados de bienes fue muy notable.

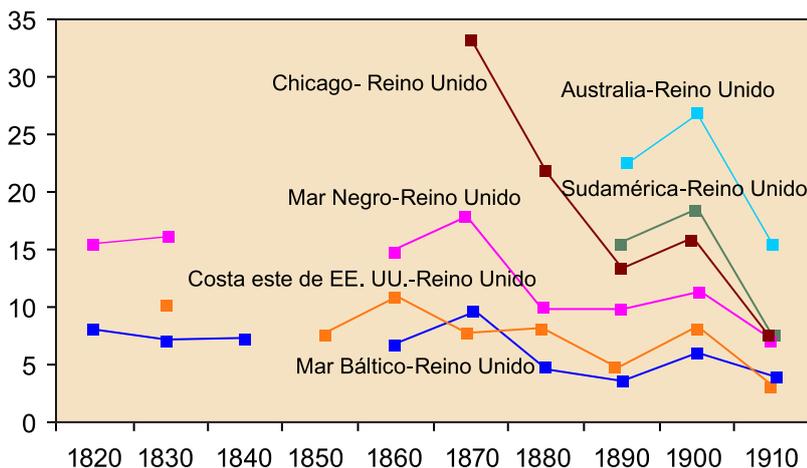
Figura 2. Evolución de la red ferroviaria en varios continentes (1850-1913)



Fuente: Rodríguez, Comtois y Slack (2009), <http://people.hofstra.edu/geotrans/eng/ch2en/conc2en/raildevel.html>, a partir de Rioux (1989).

El aumento de la red ferroviaria también fue muy intenso en América Latina, Asia (especialmente la India) y África (sobre todo Sudáfrica), en buena medida gracias a las inversiones británicas y, en segundo lugar, francesas. No obstante, hacia 1913, estas tres áreas geográficas, que contaban con el 66% de toda la población mundial, concentraban menos del 20% de toda la red ferroviaria construida en el mundo (figura 2) y tenían unas densidades de red muy por debajo de las de Europa y Estados Unidos. En la mayor parte de estas regiones, el principal objetivo del ferrocarril era conectar las zonas de producción de materias primas del interior con los puertos de embarque. Ello no significa en sí mismo un hecho negativo. En el caso de América Latina, el ferrocarril tuvo un impacto muy favorable en el crecimiento económico de la región.

Figura 3. El factor flete en el comercio internacional de trigo (1820-1910)



Precio del transporte como porcentaje del precio del trigo.
Fuente: Findlay y O'Rourke (2007, pág. 383).

No hay que insistir más. A lo largo del siglo XIX, el comercio de mercancías se pudo beneficiar de importantes avances en el **transporte marítimo y terrestre**. Y lo mismo puede decirse de la **tecnología de la refrigeración**, que desde la década de 1870 permitió la exportación a gran escala de productos perecederos, como la carne. A todas estas transformaciones hay que añadir las

referidas a las **comunicaciones**. En efecto, a finales del ochocientos ya era posible utilizar el telégrafo (Samuel Morse, 1832), el teléfono (Alexander Graham Bell, 1876) y la radio (Guglielmo Marconi, 1895) en la comunicación a larga distancia. De estas innovaciones, el telégrafo eléctrico es quizá la que merece más atención. Utilizado comercialmente desde 1837, a mediados del siglo XIX la mayoría de las ciudades de Europa y de los Estados Unidos estaban conectadas por cables telegráficos, lo que suponía la posibilidad de una comunicación prácticamente inmediata. En 1866, además, se consiguió instalar con éxito el primer cable transoceánico y, de este modo, se garantizaba una comunicación rápida entre las dos orillas del Atlántico. El tiempo en la **transmisión de noticias** se redujo espectacularmente, un aspecto muy positivo para la integración de la economía internacional. Y también para la navegación marítima, que ahora podía informarse puntualmente sobre el estado de las rutas y las posibilidades de cargamento.

En la aplicación del vapor al transporte terrestre y marítimo hay que mencionar la apertura de nuevas rutas, las mejoras en la transmisión de información a larga distancia, la reducción de los costes del transporte terrestre y marítimo (figura 3). Esta es una de las palancas de la integración de mercados y del crecimiento del comercio. La otra es la **reducción de los aranceles**. En la década de 1820, el proteccionismo dominaba prácticamente en todas partes. En Europa, solo algunos países de dimensiones reducidas, como Dinamarca y los Países Bajos, habían adoptado una política relativamente liberal. Pero, poco en poco, la situación cambió. Desde la década de 1830, la legislación arancelaria británica se volvió cada vez más librecambista, una tendencia que se reforzó a partir de 1846. Este último año, las autoridades británicas abolieron las *corn laws*, unas leyes que habían sido promulgadas en 1815 con el objetivo de proteger la agricultura del país. La misma tendencia librecambista la encontramos en otros muchos países europeos.

El año 1860 supone un nuevo paso en el proceso de apertura comercial. En enero de ese mismo año se firmaba el **Tratado Cobden Chevalier** entre el Reino Unido y Francia. Con este tratado, ambos países decidían una sustancial reducción de las tarifas arancelarias y, en el caso de Inglaterra, se permitía que muchos productos franceses se importaran libres de aranceles. Este tratado introducía la cláusula de Nación más favorecida que establecía que las rebajas que se concedían a un país se aplicarían automáticamente a países terceros. Después del Tratado Cobden Chevalier se generalizó la firma de tratados comerciales y la inclusión de la cláusula de nación más favorecida, lo que reforzaba el avance del librecambismo en el Viejo Continente.



La reducción arancelaria fue clave para poner en marcha el proceso globalizador en el siglo XIX.

Tabla 9. Niveles de protección *ad valorem* en varios países europeos hacia 1913

Países	Todos los bienes	Trigo	Manufacturas
Rusia	27,0	0,0	84,0

Derechos arancelarios como un porcentaje del valor de las importaciones.

(¹): cuando, según la fuente, los datos discrepan se ha calculado la media.; s/d: no se dispone de datos.

Fuentes: Federico y Tena (1998, pág. 96) y Bairoch (1989, pág. 76).

Países	Todos los bienes	Trigo	Manufacturas
Grecia	26,6	37,0	s/d
Portugal	24,7	prohibitivo	s/d
Bulgaria	15,1	3,0	22,0
España	14,9	43,0	37,5*
Serbia	14,8	27,0	20,0
Rumanía	12,1	1,0	28,0
Noruega	11,4	4,0	s/d
Italia	9,6	40,0	19,0*
Francia	8,8	38,0	20,5*
Suecia	8,1	28,0	22,5*
Austria-Hungría	7,0	35,0	19,0*
Alemania	6,3	36,0	13,0
Dinamarca	4,5	0,0	14,0
Suiza	4,5	2,0	8,5*
Reino Unido	4,2	0,0	0,0
Bélgica	1,4	0,0	9,0
Países Bajos	0,4	0,0	4,0

Derechos arancelarios como un porcentaje del valor de las importaciones.

(¹): cuando, según la fuente, los datos discrepan se ha calculado la media.; s/d: no se dispone de datos.

Fuentes: Federico y Tena (1998, pág. 96) y Bairoch (1989, pág. 76).

Pero este avance no sería indefinido. El proceso de apertura comercial se detuvo desde finales de la década de 1870: una reacción al mismo proceso de globalización. La reducción de los precios del transporte y la integración de los mercados mundiales acabaron provocando que los precios y las rentas en el sector agrario experimentaran una importante disminución, un fenómeno conocido como la **crisis agraria finisecular**. En este contexto, los propietarios agrarios presionaron para aumentar los aranceles de los productos importados. Y lo consiguieron especialmente donde tenían más influencia económica y política, como era el caso en el sur de Europa, Alemania o Francia (tabla 9).

Los aranceles sobre los productos agrarios no fueron los únicos que aumentaron. Lo mismo sucedió con los **productos industriales**, una consecuencia de la competencia creciente en los mercados mundiales de los productos manufacturados y de la progresiva aceptación del principio de protección de la industria naciente¹. Así, los aranceles sobre los productos industriales se incrementaron el doble o más en países como España, Italia, Suecia o Francia. En cambio, en el Reino Unido eran inexistentes y relativamente bajos en Suiza, Bélgica y, sobre todo, los Países Bajos. No es de extrañar, ya que a finales del

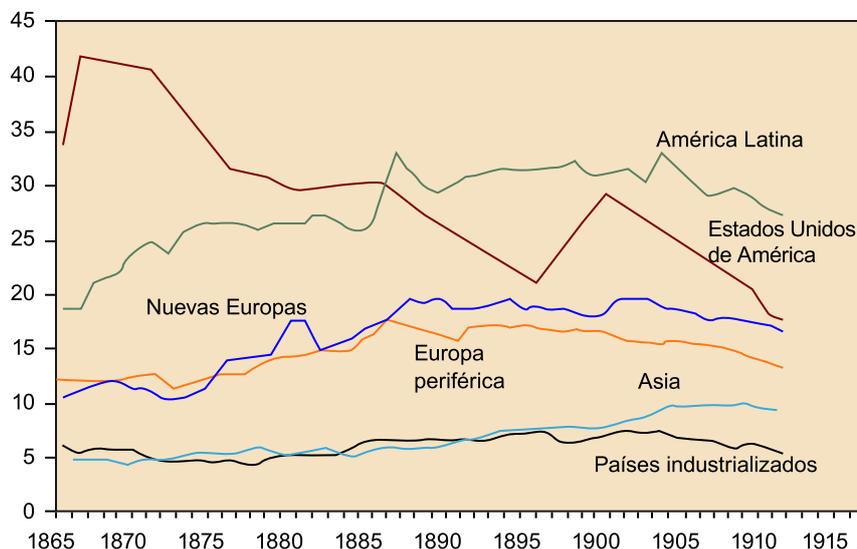
Crisis agraria finisecular

Durante el periodo de la Primera Globalización, en el último tercio del siglo XIX, la reducción de los precios del transporte y la integración de los mercados mundiales acabaron provocando que los precios y las rentas en el sector agrario experimentaran una importante disminución, un fenómeno conocido con el nombre de crisis agraria finisecular.

⁽¹⁾Protección arancelaria durante el proceso de fomento de la industria naciente. En este caso se intenta que la industria consiga suficiente dimensión, de manera que pueda ser competitiva en el mercado doméstico primero, y en el mercado internacional después.

siglo XIX, el Reino Unido era el taller del mundo, mientras que el resto de los países mencionados eran pequeños y, por lo tanto, muy dependientes del comercio internacional.

Figura 4. Los aranceles en varias regiones del mundo antes de 1914



Equivalentes *ad valorem*, valores medios regionales no ponderados.
Fuente: Coatsworth y Williamson (2004, pág. 210).

Por lo que respecta a otras áreas del mundo, la evolución de las políticas comerciales distó mucho de presentar una evolución homogénea. La figura 4 lo pone de manifiesto. El librecomercio avanzó en Asia, pero de manera impuesta desde el exterior. Entre 1842 y 1855, las potencias europeas obligaron a los países asiáticos a situar sus aranceles por debajo del 5%. Esto es lo que sucedió, por ejemplo, en China. A partir de 1842, tal como se detallará posteriormente, las potencias occidentales forzaron a este país a abrir sus puertos al exterior y a mantener unos aranceles relativamente bajos. Y lo mismo sucedió con Japón a partir de 1853, si bien en este último país los aranceles aumentaron desde finales de la década de 1890 y, sobre todo, a partir de 1911, momento en que el país consiguió una plena independencia comercial. Sin embargo, si se considera el continente asiático en su conjunto, los aranceles se mantuvieron relativamente bajos.

No se puede decir lo mismo de Estados Unidos, las Nuevas Europas y América Latina. En Estados Unidos, los aranceles se redujeron entre la década de 1840 y la guerra de Secesión (1861-1865) y lo volvieron a hacer desde principios de la década de 1870. No obstante, hacia 1913, este país todavía mantenía un nivel arancelario más elevado que los países del Viejo Continente. Australia, Canadá y, en menor medida, Nueva Zelanda también eran países en los que las políticas comerciales proteccionistas se habían abierto camino, como lo demuestra el hecho de que entre las décadas de 1870 y 1890 los aranceles aumentaron de manera importante. El fundamento de esta política comercial hay que buscarlo, en general, en la voluntad de promoción y de protección de los sectores industriales emergentes. América Latina se estaba convirtiendo en una región cada vez más proteccionista y acabaría alcanzando los mayores ni-

veles arancelarios del mundo antes de la Primera Guerra Mundial. Pero en esta región, quizás más que la promoción de la industria, lo que explica el proteccionismo es sobre todo otro hecho: las necesidades financieras. Ello convertía los aranceles (vigentes tanto en la importación como en la exportación) en un medio para obtener ingresos.

Tabla 10. La estructura del comercio mundial en 1913

Países y regiones	Participación en el comercio mundial (%)			Balanza comercial (exportaciones netas)		
	Exportaciones	Importaciones	Total	Bienes primarios	Manufacturas	Total
Reino Unido	13,1	15,2	14,2	-1,836	1,150	-686
Europa NO	33,4	36,5	35,0	-2,830	1,523	-1,307
Resto de Europa	12,4	13,4	12,9	104	-555	-451
Europa	59,0	65,1	62,2	-4,562	2,118	-2,444
EE. UU. y Canadá	14,8	11,5	13,1	559	-157	402
América Latina	8,3	7,0	7,6	936	-828	-52
América	23,1	18,5	20,7	1,495	-985	350
Oceanía	2,4	2,4	2,4	326	-361	-35
África	3,7	3,6	3,6	373	-425	-52
Asia	11,8	10,4	11,1	843	-786	57
Total	100,0	100,0	100,0	-1,525 *	-439 *	-1,964 *

NO: noroccidental (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Holanda, Noruega, Suecia); EE. UU.: Estados Unidos de América; (*) el comercio mundial no suma cero como consecuencia de deficiencias en la compilación de los flujos comerciales. Datos expresados en millones de dólares.

Fuente: Lamartine Yates (1958, págs. 226-232).

En definitiva, el proceso de apertura comercial, que en Europa había empezado a mediados del siglo XIX, se detuvo a finales de la década de 1870. El proteccionismo volvió a imponerse.

Y, como consecuencia, los aranceles crecieron prácticamente en todas partes durante las décadas de 1880 y 1890. Pero este cambio en la política comercial no interrumpió el proceso de globalización. Los costes de transporte continuaron disminuyendo y, además, se produjeron una serie de cambios que favorecieron los intercambios comerciales. Uno de los más importantes fue, sin duda, la adopción del **sistema monetario internacional** basado en el patrón oro en un número creciente de países a partir de 1870, un tema que trataremos al final de este apartado.



A pesar del crecimiento de los aranceles en las últimas décadas del siglo XIX, los costes de transporte continuaron disminuyendo y, además, se produjeron una serie de cambios que favorecieron los intercambios comerciales.

Lo que ahora conviene señalar es que la integración de los mercados de productos y el crecimiento del comercio mundial, combinados con la industrialización de Europa y Estados Unidos, acabaron impulsando una **fuerte división del trabajo**. Antes de estallar la Primera Guerra Mundial, el Reino Unido y la Europa noroccidental, que concentraban casi el 50% de todo el comercio mundial, eran exportadores netos de productos manufacturados e importadores netos de productos primarios (tabla 9). Estados Unidos y Canadá tenían una situación inversa, si bien desde finales del siglo XIX el déficit exportador de artículos industriales tendió a reducirse en términos relativos. En cambio, América Latina y Oceanía, a pesar de sus políticas de fomento de la industria, exportaban fundamentalmente alimentos y materias primas, aprovechando la fuerte demanda de productos primarios que la industrialización de Europa había originado. La situación de África y Asia era parecida, a pesar de que esta última región, lo mismo que América Latina y Oceanía, exportaba productos manufacturados por un valor muy superior al de África.

¿Confirman estas pautas comerciales la teoría estándar del comercio internacional de Heckscher-Ohlin? Las zonas con abundancia relativa de tierra y/o recursos naturales (el Nuevo Mundo, África y Asia) se habrían especializado en la producción de artículos básicos, aprovechando su ventaja comparativa. La especialización industrial del Reino Unido y Europa noroccidental sería lógica, dada la abundancia relativa de mano de obra y la acumulación de trabajo cualificado. Esta interpretación requiere, no obstante, algunos matices. En primer lugar, un análisis más detallado de los flujos comerciales muestra cómo una parte del comercio de productos manufacturados se realizaba entre los mismos países industrializados. El Reino Unido y Europa noroccidental, por ejemplo, concentraban el 73% de las exportaciones mundiales de productos manufacturados y el 33% de las importaciones mundiales de estos mismos productos. Es lo que se denomina **comercio intraindustrial**. Eso parece tener poco que ver con las dotaciones factoriales, y mucho más con la **diferenciación de productos** y la competencia **imperfecta**, tal como señala la nueva teoría del comercio internacional².

⁽²⁾Esta teoría, impulsada, entre otros, por Paul R. Krugman (1953; premio Nobel de Economía de 2008), señala que la existencia de rendimientos crecientes a escala, la diferencia de preferencias entre consumidores y la diferenciación de productos o la política económica también explican las pautas de especialización de los países en el comercio internacional.

Teoría estándar del comercio internacional de Heckscher-Ohlin

Los economistas suecos Eli Heckscher (1879-1952) y Bertil Ohlin (1899-1979; premio Nobel de Economía de 1977) dieron mucha importancia a las diferencias entre países referidas a la abundancia relativa de los factores de producción como determinantes del comercio y la especialización en los mercados internacionales. En una situación de competencia perfecta, economías constantes a escala o iguales preferencias de los consumidores, entre otros supuestos, la teoría de Heckscher-Ohlin predice que un país tenderá a exportar aquellos productos que utilicen más intensamente los factores de los que tiene una oferta relativamente abundante y viceversa.

Tabla 11. El avance del imperialismo, 1876-1913

Potencias coloniales	Superficie de las colonias (miles de km ²)		Población de las colonias (millones de habitantes)		Exportaciones a las colonias (% exportaciones totales)	
	1876	1913	1876	1913	1894-1903	1904-1913
Reino Unido	22.470	32.860	250	390	30,0	33,0
Francia	970	10.590	6	60	11,0	13,0
Países Bajos	2.020	2.020	25	50	5,0	5,0
Rusia	17.000	17.400	16	33	n. d.	n. d.
Portugal	600	2.080	2	9	n. d.	n. d.

Excluye a Dinamarca y Rusia. n. d. = no se dispone de datos.
Fuente: Beaud (1984, pág. 196), Bairoch (1989, pág. 105) y Zamagni (2001, pág. 139).

	Superficie de las colonias (miles de km ²)		Población de las colonias (millones de habitantes)		Exportaciones a las colonias (% exportaciones totales)	
	1876	1913	1876	1913	1894-1903	1904-1913
Potencias coloniales						
España	430	350	8	1	n. d.	n. d.
Alemania	---	2.940	---	12	0,3	0,6
Bélgica	---	2.360	---	7	n. d.	n. d.
Italia	---	1.520	---	2	0,3	2,0
Estados Unidos	---	310	---	12	n. d.	n. d.
Japón	---	290	---	22	3,0	8,0
Mundo *	26.500	55.400	300	570	n. d.	n. d.

Excluye a Dinamarca y Rusia. n. d. = no se dispone de datos.

Fuente: Beaud (1984, pág. 196), Bairoch (1989, pág. 105) y Zamagni (2001, pág. 139).



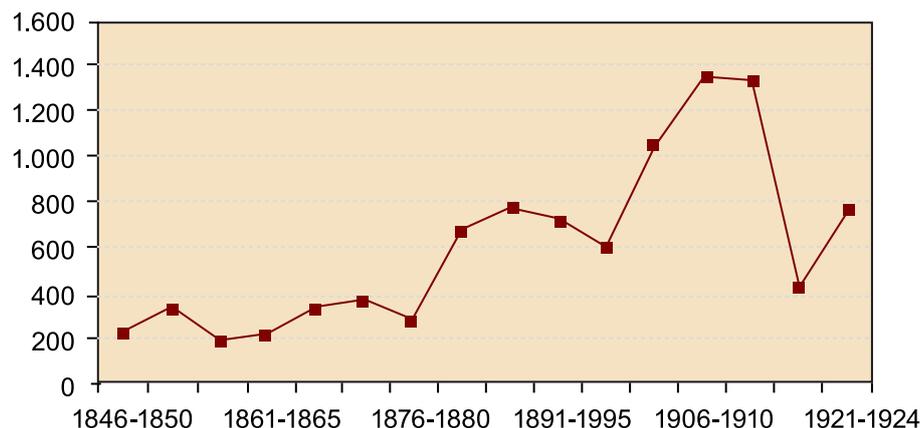
Todos los países colonizados carecían de autonomía en lo referente al establecimiento de la política comercial y económica, que defendía los intereses de la metrópoli más que los de la colonia.

En segundo lugar, las pautas de especialización comercial de finales del siglo XIX también estuvieron condicionadas por fenómenos ajenos a las predicciones de la teoría estándar del comercio internacional. Desde la década de 1870, el continente africano y buena parte de Asia fueron conquistados y se convirtieron en colonias de las potencias económicas occidentales, especialmente del Reino Unido y de Francia (tabla 11). Era la época del **imperialismo**. Las causas y las consecuencias de estas conquistas territoriales todavía continúan siendo discutidas. Pero un hecho resulta evidente: todos los países colonizados carecían de autonomía en lo referente al establecimiento de la política comercial (y económica), que defendía los intereses de la metrópoli más que los de la colonia. Y ello también influía en la orientación exportadora de los países colonizados, tal como se verá en el apartado 4.

2.2. La emigración en masa y la integración del mercado de trabajo

Si en el siglo XIX aumentó el movimiento de bienes, el de personas también lo hizo. Entre 1820 y 1915, aproximadamente, 60 millones de europeos abandonaron el Viejo Continente en dirección al Nuevo Mundo. Este no sería el único movimiento masivo de hombres y mujeres a escala intercontinental. De manera temporal o permanente, indios, japoneses y chinos también se desplazaron, en algunos casos con contratos y condiciones cercanas a la servidumbre, en dirección a zonas con escasez relativa de trabajo, que incluían partes de Asia y de África, así como los continentes de América y Oceanía. La emigración europea transoceánica es, no obstante, la que ha estado mejor documentada, y a ella nos referiremos en los siguientes párrafos.

Figura 5. Salidas de emigrantes desde Europa, 1846-1924



Medias anuales por quinquenios, en miles.
Fuente: Ferenczy y Willcox (1929, págs. 230-231).

En el análisis de la emigración europea hay un aspecto previo que llama la atención: la notable transformación que el fenómeno migratorio experimentó durante el siglo anterior al estallido de la Primera Guerra Mundial. En primer lugar, los flujos de emigrantes se aceleraron a medida que avanzaba el siglo XIX: si a mediados del siglo el número de emigrantes anuales era de unos 300.000, después de 1900 esta cifra ya había aumentado hasta un millón (figura 5). En segundo lugar, el origen y el destino geográfico de los emigrantes se ampliaron notablemente. Durante la primera mitad del mil ochocientos, el Reino Unido y, a mucha distancia, Alemania constituían el origen principal de los emigrantes, que se dirigían preferentemente a Estados Unidos y, de manera más modesta, a Oceanía. En cambio, a partir de 1880, la emigración del sur y del este de Europa, con Italia al frente, creció de manera espectacular y acabó superando a la originaria de la Europa noroccidental. **Estados Unidos** continuó siendo el destino preferente de los emigrantes europeos, aunque también **Argentina** y **Brasil** se convirtieron en importantes receptores de inmigración (tabla 11). Finalmente, los emigrantes de principios del siglo XIX eran diferentes de los de finales del mil ochocientos. En un primer momento, el grueso de la emigración estaba formado por campesinos y artesanos rurales, que emigraban en familia con el objetivo de conseguir tierra y establecerse de manera permanente en su nuevo destino. Por el contrario, hacia 1900 la mayoría de los emigrantes ya eran **hombres jóvenes y solteros**, menos formados y cualificados y con una tendencia más elevada a volver al país de origen.

Tabla 12. Emigración europea e inmigración en el Nuevo Mundo, 1851-1915 (en porcentajes)

Emigración europea por países y regiones		
Países	1851-1880	1881-1915
Reino Unido	56,8	27,7
Alemania	25,9	6,9
Austria-Hungría	2,5	13,1
Italia	2,5	24,3

(*): solo incluye las Indias occidentales británicas, Brasil y Argentina.
Fuente: Kenwood y Lougheed (1972), edición en castellano (1990, págs. 84-85).

España y Portugal	3,7	19,9
Regiones		
Europa noroccidental	91,4	42,7
Sur y este de Europa	8,6	57,3
Total	100,0	100,0
(millones)	(8,1)	(32,1)

Inmigración en el Nuevo Mundo por países y regiones		
Países	1851-1880	1881-1915
Estados Unidos	68,1	59,4
Canadá	7,2	7,1
Australia y N. Zelandia	12,2	8,3
Brasil	4,0	8,1
Argentina	3,9	11,6
Regiones		
Norteamérica	75,3	66,5
Centro y sur de América*	10,2	21,3
Total	100,0	100,0
(millones)	(11,4)	(36,6)

(*): solo incluye las Indias occidentales británicas, Brasil y Argentina.
Fuente: Kenwood y Loughheed (1972), edición en castellano (1990, págs. 84-85).

Las causas de las transformaciones descritas son muy diversas. Y no se pueden separar de lo que fueron los principales determinantes de la gran emigración europea anterior a 1914. Los expertos han destacado cuatro grandes grupos de factores. El primero puede relacionarse genéricamente con la existencia de **factores de expulsión** (*push factors*) en el país de origen y **factores de atracción** (*pull factors*) en el país de destino, generalmente vinculados a las condiciones económicas. En este sentido, un hecho resulta incontrovertible: en el siglo XIX los salarios eran más bajos en el Viejo Continente que en la otra orilla del Atlántico o en Oceanía. Por ejemplo, en la década de 1870 el salario real de un trabajador británico era menos del 60% de lo que percibía un trabajador del Nuevo Mundo (figura 6). En buena medida, esta diferencia se explica por el hecho de que el factor trabajo era relativamente escaso en las zonas de inmigración. Pero esta explicación no resulta suficiente. En algunos países europeos, la diferencia salarial con América o con otras zonas demandantes de trabajo era más alta que las que hemos señalado para el Reino Unido y, en cambio, la tasa de emigración era comparativamente modesta. Ello nos obliga a considerar otras posibles explicaciones del fenómeno migratorio.



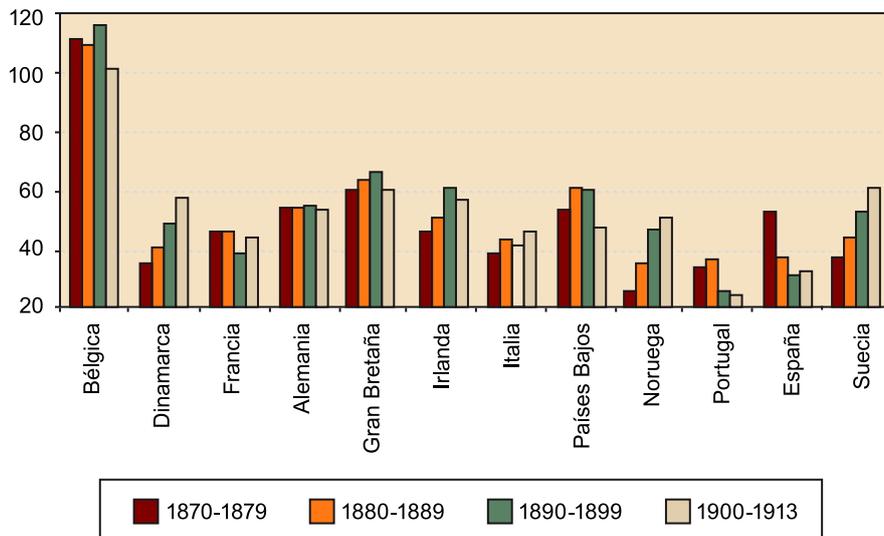
Entre 1820 y 1915, aproximadamente, 60 millones de europeos abandonaron el Viejo Continente en dirección al Nuevo Mundo.

El segundo grupo de determinantes de la emigración se ha de vincular al **nivel de renta de los potenciales emigrantes**. De hecho, unos ingresos muy reducidos podían acabar haciendo imposible el pago del coste del pasaje. Por lo tanto, la progresiva reducción del precio del transporte marítimo pudo ayudar a superar este tipo de restricciones. Pero no solo esto. El nivel de desarrollo económico de un país (y de una región) también influía en el fenómeno migratorio. La industrialización tenía, asimismo, otra dimensión: implicaba romper el vínculo con la tierra, hacía aumentar la dependencia de un salario y, a la larga, podía aumentar la propensión a la movilidad, incluida la emigración hacia el exterior.

Italia

El caso de Italia es un buen ejemplo. Con un PIB per cápita inferior al de los vecinos del norte, la emigración italiana, tanto en términos absolutos como con relación a la población, fue comparativamente modesta hasta las décadas finales del siglo XIX. A partir de entonces, la salida de emigrantes se aceleró, coincidiendo con la difusión de la industrialización y el crecimiento de la renta per cápita en el país.

Figura 6. Diferencias entre el salario real en Europa y los países de destino de los emigrantes europeos. 1870-1913



Cadena migratoria

En la década de 1870, el 40% de los noruegos emigraron con un billete pagado por anteriores emigrantes. Durante la década de 1880, este porcentaje se elevó al 50% en el caso de los suecos.

Países de destino = 100.
Fuente: O'Rourke y Williamson (1999, pág. 126).

El tercer determinante se ha de relacionar con lo que habitualmente se denomina "**cadena migratoria**". Las restricciones impuestas por un nivel de ingreso demasiado bajo también podían superarse gracias al apoyo de amigos y familiares emigrantes, que podían ayudar a financiar el coste del viaje de los futuros emigrantes, además de ofrecer información básica a familiares y conocidos. Por lo tanto, la existencia de una emigración anterior contribuía al aumento de la emigración futura.

El cuarto determinante es el **crecimiento demográfico**. En el siglo XIX, la mayoría de los países del Viejo Continente europeo se encontraban en plena transición demográfica, de la cual hablaremos en el apartado 5. Su consecuencia final fue la aceleración del crecimiento natural de la población europea a lo largo del siglo anterior a 1914. Este crecimiento no solo influía sobre el mercado laboral y los salarios, sino que también hacía aumentar la oferta de hombres jóvenes, generalmente más propensos a la movilidad laboral.

En resumen, el fenómeno migratorio estuvo condicionado por varios factores. La combinación de diferencias salariales en las dos orillas del Atlántico, el crecimiento demográfico y el cambio estructural en el Viejo Continente hizo aumentar la emigración, un fenómeno que se reforzaba gracias a la existencia de una cadena migratoria. Inicialmente, fueron las economías más ricas las que generaron un mayor número de emigrantes, pero otras zonas menos desarrolladas se fueron añadiendo al fenómeno de la emigración masiva a medida que mejoraba el ingreso per cápita de sus habitantes.

Transición demográfica

La transición demográfica puede definirse como el paso de un régimen demográfico antiguo, con altas tasas de natalidad y mortalidad, a un régimen demográfico moderno, que se caracteriza por todo lo contrario. El modelo de transición demográfica acostumbra a distinguir dos grandes fases centrales entre el inicio y el final de la transición. En la primera, las tasas de natalidad suelen mantenerse elevadas, mientras que la mortalidad empieza a disminuir. Ello supone un fuerte aumento del crecimiento natural de la población. En la segunda, las tasas de mortalidad continúan bajando y además se inicia la reducción de las de natalidad, lo que comporta una desaceleración del crecimiento natural.

¿Qué consecuencias tuvo la globalización del mercado de trabajo? La fuerte emigración del siglo XIX favoreció la convergencia salarial entre ambos lados del Atlántico: los salarios reales crecieron en todas partes, pero lo hicieron con más intensidad en Europa, especialmente en Escandinavia, Irlanda e Italia (figura 6). Estos países también convergieron, en lo que respecta a los salarios reales, con las economías más avanzadas del momento (Reino Unido y Estados Unidos) y en el caso de Irlanda e Italia, también lo hicieron como consecuencia, sobre todo, de la fuerte emigración. En el Nuevo Mundo, los salarios reales continuaron creciendo. Pero no del mismo modo en todas las categorías profesionales. En el país de destino, los inmigrantes tendieron a ocupar trabajos que exigían poca cualificación. Como consecuencia, las diferencias salariales entre los trabajadores cualificados y los que lo estaban menos aumentaron. En este contexto, los gobiernos de algunos países receptores empezaron pronto a introducir ciertas limitaciones a la inmigración, especialmente a la procedente de China. Antes de 1914, los países que promulgaron leyes de control de la inmigración fueron Estados Unidos (1882 y 1907), Canadá (1885) y Australia (1901).

2.3. Los movimientos internacionales de capital

Como en el caso de las mercancías y el mercado de trabajo, los movimientos internacionales de capital aumentaron de manera muy intensa y el mercado de capitales experimentó una creciente integración desde la segunda década del siglo XIX. Las estimaciones disponibles muestran que el valor de los activos que los países tenían en el exterior pasó del 7% del PIB en el año 1870 al 20% en el año 1914. Al frente de los países con saldo acreedor se situaba el Reino Unido, que había conseguido acumular mucho ahorro y convertido la

City de Londres en el centro financiero del mundo. En 1914, el antiguo "taller del mundo" concentraba el 43% de las exportaciones mundiales de capitales, a mucha distancia de Francia (20%) y, todavía más, de Alemania (13%). La mayor parte de estas inversiones iban hacia el Nuevo Mundo o a la periferia europea, en proporciones diferentes según el país inversor. Los británicos preferían invertir en el continente americano y en Australia. Por el contrario, los franceses y alemanes orientaban sus inversiones preferentemente hacia las zonas menos desarrolladas del Viejo Continente (tabla 13).

Tabla 13. Movimientos internacionales de capital hacia 1914: países y regiones

Parte 1: Exportadores e importadores de capital en 1914 (%)							
Países exportadores de capital (Total = 100)				Regiones importadoras de capital (Total = 100)			
Reino Unido	43	Bélgica	12	Europa	27	Asia	16
Francia	20	EE. UU.	7	Norteamérica	24	África	9
Alemania	13	Otros	5	Latinoamérica	19	Oceanía	5
Parte 2: Distribución de las inversiones exteriores del Reino Unido, Francia y Alemania, 1913-1914 (%)							
	Reino Unido		Francia		Alemania		
• Europa periférica	5,5		54,4		42,6		
• Europa desarrollada	0,4		3,3		7,2		
• Europa (no especificado)	0,5		3,3		5,5		
Total Europa	6,4		61,1		53,2		
Norteamérica y Oceanía	44,8		4,4		15,7		
América Latina	20,1		13,3		16,2		
Asia y África	25,9		21,1		12,8		
Otros (no especificado)	2,8		0,0		2,1		
Total	100,0		100,0		100,0		

Fuente: Kenwood y Loughheed (1972), edición en castellano (1990, págs. 54-55); O'Rourke y Williamson (1999, pág. 229).

La pregunta que hay que formular es por qué los mercados de capital estaban cada vez más integrados y, sobre todo, por qué aumentaron tanto los movimientos internacionales de capital. Sin dejar de lado otras posibles explicaciones, como mínimo es necesario mencionar tres factores principales:

- a) la mejora de las comunicaciones;
- b) la adopción generalizada del sistema monetario basado en el patrón oro;
- c) la existencia de diferencias en la tasa de rendimiento del capital entre los países que disponen de ahorro acumulado y los que necesitan importar capital para cubrir sus necesidades internas.

El primero de los aspectos citados (la mejora de las comunicaciones) ya lo hemos tratado anteriormente. Lo único que ahora interesa subrayar es que dicha mejora permitió un acceso muy rápido a la información. Ni que decir tiene que eso les permitía a los inversores un mayor control sobre las inversiones realizadas en el exterior.

El segundo de los factores mencionados (la adopción del sistema monetario basado en el patrón oro) precisa, en cambio, de más explicaciones que, como mínimo, respondan a tres preguntas básicas:

- 1) ¿Qué implicaba adoptar el sistema monetario del patrón oro?
- 2) ¿Por qué lo adoptaron un número tan elevado de países?
- 3) ¿Cuál era la lógica del funcionamiento de este patrón monetario?

La primera de las preguntas se puede responder de manera relativamente rápida. Los países que adoptaban el patrón oro se comprometían a garantizar que el dinero que circulaba en el interior del país, en forma de billetes o moneda metálica, fuera convertible en oro a un tipo de cambio fijo. De este modo, el metal áureo se convertía en la base del sistema monetario. Antes de 1870, solo un grupo muy reducido de países tenían sistemas monetarios basados en el oro, entre los cuales destacaba el Reino Unido, *de facto* en el patrón oro desde principios del siglo XVIII. El resto de los países tenían sistemas monetarios basados únicamente en la plata (monometálicos plata), indistintamente en la plata y el oro (bimetálicos) o sin ninguna vinculación a un metal de referencia (fiduciario).

Acceso rápido a la información

La instalación en 1866 del cable submarino redujo el tiempo que las noticias tardaban en llegar entre Londres y Nueva York de tres semanas a un día.

Figura 7. La adopción del sistema monetario del patrón oro por períodos y países

					Ecuador (1898)	
					India (1898)	
			Estados Unidos (1879)		Japón (1897)	Bulgaria (1906)
			Francia (1878)	Brasil (1888)	Rusia (1897)	Siam (1908)
			Uruguay (1876)	Egipto (1885)	Costa Rica (1896)	Bolivia (1908)
	Portugal (1854)		Holanda (1875)	Grecia (1885)	Chile (1895)	México (1905)
	Canadá (1854)		Suecia (1873)	Italia (1884)	Austria-Hungría (1892)	Filipinas (1903)
Reino Unido (1816)	Australia (1852)	Argentina (1867)	Alemania (1871)	Imperio otomano (1881)	Rumanía (1890)	Perú (1901)
Antes de 1850	1850-1859	1860-1869	1870-1879	1880-1889	1890-1899	1900-1909

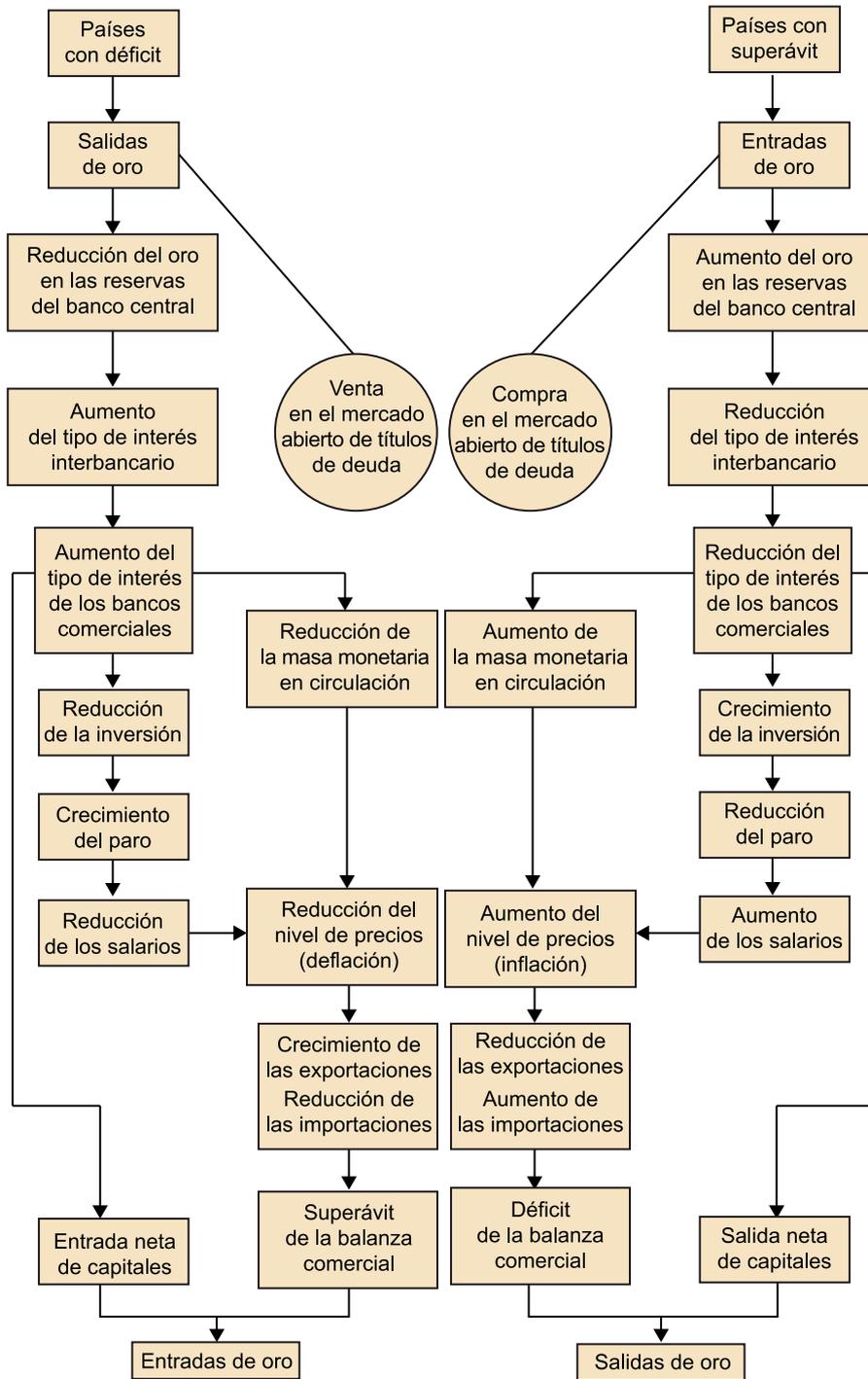
Fuente: Marichal (2010, pág. 392)

Esto nos lleva a la segunda cuestión que señalábamos: ¿por qué se convirtió el patrón oro a partir de 1870 en el sistema monetario preferido por un número tan elevado de países? Las razones son diversas. Pero la existencia de **externalidades de red**, que no es otra cosa que **adoptar las decisiones que toma la mayoría**, tuvo un papel muy importante. En 1871, las autoridades de Alemania, la segunda potencia industrial de Europa, decidieron crear una nueva moneda y adoptar un nuevo patrón monetario: el marco y el sistema de patrón oro. Alemania no hacía sino seguir al Reino Unido, que era el líder económico mundial. Progresivamente, los socios comerciales y financieros de estas dos potencias decidieron adoptar el mismo patrón monetario con el objetivo de simplificar el comercio y facilitar la entrada de capitales. En cambio, para los países periféricos, la adopción del patrón oro tenía otro objetivo: intentaba **generar confianza** entre los inversores extranjeros.

El funcionamiento real del sistema de patrón oro (el tercero de los aspectos que es necesario mencionar) ha sido un aspecto muy polémico. El mantenimiento de la convertibilidad con el oro al tipo de cambio establecido era la prioridad básica para los países que adoptaron este sistema monetario. Y ello solo era posible si se mantenían reservas suficientes de oro, lo que quería decir que había que evitar desequilibrios externos continuados. Las formulaciones iniciales sobre el funcionamiento del patrón oro señalaban la existencia de unos mecanismos que tendían a reequilibrar los posibles déficits externos. Por ejemplo, cuando un país experimentaba un déficit comercial perdía oro en forma de metal o moneda. Eso hacía disminuir la masa monetaria en circulación en el país deficitario y, de acuerdo con la teoría cuantitativa del dinero³, también los precios interiores. Pero gracias, precisamente, a este hecho, los productos del país deficitario se acababan volviendo más competitivos en el exterior, lo que hacía aumentar las exportaciones y disminuir las importaciones hasta que desaparecía el desequilibrio inicial. Lo contrario sucedía con el país que había experimentado un superávit comercial.

⁽³⁾En esta teoría se relaciona, de manera directa, el valor de las transacciones que se realizan en una economía, que tiene que ser igual a la cantidad de dinero existente en dicha economía, multiplicado por el número de veces que el dinero se mueve. La fórmula que lo resume es la siguiente: $P \times Y = M \times V$.

Figura 8. Las políticas de ajuste en el sistema monetario del patrón oro



Fuente: Departamento de Historia e Instituciones Económicas (2006, pág. 71).

La realidad, no obstante, era más compleja. Los **bancos centrales**, mediante la modificación del tipo de interés y otros mecanismos complementarios, también influían en el funcionamiento del patrón oro (figura 8). Así, un aumento del tipo de interés en un contexto de déficit de la balanza de pagos tendía a restringir el crédito interior y, al mismo tiempo, hacía más atractiva la llegada de capital procedente del exterior. Ambos hechos acababan teniendo un efecto evidente: frenaban las pérdidas de oro y tendían a reequilibrar la situación exterior de un país. La disminución del tipo de interés en un contexto de

superávit de la balanza de pagos provocaba evidentemente los efectos contrarios. En cualquier caso, se consideraba que los países que actuaban de la forma señalada seguían las reglas del juego.

Pero lo cierto es que las autoridades monetarias no siempre eran fieles a estas reglas. En cambio, conseguían que las balanzas de pagos tendieran al equilibrio y, además, lo hacían sin que se produjeran grandes movimientos de oro entre países. Esto solo puede explicarse si se tiene presente que el patrón oro "era una institución construida socialmente, cuya viabilidad dependía del contexto en el que funcionaba" (Eichengreen, 1996, pág. 42). Un aspecto esencial es que los agentes económicos no ponían en entredicho que los gobiernos y las autoridades monetarias, al menos en las economías más desarrolladas, tuvieran como prioridad máxima **mantener la convertibilidad**. Tampoco dudaban de que estas autoridades tomaran todas las medidas necesarias para asegurarlo, incluida, por ejemplo, la del aumento del tipo de interés. El contexto histórico lo facilitaba. Entre finales de los siglos XIX y principios del XX, y a pesar de los avances conseguidos, el **derecho de voto todavía no se había extendido a la mayoría de la población**. Como consecuencia, las mujeres y un porcentaje muy respetable de la clase trabajadora masculina no podían influir en la política monetaria de la mayoría de los países que habían adoptado un sistema monetario basado en el patrón oro. En estas circunstancias, las autoridades monetarias tenían más facilidad para tomar decisiones sobre el tipo de interés, aunque ello pudiera acabar provocando una restricción del crédito y un aumento del paro. Pero lo más interesante de todo es que el mismo convencimiento sobre el mantenimiento de la convertibilidad, al menos en los países más desarrollados, predisponía a los agentes económicos a actuar de tal manera que podían acabar evitando la necesidad de adoptar las medidas previstas en caso de pérdidas momentáneas de oro.

Además de la convertibilidad, otros elementos permiten explicar el buen funcionamiento del mecanismo de ajuste del sistema de patrón oro. El primero es la existencia de un nivel relativamente elevado de **colaboración y cooperación entre gobiernos y bancos centrales**, que se concretaba en forma de préstamos de oro de un banco a otro durante coyunturas puntuales de crisis. El segundo hace referencia a la buena marcha de la economía internacional, en la que el Reino Unido jugaba un papel central. Su moneda, la libra esterlina, estaba considerada tan buena como el oro y, por lo tanto, hacía que el sistema pudiera funcionar con menos oro del realmente necesario. Su mercado permanecía abierto al mundo y el exceso de importaciones se compensaba con los ingresos obtenidos por las inversiones exteriores, el transporte marítimo y los servicios financieros. Los británicos, como ya se ha comentado, exportaban grandes cantidades de capital al Nuevo Mundo y, junto con otros países industriales, importaban de allí alimentos y materias primas, lo que favorecía los ajustes de las balanzas de pagos de estas áreas. Dicho esto, no es menos cierto que los beneficios que podían derivarse de la adopción del patrón oro iban a parar, sobre todo, a los países del centro de la economía mundial y raramente a los países periféricos. Estos últimos contaban con sistemas banca-



El buen funcionamiento del mecanismo de ajuste del sistema de patrón oro se debía, entre otras razones, a la existencia de un nivel relativamente elevado de colaboración y cooperación entre gobiernos y bancos centrales.

rios y financieros menos desarrollados. Sus exportaciones dependían mucho de unos pocos productos primarios, que, además, tenían unos precios muy volátiles. Todo ello hacía más difícil el mantenimiento de la convertibilidad.

Desde la década de 1870, el **patrón oro** fue el sistema monetario adoptado por un número muy elevado de países y por casi todos los que habían logrado un elevado nivel de desarrollo económico. Este era un **sistema de tipo de cambio fijo**, que ofrecía confianza a los inversores porque eliminaba los riesgos derivados de las fluctuaciones de los tipos de cambio y, en consecuencia, facilitaba los movimientos internacionales de capitales.

Ahora bien, para entender mejor los flujos internacionales de capital hay que mencionar un tercer factor: la existencia de **diferencias en la tasa de rendimiento del capital** entre los países que disponen de ahorro acumulado y los que necesitan importar capital para cubrir sus necesidades internas. En efecto, si a lo largo del siglo XIX aumentaron tanto las inversiones exteriores fue porque existían crecientes oportunidades de ganancia. En última instancia, las inversiones se realizaban e iban allá donde parecía que pudiera obtenerse un mayor beneficio. Las inversiones británicas, por ejemplo, se dirigían fundamentalmente a regiones con abundancia de tierra y recursos naturales, muy orientadas a la producción y exportación de alimentos y materias primas, en las que era necesario construir las infraestructuras básicas. De hecho, las inversiones británicas se dirigieron, en una proporción muy elevada (70%), a la construcción de infraestructuras urbanas y de transporte, entre las que destacan las ferroviarias, que representaban el 40% de la cartera de inversión exterior británica. La inversión en minas, en cambio, solo suponía el 12%. Por otro lado, las regiones receptoras de capital británico eran, además, destino de fuertes contingentes de inmigrantes y se caracterizaban por tener unas tasas de natalidad relativamente elevadas. Estos hechos favorecieron la salida de capital desde el Reino Unido hacia Argentina, Australia, Canadá o Estados Unidos, donde residían familias que se caracterizaban, entre otras cosas, por tener un número relativamente elevado de hijos y, por lo tanto, una propensión a ahorrar comparativamente más baja. Los países del Nuevo Mundo mantenían, de hecho, una tasa de dependencia superior a la del Reino Unido, es decir, la proporción de población económicamente dependiente (personas menores de 15 años y mayores de 65 años) con relación a la económicamente activa (generalmente hombres y mujeres de 15 a 65 años) era comparativamente más elevada.

3. Convergencia y divergencia: algunos ejemplos desde la periferia

3.1. Una panorámica general

La difusión de la industrialización, la expansión del comercio y el aumento de la inversión exterior ofrecían grandes oportunidades de crecimiento económico. No todos pudieron (o supieron) aprovecharlas del mismo modo. Por eso, el crecimiento económico fue mayor en unas partes de nuestro planeta que en otras. Este es un hecho que ya hemos mencionado en las primeras páginas de este módulo. Pero ahora es el momento de dedicarle más atención. La mayoría de estudios señalan que las décadas anteriores al estallido de la Primera Guerra Mundial se caracterizaron por un **aumento de la divergencia económica entre países**. La manera como se define y se mide el fenómeno de la convergencia económica puede influir en los resultados y en las conclusiones finales. Pero lo cierto es que, durante el siglo XIX, la diferencia de los ingresos por persona entre los países más ricos y los más pobres no dejó de aumentar: entre 1820 y 1913, la diferencia del PIB per cápita entre Europa occidental y las Nuevas Europas, por un lado, y África, por otro, pasó de 3:1 a 9:1. También es cierto que a lo largo del ochocientos la dispersión del PIB per cápita entre países fue creciente: el coeficiente de variación de la renta per cápita entre todos los países del mundo era del 51% en el período 1820-1870 y aumentó al 79% durante los años que van de 1870 a 1913.

Convergencia económica

La literatura sobre crecimiento económico acostumbra a dar dos significados diferentes al concepto de convergencia. El primero es el de beta (β) convergencia, mientras que el segundo significado es el de sigma (σ) convergencia. Puede hablarse de β -convergencia si las economías con bajos ingresos per cápita crecen más que las que son más ricas, es decir, si existe una relación inversa entre la tasa de crecimiento del PIB per cápita y el nivel inicial de este. Por otro lado, se produce σ -convergencia cuando la dispersión y desigualdad del PIB per cápita entre grupos de economías tiende a reducirse en el tiempo.

Pero el aumento de la divergencia global esconde otro fenómeno: la existencia de un proceso de convergencia entre un grupo de países cada vez más amplio que estaban reduciendo distancias con las economías líderes en términos de ingresos reales por persona. Esos países eran los que constituían el llamado **club de la convergencia**. Señalar con exactitud cuáles eran los países que formaban parte de él no resulta una tarea fácil, y una vez más hay que decir que ello depende en una buena medida de los criterios adoptados en la definición (y cuantificación) del concepto de convergencia. No obstante, pueden señalarse algunos hechos importantes:

1) El club de la convergencia se amplió sustancialmente a medida que avanzaba el siglo XIX. Si antes de 1870 incluía un número relativamente reducido de países, parece que el número de "socios" del "club" se incrementó después de dicha fecha hasta superar, según algunas estimaciones, la cincuentena (figura 9).

2) En vísperas de la Primera Guerra Mundial, el club de la convergencia estaba formado mayoritariamente por países del Viejo Continente y del Nuevo Mundo. En cambio, las economías del continente africano y del asiático tenían una presencia muy reducida. Los casos de Sudáfrica y Japón son quizá los ejemplos más destacados (y casi únicos) que pueden citarse.

3) Después de 1870, el proceso de convergencia parece haber sido particularmente intenso en el caso de los países escandinavos, de algunas economías de la Europa central y oriental y de las repúblicas latinoamericanas, particularmente Argentina. En este sentido, todo parece indicar que se produjo un proceso de convergencia en el interior de la economía del Atlántico, en términos de PIB per cápita y, muy especialmente, de salarios reales.

Figura 9. Convergencia y divergencia del PIB per cápita entre países, 1870-1913. El club de la convergencia, 1870-1913



Fuente: Földvári y Jan Luiten van Zanden (2009, pág. 127).

A la vez que crecía la distancia entre los países más ricos y los más pobres se ampliaba también el club de la convergencia. No son tendencias contradictorias. Muestran el impacto de los dos fenómenos que en buena medida determinan la marcha de la economía ochocentista: por un lado, la **industrialización** y su lenta y desigual difusión en el mundo, por otro, la **globalización** y su impacto asimétrico en la economía mundial.

Tabla 14. Evolución del índice de desarrollo humano en el mundo, 1870-1910

	Niveles		Tasas de crecimiento	Distancia con relación a los niveles de la OCDE			
	1870	1910		Absoluta		Relativa	
Regiones	1870	1910	1870-1910	1870	1910	1870	1910
OCDE	0,180	0,305	1,20	0,00	0,00	1,0	1,0
Europa central y oriental*	0,074	0,141	1,50	0,11	0,16	2,4	2,2
América Latina	0,044	0,106	2,10	0,14	0,20	4,1	2,9
Asia**	0,024	0,032	0,70	0,16	0,27	7,5	9,5
África	0,020	0,030	0,50	0,16	0,28	9,0	10,2
Mundo	0,064	0,115	1,40	0,12	0,19	2,8	2,7

(^{*}): incluye Rusia; (^{**}): excluye Japón.
Fuente: Prados de la Escosura (2010).

¿Sucedió lo mismo en el nivel de vida de los asiáticos y africanos que en el de los europeos y americanos durante el siglo XIX? Uno de los indicadores que más se ha utilizado para captar la evolución del nivel de vida es el **índice de desarrollo humano (IDH)** que, como ya se ha comentado, se construye a partir de variables económicas, demográficas y culturales. Entre 1870 y 1913, la tasa de crecimiento anual acumulativo de este índice fue del 1,4 (tabla 13). Se trata de un incremento ligeramente superior al experimentado por el PIB per cápita (1,3), lo que pone de manifiesto la existencia de **progresos notables en el ámbito del bienestar**, especialmente de los indicadores demográficos y culturales que se consideran para calcular el índice: la **esperanza de vida al nacer** y la **tasa de alfabetización**. El IDH aumentó en todas las regiones del mundo, si bien se ha de indicar una vez más que dicho aumento no se produjo de manera homogénea. Los incrementos más intensos correspondieron a los países del Viejo Continente y del Nuevo Mundo y, particularmente, a los de América Latina. El IDH también creció más en Europa oriental que en los países de la OCDE. En cambio, tanto en el continente africano como en el asiático las mejoras fueron comparativamente modestas. Como consecuencia, la distancia en términos de nivel de vida (medido a partir del IDH) de ambas regiones con relación a los países más desarrollados aumentó entre 1870 y 1913. El único elemento positivo que puede señalarse es que la intensidad de esta divergencia fue menor que la que se produjo en términos de PIB per cápita.

¿Por qué tendió América Latina a converger con las economías más ricas solo después de 1870 y no antes? ¿Por qué el continente asiático quedó al margen de este proceso de convergencia? ¿Y por qué Japón constituyó una excepción dentro de Asia? Los siguientes párrafos intentan dar respuesta a estas preguntas, empezando por las referidas a América Latina.

3.2. La independencia latinoamericana y su legado

Los datos de la tabla 14 comparan el PIB per cápita de América Latina con el de otros países y regiones del mundo. Su lectura es clara y refuerza lo que se ha señalado anteriormente. Durante la primera mitad del siglo XIX, la región, considerada globalmente, tuvo una trayectoria económica poco exitosa y divergió con relación a las economías más desarrolladas del momento durante las primeras décadas del siglo XIX. Por el contrario, entre 1870 y 1913, aproximadamente, se produjo una situación inversa, caracterizada por un **fuerte crecimiento económico** acompañado de un proceso de convergencia con las economías líderes del momento.

Tabla 15. PIB per cápita de América Latina en relación con otros países y regiones del mundo, 1820-1913

Países y regiones	1820	1870	1913
Alemania	151	248	225
Reino Unido	240	430	304
Media 12 países europeos	173	280	228
Estados Unidos de América	177	330	328
China	84	71	34
Japón	94	99	86
Media 16 países este Asia	82	74	42
Media 15 países oeste Asia	85	100	64
Total África	59	67	39
Media del mundo	94	117	94

América Latina = 100.

Fuente: A. Maddison, a partir de las series disponibles en <http://www.ggd.net/maddison/>. Hemos considerado la media de los ocho países de América Latina y referenciado el resto.

Los factores que explican este comportamiento son diversos. Por lo que respecta al primero de los períodos considerados, es muy importante tener presente que América Latina experimentó durante las primeras décadas del siglo XIX un período de **fuerte inestabilidad política y social**, acompañada de una larga etapa de **conflictos bélicos**. Desde los primeros años del siglo XIX y hasta la década de 1820, hombres y mujeres de las diferentes regiones del hemisferio sur del continente estuvieron luchando por independizarse de las metrópolis, España y Portugal, fundamentalmente. Pero los conflictos bélicos no finalizaron con las guerras por la independencia. En el proceso de creación de los nuevos países, las viejas y las nuevas élites rivalizaron a menudo para conseguir el dominio, mientras que la configuración y la organización política de los nuevos Estados provocaban enfrentamientos y revueltas internas. Del mismo modo, el intento de ensanchar las fronteras interiores topaba con la **resistencia de la población indígena**. Como consecuencia, la guerra civil siguió (o se sobrepuso) en varios países latinoamericanos a la guerra de la independen-



Los enfrentamientos bélicos durante las primeras décadas del siglo XIX lastraron el progreso económico de la región.

cia. Finalmente, y para acabarlo de arreglar, se produjeron enfrentamientos bélicos entre las nuevas repúblicas independientes, generalmente vinculados a disputas fronterizas.

Las guerras generan destrucciones y afectan negativamente a la actividad económica. Durante el primer tercio del siglo XIX, la producción de metales preciosos, que jugaba un papel preeminente en la economía latinoamericana, experimentó un importante retroceso. El comercio exterior bajó, los capitales huyeron, y las finanzas públicas se colapsaron. En algunos casos, la pérdida de recursos humanos y materiales fue muy intensa y provocó que la recuperación tardara en llegar o fuera muy lenta. La duración de los conflictos también tuvo otra consecuencia: un porcentaje muy elevado de los ingresos de los nuevos Estados, que algunos autores sitúan en más del 70% durante el período 1822-1860, se dedicaron a gastos militares. Se trata de unas cifras que dejaban poco margen a los Estados para la inversión en infraestructura física y social y la promoción de la actividad económica.

No todo acababa aquí. Además de los conflictos bélicos y la inestabilidad social y política, la independencia provocó la **desarticulación del sistema económico colonial**. Ciertamente, este sistema se basaba en un **modelo mercantilista** que pretendía maximizar la acumulación de capital por parte de la metrópoli. Pero al mismo tiempo hay que tener presente que los territorios coloniales, al menos los pertenecientes a la monarquía hispánica, formaban *de facto* una unión aduanera, monetaria y económica, organizada a partir de la producción de metales preciosos, que integraba mercados y productos de áreas bastante distantes del hemisferio sur del continente. La independencia, con la subsiguiente creación de nuevas fronteras y el establecimiento de aranceles entre los nuevos Estados sudamericanos, hizo que desapareciera la unión y resultara más difícil la recuperación económica de la región.

¿Permitió la finalización del dominio político modernizar al menos las instituciones y la estructura económica de los nuevos Estados? La historiografía no es concluyente al respecto. Algunos autores han querido dar una respuesta afirmativa a la pregunta anterior. Pero lo cierto es que hay evidencias que indican que en muchos ámbitos las repúblicas latinoamericanas continuaron muy influenciadas por el legado colonial. Ello quiere decir, entre otras cosas, el mantenimiento de una economía orientada a la exportación de recursos naturales, una escasa formación del conjunto de la población o la permanencia de privilegios económicos y políticos, que en parte favorecían una concentración extrema de la riqueza en manos de la oligarquía. Al mismo tiempo, la nueva estructura económica acentuó la dependencia respecto de los mercados exteriores y la **lotería de productos o de recursos naturales**⁴, es decir, la suerte de contar con bienes que tenían demanda en los mercados internacionales.

⁽⁴⁾Concepto introducido por el historiador económico Díaz Alejandro, que nos indica la arbitrariedad que supone para un país el hecho de que tenga abundancia de recursos naturales que son demandados por la economía mundial. En función de que el país disponga o no de dichos recursos, su trayectoria económica será exitosa o de estancamiento.

Tabla 16. PIB per cápita en varios países de América Latina, 1820-1913

Países/Regiones	Niveles (en dólares internacionales Geary-Khamis de 1990)			Tasas de crecimiento anual acumulativo (%)		Niveles en relación con Estados Unidos de América (EE. UU. = 100)		
	1820	1870	1913	1820-1870	1870-1913	1820	1870	1913
Estados Unidos	1.257	2.445	5.301	1,3	1,8	100,0	100,0	100,0
Argentina	n/d	1.311	3.797	n/d	2,5	0,0	53,6	71,6
Brasil	646	713	811	0,2	0,3	51,4	29,2	15,3
Jamaica	701	535	608	-0,5	0,3	55,8	21,9	11,5
Chile	694	1.290	2.988	1,2	2,0	55,2	52,8	56,4
Colombia	n/d	n/d	1.236	n/d	n/d	n/d	n/d	23,3
México	759	674	1.732	-0,2	2,2	60,4	27,6	32,7
Perú	n/d	n/d	1.032	n/d	n/d	0,0	0,0	19,5
Uruguay	n/d	2.181	3.310	n/d	1,0	0,0	89,2	62,4
Venezuela	460	569	1.104	0,4	1,6	36,6	23,3	20,8
Ocho países latinoamericanos	712	742	1.618	0,1	1,8	56,6	30,3	30,5
Quince países latinoamericanos	636	486	1.038	-0,5	1,8	50,6	19,9	19,6
Caribe	636	549	1.174	-0,3	1,8	50,6	22,5	22,1
América Latina	691	676	1.494	-0,0	1,9	55,0	27,6	28,2

n/d: no se dispone de datos.

Fuente: A. Maddison, a partir de las series disponibles en <<http://www.ggd.cnet/maddison/>>

La consecución de la independencia coincidió cronológicamente con otro fenómeno importante: la **desindustrialización de la región**, un proceso que se había iniciado a finales del siglo XVIII. Las explicaciones de este fenómeno son diversas, pero al menos hay tres que es preciso mencionar: La primera se ha de relacionar con el período de **inestabilidad y conflictividad que sufrió la región**, especialmente durante las guerras por la independencia. La segunda explicación de la desindustrialización se debe vincular a **la competencia e invasión de productos manufacturados británicos**, especialmente los textiles algodoneros. Las manufacturas británicas se podían vender a unos precios cada vez más bajos gracias a los incrementos de productividad derivados del cambio técnico y organizativo que estaba teniendo lugar en el Reino Unido. La tercera explicación, más discutible y cuyo impacto no siempre es evidente, hace **referencia a la evolución de los términos de intercambio**. Los precios de los productos de exportación latinoamericanos (metales preciosos, materias primas y alimentos) aumentaron con relación a los bienes importados (manufacturas) durante el primer tercio del siglo XIX y otra vez a partir de la década de 1860. Ello podría haber provocado lo que se conoce como *dutch disease*, es

decir, un desplazamiento de los recursos desde el sector manufacturero hacia sectores comparativamente más competitivos, que en el caso de América Latina estaban vinculados a la producción de bienes primarios para la exportación.

En definitiva, en el contexto de guerras, inestabilidad política y desarticulación económica que acabamos de describir no parece extraño que los ingresos per cápita latinoamericanos crecieran muy poco y, en cualquier caso, tendieran a separarse de los de las áreas más dinámicas de la economía mundial.

Esta es una imagen que sin duda necesitaría de muchas matizaciones. No todos los países de América Latina se comportaron del mismo modo. La tabla 15 lo pone claramente de manifiesto. Pero la imagen general es la de una región que estaba perdiendo posiciones con relación a las áreas más desarrolladas del mundo. Evidentemente, ello no significa negar los beneficios de la independencia de América Latina. El fin del dominio político permitió a las nuevas repúblicas acabar, entre otros, con el monopolio del comercio exterior y la transferencia de recursos a la metrópoli. Pero la independencia también tuvo costes, que a corto plazo fueron, al parecer, mayores que los beneficios.

3.3. Globalización, crecimiento y convergencia en América Latina

La situación empezó a modificarse a mediados del siglo XIX, coincidiendo con el fin de la violencia y la inestabilidad política en la región y con el fortalecimiento institucional de los Estados independientes. De hecho, fue entonces cuando la parte sur del continente americano pudo aprovechar las ventajas de la primera globalización e inició un proceso de intenso crecimiento económico. Entre 1870 y 1913, las tasas de crecimiento del PIB per cápita fueron similares a las de las Nuevas Europas, la región que hasta entonces había tenido un mayor crecimiento, y superiores a las de los países industrializados. América Latina, siempre considerada globalmente, estaba convergiendo con las áreas más desarrolladas del mundo.

En la base de esta prosperidad regional hay que situar un factor capital: el **aumento de las exportaciones** (tabla 16). Desde mediados del XIX, el comercio exportador creció a unos ritmos claramente superiores a los de la primera mitad de la centuria, así como a los de la media mundial. América Latina, siempre considerada globalmente, había sabido aprovechar la expansión de la **demanda mundial de materias primas y alimentos**. En este proceso, el Reino Unido y los países de Europa occidental jugaban un papel central. Orientados cada vez más hacia la producción de bienes industriales, unos y otros necesitaban importar materias primas para producir manufacturas y alimentos para sustentar a una población en crecimiento. América Latina disponía de ventajas en uno y otro ámbito, gracias sobre todo a una dotación favorable de tierra y recursos naturales. La reducción de los costes de transporte entre las dos orillas del Atlántico y la difusión del librecambismo en Europa no hicieron sino favorecer la inserción de la región en los mercados internacionales de productos



Lejos de favorecer un reparto más igualitario de la propiedad, el aumento de las exportaciones y el acceso a nuevas tierras no hacían sino mantener la concentración.

primarios. Entre 1870 y 1913, las exportaciones per cápita latinoamericanas (expresadas en dólares corrientes) aumentaron más del doble. El PIB per cápita (expresado en dólares internacionales de 1990) también. Las repúblicas sud-americanas estaban teniendo un crecimiento guiado por las exportaciones.

Tabla 17. Exportaciones por cápita en diferentes países de América Latina, 1800-1910 (en dólares)

Países	1800	1830	1850	1870	1890	1912
Argentina	10,0	2,0	10,3	16,5	32,4	62,0
Bolivia	n/d	n/d	5,5	8,6	12,4	18,6
Brasil	4,8	4,4	5,0	8,6	9,6	14,2
Chile	1,6	4,5	7,8	14,2	20,3	44,7
Colombia	n/d	2,5	1,9	6,6	5,7	6,4
Costa Rica	n/d	n/d	11,4	21,2	37,9	27,1
Cuba	18,4	17,7	22,2	44,3	55,7	64,7
Ecuador	n/d	n/d	2,0	4,1	4,6	7,9
El Salvador	n/d	n/d	3,2	7,3	6,8	8,3
Guatemala	n/d	n/d	1,7	2,5	7,5	7,2
Haití	n/d	n/d	4,8	6,5	10,1	6,1
Honduras	n/d	n/d	4,9	3,6	8,1	4,7
México	2,1	1,8	3,2	2,3	4,4	10,7
Nicaragua	n/d	n/d	3,7	3,5	10,1	10,8
Paraguay	n/d	n/d	1,3	5,8	8,5	8,6
Perú	2,3	0,7	3,7	10,1	3,3	9,4
Puerto Rico	n/d	n/d	13,7	9,6	11,0	40,1
R. Dominicana	n/d	n/d	3,4	5,0	8,1	15,5
Uruguay	n/d	n/d	54,9	46,6	44,6	50,3
Venezuela	n/d	3,0	3,3	6,8	8,3	10,5
Total	n/d	6,4	5,2	8,9	11,7	20,4

n/d: no se dispone de datos.

Fuente: Bates, Coatsworth y Williamson (2007, pág. 932); Prados de la Escosura (2006, pág. 490); Bulmer-Thomas (1994), edición en castellano (1998, pág. 89).

Pero este aumento de las exportaciones no fue solo una respuesta al aumento de la demanda internacional. Para hacerlo posible era necesario poder contar con recursos propios o ajenos y tener la capacidad de movilizarlos. El primero era el factor tierra, incluidos aquí los recursos naturales. En América Latina, la tierra era muy abundante con relación al trabajo. Ningún país de la región sufría escasez de este factor. En cualquier caso, el aumento de las exportaciones hizo necesario el acceso a nuevas tierras o, dicho de otro modo, requirió la

ampliación de las fronteras, un hecho que se conseguía mediante la conquista de nuevas tierras. Paralelamente, también se produjeron situaciones de privatización de los bienes comunales y de expropiación de tierras de la Iglesia. Lejos de favorecer un reparto más igualitario de la propiedad, estos procesos no hicieron sino mantener la concentración.

El segundo factor que permitió la expansión exportadora fue la **capacidad para movilizar capital**. Los recursos naturales existentes tenían que ser explotados, y ello requería maquinaria y capital físico. Para explotarlos había que hacerlos accesibles y, una vez obtenidos, era necesario transportarlos y comercializarlos en los mercados internacionales. Ello significaba la **necesidad de construir infraestructuras**. Las sumas de capital requeridas para hacerlo eran enormes, superiores a la capacidad de financiación de las economías latinoamericanas y difíciles de conseguir mediante la simple reinversión de los beneficios obtenidos y en un contexto caracterizado por un débil desarrollo de las instituciones financieras locales. La inversión extranjera se convirtió en la alternativa, atraída por las expectativas de beneficio y por la acción de muchos gobiernos que buscaban fondos en el exterior. En vísperas de la Primera Guerra Mundial, tal como se ha señalado anteriormente, América Latina concentraba el 20% de las inversiones exteriores británicas, un 13% de las francesas y un 16% de las alemanas.

El tercer factor que tenía que facilitar las exportaciones se ha de vincular a la **disponibilidad de trabajo**. De hecho, el crecimiento basado en las exportaciones se produjo en un contexto de expansión del mercado laboral. El crecimiento natural de la población en la región fue muy intenso, debido a la difusión de mejoras en la alimentación, la salud y la educación. Pero resultó insuficiente para satisfacer las necesidades de mano de obra existentes. La **llegada de inmigrantes** permitió cubrir estas necesidades. Paralelamente, en la región se producía un proceso de movilización de la mano de obra autóctona desde los sectores tradicionales hacia los sectores exportadores, un proceso que en algunos casos se generó como resultado de la aplicación de medidas coercitivas.

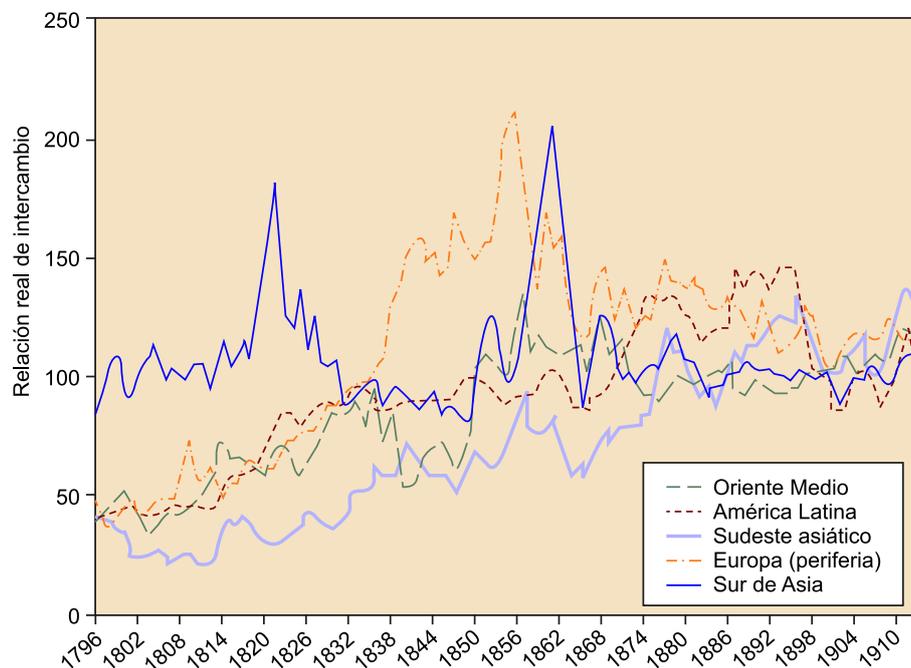
El crecimiento que acabamos de señalar presenta, no obstante, varios aspectos que es preciso destacar. En primer lugar, fue un **crecimiento muy heterogéneo**, tanto en lo referente a las exportaciones per cápita como al PIB per cápita: muy intenso en algunos países, mucho más débil en otros (tablas 14 y 15). Estas diferencias se explican a partir de la combinación de varios factores. Uno de estos factores es la **lotería de los recursos naturales**, es decir, disponer del producto primario y poder ofrecerlo a precios competitivos, que los mercados internacionales necesitaban. A ello hay que añadir la variabilidad en los **términos de intercambio**: una mayor variabilidad (vinculada generalmente a las fluctuaciones del producto de exportación) podía aumentar el riesgo de las inversiones y, a partir de esta vía, afectar negativamente al crecimiento económico. Las características institucionales del país, la estructura social existente o la capacidad de movilizar los recursos necesarios eran otros factores que



La llegada de inmigrantes a países como Argentina fue crucial para cubrir las necesidades de mano de obra que surgieron en el país a finales del siglo XIX.

afectaban a la marcha de la economía. Las dimensiones del sector exportador y la manera como los beneficios de las exportaciones se difundían en el país completaban el panorama.

Figura 10. Términos de intercambio en varias regiones del mundo, 1796-1913



1898 = 100.

Fuente: Williamson (2008a, pág. 40).

En segundo lugar, el crecimiento de América Latina posterior a 1870 fue fundamentalmente un **crecimiento de tipo extensivo**, que en buena medida se explica por la movilización y el uso creciente de más factores de producción en la economía. La ampliación de la frontera incorporó más tierra para la agricultura y la ganadería. La inversión procedente del exterior aumentó la dotación de capital para poner en explotación los recursos naturales existentes. La fuerte inmigración europea nutrió de mano de obra a una economía en crecimiento. Ahora bien, este tipo de crecimiento también convivió con un cierto proceso de reindustrialización en algunos países de la región. Este proceso se ha de relacionar con varios hechos: el aumento de la renta, el efecto protector que tenían los elevados aranceles y, finalmente, el cambio en la evolución de los términos de intercambio en la región (y otros lugares del planeta) a finales del siglo XIX (figura 10). Pero el avance de la industria no puede exagerarse: no fue ni mucho menos general en la región ni tampoco consiguió aproximarse mucho a los niveles logrados en el Viejo Continente. En 1913, el nivel de industrialización per cápita de países como Brasil o México solo representaba el 20% del que tenía Europa y un 7% del que registraba el Reino Unido.

En tercer lugar, el crecimiento económico de la región no se produjo sin dificultades. Durante el período considerado, América Latina experimentó, como otras áreas del mundo, situaciones de impago de la deuda externa y períodos de crisis financieras. Una de estas fue la **crisis Baring**⁵ de 1890, que afectó a Argentina y, por un efecto contagio, a otros países de la región. Los problemas monetarios también se hicieron presentes. La transición de un sistema monetario bimetálico, que descansaba en la libre circulación de monedas de oro y plata, a uno monometálico, basado en el oro, no se hizo sin dificultades. Además, a algunos países no siempre les fue posible mantener la convertibilidad que exigía el patrón oro.

⁽⁵⁾Crisis bancaria que afectó al banco Baring de Gran Bretaña en 1890. Durante la década de 1870 y 1880, este banco había ido adquiriendo un papel muy relevante en la economía de algunos países de Sudamérica, sobre todo de Argentina. Cuando este país declaró la suspensión de pagos de su deuda, la crisis afectó de manera notable al conjunto del sistema financiero de Gran Bretaña, lo que obligó al Banco Central de este país a tomar medidas.

Pero a pesar de las dificultades que la región pudo experimentar en algunos ámbitos, el balance no puede ser en absoluto negativo. Entre 1870 y 1913, el diferencial del nivel de renta de América Latina respecto a la media mundial se redujo extraordinariamente.

Sin duda, se trata de una evolución bastante positiva, sobre todo si la comparamos con lo que sucedió en otras regiones del mundo, que no consiguieron beneficiarse del impulso que suponía la primera globalización.

3.4. La persistente divergencia de Asia: China, India y la excepcionalidad de Japón

Asia fue una de las regiones que no consiguieron beneficiarse del impulso que supuso la primera globalización. El PIB per cápita, a pesar de haber aumentado en términos absolutos, disminuyó de manera continuada en relación con el de Estados Unidos. Si en 1820 el PIB per cápita medio asiático era un 46% del norteamericano, en 1870 había caído al 23% y en 1913 al 13%. La divergencia de Asia con el mundo desarrollado (que se había iniciado antes de 1820) se acentuaría todavía más durante el siglo XIX. La tabla 17 informa de ello con claridad. También muestra la **diversidad de trayectorias que se produjeron dentro de la región**. Desgraciadamente, es imposible detallarlas todas. Pero hay tres que, por la dimensión de los países o por la excepcionalidad que presentan, reclaman cierta atención.

La primera de estas trayectorias es la de **China**. A principios del siglo XIX, el país, **muy cerrado a los intercambios con el exterior** y, desde 1644, bajo el poder de emperadores de la dinastía Qing, había alcanzado unas dimensiones inmensas: ocupaba 12 millones de km², tenía una población de unos 380 millones de personas y concentraba más de la mitad de todo el PIB asiático y cerca de una tercera parte de la producción manufacturera mundial. La evolución económica de la China imperial ochocentista fue, no obstante, extraordinariamente negativa tanto en términos absolutos como relativos. La tabla 17 lo muestra con claridad. En la base de esta trayectoria hay que situar dos hechos importantes: la existencia de fuertes conflictos armados internos y la continuada agresión externa. A estos dos hechos se puede añadir otro: la in-

capacidad de gobernantes e instituciones para favorecer la modernización del país. En cuanto al primero de los aspectos señalados (los conflictos internos), el más importante de los que tuvo lugar fue, sin duda, la **rebelión de los tai-ping** (1850-1864). La revuelta causó unos 20 millones de muertos, afectó a una parte muy extensa del territorio y provocó importantes destrozos.

Tabla 18. PIB per cápita de algunos países asiáticos, 1820-1913

Países/Regiones	Niveles (en dólares internacionales Geary-Khamis de 1990)			Tasas de crecimiento anual acumulativo (%)		Niveles en relación con los Estados Unidos de América (EE. UU. = 100)		
	1820	1870	1913	1820-1870	1870-1913	1820	1870	1913
Estados Unidos	1.257	2.445	5.301	1,3	1,8	100,0	100,0	100,0
Birmania (Myanmar)	504	504	685	0,0	0,7	40,1	20,6	12,9
Corea del Sur	600	604	869	0,0	0,9	47,7	24,7	16,4
Hong Kong	615	683	1.279	0,2	1,5	48,9	27,9	0,0
Filipinas	584	624	988	0,1	1,1	46,5	25,5	18,6
India	533	533	673	0,0	0,5	42,4	21,8	12,7
Indonesia	612	578	874	-0,1	1,0	48,7	23,6	16,5
Japón	669	737	1.387	0,2	1,5	53,2	30,1	26,2
Malasia	603	663	900	0,2	0,7	48,0	27,1	17,0
Nepal	397	397	539	0,0	0,7	31,6	16,2	10,2
Ceilán (Sri Lanka)	550	851	1.234	0,9	0,9	43,8	34,8	23,3
Tailandia	570	608	841	0,1	0,8	45,3	24,9	15,9
Taiwán	550	550	732	0,0	0,7	43,8	22,5	13,8
China	600	530	552	-0,3	0,1	47,7	21,7	10,4
Asia oriental	556	535	752	-0,1	0,8	44,2	21,9	14,2
Asia occidental	607	742	1.042	0,4	0,8	48,3	30,3	19,7
Asia	581	553	695	-0,1	0,5	46,2	22,6	13,1

n/d: no se dispone de datos.

Fuente: A. Maddison, a partir de las series disponibles en <<http://www.ggd.net/maddison/>>

Las **agresiones extranjeras** también afectaron a la marcha económica del país, empezando por las realizadas por los británicos, muy orientadas a conseguir la apertura de la economía china al comercio internacional y la obtención de privilegios comerciales. Las agresiones comportaron pérdidas territoriales, la obligatoriedad de concesiones y de derechos a los agresores, la pérdida de independencia en la política comercial y el pago de indemnizaciones a las potencias vencedoras.

Las guerras del opio (1839-1842 y 1856-1860) marcan el inicio de este **proceso de penetración occidental**. Los comerciantes británicos compraban té a los chinos, mientras que estos últimos apenas adquirirían mercancías europeas. Ello generaba un fuerte superávit comercial chino respecto al Viejo Continente. Para disminuirlo, los británicos empezaron a introducir opio en China, un producto declarado ilegal pero permitido por las autoridades locales chinas. Las importaciones de opio crecieron tanto que el imperio de la dinastía Qing acabó teniendo déficit comercial y, en consecuencia, unas salidas netas de plata.



Las guerras del opio marcaron el proceso de penetración de los intereses comerciales de los países occidentales en China.

Este cambio en la balanza comercial externa provocó un cambio de actitud de las autoridades chinas en lo referente a sus relaciones comerciales con los británicos. En 1839 se confiscaron y destruyeron 20.000 cajas de opio británico. Este incidente fue el inicio de las denominadas guerras del opio (1839-1842 y 1856-1860), en las que los británicos acabaron imponiendo sus condiciones a los chinos. Por ejemplo, en 1842 se realizó la firma del **Tratado de Nankín**⁶, que supuso la cesión de Hong-Kong al Reino Unido, la pérdida del control chino sobre parte de los puertos y la práctica desaparición de las barreras comerciales. La apertura forzosa de los puertos de China constituyó el punto de partida para la penetración comercial de otras potencias mundiales o regionales. Tal fue el caso de Francia, Rusia o Estados Unidos. Y también el de un país emergente en la región: Japón. La expansión japonesa culminó con una nueva guerra, esta vez por el control de Corea (1894-95), que en 1910 se convertiría formalmente en una colonia del país del sol naciente. Alemanes, belgas, italianos o austríacos también acabarían disponiendo de concesiones. Todos estos acontecimientos provocaban además inestabilidad interna como consecuencia del estallido de revueltas contrarias a la penetración occidental en el país. Este fue el caso de la **revuelta de los Boxers** (1900-1901). China se había convertido en territorio de todo el mundo: un total de diecinueve países disponían de enclaves territoriales y habían conseguido cesiones de derechos y privilegios por parte del Gobierno chino. El emperador ostentaba formalmente el poder. Pero era evidente que las instituciones de gobierno no sabían responder a los retos que se les planteaban. De hecho, la dinastía imperial china acabaría perdiendo el poder y en el año 1912 se instauró un régimen republicano.

En este contexto de agresiones, conflictos e inestabilidad, y también de importantes desastres naturales, la **economía experimentó una fuerte decadencia**. La industria autóctona perdió impulso a partir de las décadas centrales del siglo, coincidiendo con la apertura forzada del país y la creciente entrada de productos manufacturados del exterior. La política económica de las autoridades chinas tampoco ayudaba mucho a la modernización del país. Muchas veces actuaba más como obstáculo que como estímulo. La abundancia de mano de obra tampoco favorecía la mecanización de los procesos productivos. Es cierto que desde los últimos años del siglo XIX se produjeron avances en el desarrollo de una industria moderna. Pero tendían a concentrarse en los puertos surgidos a partir de los tratados comerciales: islas de modernidad desconectadas de un país básicamente agrario. El volumen de las exportaciones, encabezadas por la

⁽⁶⁾ Tratado de paz entre China y Gran Bretaña (1842) por el que se forzó la apertura de determinados puertos de China al comercio internacional.

Desastres naturales

La situación de China se vio agravada por desastres naturales. Así, durante la segunda mitad del siglo XIX, el país sufrió dos importantes hambrunas, una entre 1876 y 1879 y la otra en la década de 1890. En la primera de las hambrunas mencionadas murieron entre 9 y 13 millones de personas. El elemento desencadenante fue la existencia de fenómenos climáticos extremos. Pero el impacto de estos fenómenos se acentuó a consecuencia de la incapacidad del gobierno chino para mantener el sistema de graneros públicos y las infraestructuras del país.

seda, el algodón en rama y el té, también creció a ritmos respetables entre 1870 y 1913: un 2,6% anual. Pero las exportaciones representaban un porcentaje muy modesto del PIB del país: un 0,7% en 1870 y un 1,7% en 1913. En aquel momento, el PIB per cápita de China, que había aumentado con relación a 1870, todavía no había logrado los niveles de 1820: un balance decepcionante.

La evolución económica de la **India**, el segundo país más poblado del continente, fue algo más **positiva** que la de China. Pero el crecimiento de su PIB per cápita continuó siendo muy modesto. Entre 1820 y 1870 se mantuvo estancado y entre esta última fecha y la Primera Guerra Mundial aumentó a una tasa anual del 0,5%, un incremento modesto y completamente insuficiente para converger con las economías más desarrolladas. Sin negar la influencia de otros factores, la trayectoria económica del país, así como la de otros territorios de la región, estuvo muy vinculada a un fenómeno que ya hemos mencionado anteriormente: el **colonialismo**.

Tabla 19. Indicadores de la desindustrialización en Asia, 1780-1913

Años	India	China	Japón	Países periféricos	Países desarrollados
1. Niveles de industrialización per cápita (Reino Unido 1900 = 100)					
1750	7	8	7	7	8
1800	6	6	7	6	8
1830	6	6	7	6	11
1860	3	4	7	4	16
1880	2	4	9	3	24
1900	1	3	12	2	35
1913	2	3	20	2	55
2. Producción mundial de manufacturas, 1780-1913 (en porcentajes)					
1750	24,4	33,1	3,9	26,8	73,2
1800	19,9	33,6	3,4	32,2	67,8
1830	17,8	29,7	2,7	39,5	60,5
1860	8,4	19,5	2,7	63,3	36,7
1880	2,8	12,5	2,5	79,1	20,9
1900	1,7	6,3	2,4	88,9	11,1
1913	1,4	3,5	2,7	92,5	7,5

Fuente: Bairoch (1982) y (1991, pág. 21).

El proceso a partir del cual se hizo el Reino Unido con el control de la India es muy conocido. En los primeros años del siglo XVII, una empresa comercial privada, la **Compañía Británica de las Indias Orientales**, había obtenido de la Corona británica el privilegio del comercio con la India. El papel estricta-

mente comercial de la compañía fue cambiando con el tiempo, hasta convertirse en una empresa tan poderosa que gobernaba la mayor parte del país. Y lo hacía de acuerdo con los intereses de la metrópoli. Por eso, las autoridades del momento no dudaban en articular medidas que favorecieran la industria de la metrópoli a expensas de la colonia, a partir, por ejemplo, de una **política comercial discriminatoria**. La India experimentó un proceso de desindustrialización que estuvo muy vinculado al declive del principal sector industrial del país: la manufactura tradicional de tejidos de algodón. Paralelamente, la estructura exportadora del país se transformó. En pocas décadas, la India pasó de ser una economía muy orientada a la exportación de productos manufacturados textiles a convertirse en **un país exportador de productos primarios**. Las tablas 18 y 19 muestran con claridad lo que acabamos de señalar.

Es evidente que el proceso de desindustrialización no se puede atribuir exclusivamente al colonialismo. Los productores de manufacturas de algodón de la India, así como los de otros muchos países del mundo, sufrieron la competencia de una industria textil británica cada vez más moderna y competitiva, que se beneficiaba también de la reducción de los costes de transporte que se produjo a medida que avanzaba el siglo XIX. Lo hemos señalado en varias ocasiones a lo largo de las anteriores páginas. Pero no es menos cierto, asimismo, que la falta de independencia y la existencia de una política comercial discriminatoria facilitaban el acceso de los tejidos británicos al mercado indio y entorpecían el desarrollo de la industria autóctona. En la primera década del ochocientos, los primeros apenas representaban el 0,5% del consumo total de tejidos de algodón de la India. A mediados del siglo XIX, ya tenían una cuota de mercado del 22%.

Tabla 20. Principales productos de exportación de la India (en porcentajes sobre el total)

Años	Manufacturas de algodón	Algodón en rama	Manufacturas de yute	Yute en bruto	Opio	Añil	Té	Cereales
1811-1812	33,0	4,9	---	---	23,3	18,5	---	---
1814-1815	14,3	8,0	---	---	---	20,0	---	---
1828-1829	11,0	15,0	---	---	17,0	27,0	---	---
1839-1840	5,0	20,0	---	---	10,0	26,0	---	---
1850-1851	3,7	19,1	0,9	1,1	30,1	10,9	0,2	4,1
1860-1861	2,4	22,3	1,1	1,2	30,9	5,7	0,5	10,2
1870-1871	2,5	35,2	0,6	4,7	19,5	5,8	2,1	8,1
1880-1881	4,2	17,8	1,5	5,2	18,2	4,8	4,2	17,1
1890-1891	9,5	16,5	2,5	7,6	9,2	3,1	5,5	19,5
1900-1901	6,4	9,4	7,3	10,1	8,8	2,0	9,0	13,1
1910-1911	6,0	17,2	8,1	7,4	6,1	0,2	5,9	18,4

Fuente: Chaudhuri (1983, págs. 842-844).

En 1858, la India se convirtió oficialmente en una colonia británica, administrada directamente por el Gobierno de Su Majestad y no por la Compañía Británica de las Indias Orientales. Era una consecuencia de la **revuelta de los sipais** (1857-1858). En esta nueva etapa, el país recibió elevadas inversiones, dirigidas fundamentalmente a la **construcción de la red ferroviaria**, una infraestructura capital para integrar el mercado interior e impulsar el comercio exterior. Las autoridades británicas también promovieron **proyectos de irrigación**, así como el **cultivo de productos para la exportación** (algodón, yute, añil, té u opio). Como consecuencia, la agricultura tradicional, basada en el autoconsumo, se transformó en una **agricultura comercial**, mientras que la introducción de nuevos cultivos permitía diversificar la producción agrícola e impulsaba, junto con la construcción del ferrocarril, un proceso de especialización regional.



En 1857 la India se convirtió oficialmente en una colonia británica.

Este desarrollo de los cultivos comerciales se vio favorecido por dos hechos adicionales. El primero fue el estallido de la **guerra de Secesión en Estados Unidos** (1861-1865), un conflicto que provocó la parálisis de las exportaciones norteamericanas al Reino Unido y, por lo tanto, estimuló el cultivo de algodón en la India. El segundo fue la apertura del **canal de Suez** en 1869, que acortaba las distancias con Europa y, en consecuencia, favorecía las exportaciones agrícolas. Entre 1870 y 1913, las exportaciones totales de la India (medidas a precios constantes) crecieron a una tasa anual del 2,4%.

Desgraciadamente, este impulso exportador no siempre significó mejoras sustanciales en el nivel de vida de la población. Los beneficios de las exportaciones agrarias quedaban en manos de los capitalistas británicos. La competencia por la tierra se incrementó y el cultivo de alimentos para el consumo interno disminuyó. La población india, en cambio, aumentó, y ello generó problemas de alimentación en el interior del país. La orientación exportadora de los cultivos agrícolas también estimuló la monetización del mundo rural. En este contexto, el poder de los **intermediarios financieros** creció mucho. Y también lo hizo el **nivel de endeudamiento de los campesinos indios**. Los hechos que acabamos de señalar tuvieron todavía otra consecuencia: la aparición y el aumento de **trabajadores rurales no propietarios**. El crecimiento de la población dificultaba la adquisición de tierra. El elevado nivel de endeudamiento podía comportar su pérdida. La crisis de la manufactura tradicional provocaba un desplazamiento de artesanos en busca de trabajo y agravaba la situación en las zonas rurales. Como consecuencia de todo ello, una parte significativa de la población agraria vivía en el límite de subsistencia y, en algunos casos, se veía empujada a trabajar en condiciones de **semiesclavitud**. En este contexto, el país sufrió dos hambrunas (1876-1878 y 1899-1900) que provocaron la muerte de millones de personas, una epidemia de peste bubónica en la década de 1890 y, como reacción a las adversas condiciones en el mundo rural, varias revueltas populares (1855 y 1875).

Paralelamente a la construcción de la red ferroviaria y al desarrollo de una agricultura comercial, la economía experimentó otras transformaciones significativas. A mediados del siglo XIX se empezaron a establecer algunas **fábricas modernas**, inicialmente en el sector algodonero y del yute. Y durante la primera década del siglo XX la industria se diversificó y la modernización se amplió a otros sectores manufactureros. Pero el proceso fue muy limitado. En el año 1913, los niveles de industrialización per cápita de la India todavía eran tres veces inferiores a los de comienzos del siglo XIX. El PIB per cápita era ligeramente más elevado, pero se situaba entre los más bajos del continente asiático y estaba muy alejado del de los países más desarrollados.

La tercera trayectoria que nos interesa destacar es la de **Japón**. Se trata del único país no occidental, y a la vez asiático, que consiguió iniciar un proceso de industrialización durante el siglo XIX. Es también uno de los pocos países de la región que durante el período 1870-1913 experimentó tasas de crecimiento del PIB per cápita similares, y en algunos casos superiores, a las logradas por los países de la economía atlántica. Japón había sido un país tradicionalmente cerrado al exterior. Pero, como ya había sucedido con China, esta situación cambió a mediados del siglo XIX. Entre 1853 y 1854, el oficial norteamericano Matthew C. Perry llevó a cabo una expedición naval que acabó forzando a la dinastía Tokugawa a aceptar tratados comerciales desiguales con potencias extranjeras. De resultas de estos tratados, Japón se vio obligado a abrir sus puertos comerciales y a fijar unos aranceles que no podían superar el 5% *ad valorem*. Para las autoridades imperiales japonesas se trató de una humillación política muy grave.

La reacción no se hizo esperar. En 1868 llegó al poder el emperador Mutsuhito, que emprendió una serie de reformas institucionales conocidas como la **restauración Meiji**. La nueva política situaba al Estado en el centro de un proyecto de industrialización emulador del modelo occidental. Estas reformas consistieron en la abolición del feudalismo, la modernización de la burocracia del Estado y la mejora del sistema educativo. Paralelamente, un número creciente de jóvenes japoneses fue enviado a Occidente para estudiar sus instituciones y asesorar al Gobierno en sus reformas. De este modo, la Administración adoptó el modelo centralizado francés, el ejército siguió el modelo prusiano, la flota naval se inspiró en la inglesa, el Banco Central imitó a su homónimo belga, el modelo universitario adoptado se basó en el de EE. UU., la educación primaria y secundaria siguió el modelo de Francia y Alemania, mientras que la industria y las finanzas se guiaron por el modelo alemán y el de EE. UU. El modelo empresarial que surgió en Japón fue el denominado **zaibatsu**, que emulaba a las grandes empresas características de la segunda revolución tecnológica. Los **zaibatsu** eran grandes corporaciones empresariales, con un núcleo central en la banca, organizadas a partir de lealtades de tipo familiar. Algunos de los **zaibatsu** que surgieron en esta época fueron los de Mitsubishi, Sumitomo o Mitsui.



El emperador Mutsuhito fue el impulsor de la restauración Meiji en Japón.

Tabla 21. Estructura del comercio de exportación japonés, 1868-1872/1908-1912 (en porcentajes)

Períodos	Alimentos y bebidas	Materias primas	Productos semi-manufacturados	Productos manufacturados	Otros
1868-1872	25,4	23,1	40,8	1,9	8,8
1878-1882	37,1	11,6	40,4	7,2	3,7
1893-1897	16,8	10,3	43,3	26,2	3,4
1903-1907	11,9	9,1	45,3	31,1	2,6
1908-1912	11,1	9,2	48,1	30,5	1,1

Fuente: Allen (1980, pág. 266).

Para poder llevar a cabo el proceso de modernización, Japón necesitó importar *inputs* industriales y bienes de capital de Occidente. La financiación de estas importaciones se basó en la exportación de la seda en bruto y el té. Desde 1867, el Gobierno japonés consiguió además préstamos en el mercado de Londres para la construcción de los ferrocarriles. Su proceso de crecimiento económico discurrió en paralelo con un **proceso de expansión territorial** que lo convirtió en el protagonista de constantes agresiones externas, especialmente a China. En 1894-1895 conquistó Taiwán (que se denominó Formosa) y en 1905 derrotó a Rusia, adquiriendo una gran cantidad de territorios, entre ellos el de Corea.

Los tratados comerciales desiguales con Occidente se acabaron en 1911, año a partir del cual el Gobierno japonés pudo hacer uso de los aranceles para proteger su industria. Desde ese momento, el proteccionismo japonés se situó en los niveles más elevados del mundo, apenas por detrás de Estados Unidos. Pero a principios de la década de 1910 Japón ya contaba con un sector industrial relativamente desarrollado: el 39% de la población activa del país trabajaba en el sector secundario y los productos manufacturados suponían el 31% del valor de todas las exportaciones japonesas (tabla 20).

3.5. Consideraciones finales

Japón representa ciertamente un caso único en el continente asiático. En el resto de la región la situación era muy diferente. En mayor o menor medida, según los países, el crecimiento económico estuvo muy condicionado por cuatro aspectos: la existencia de conflictos e inestabilidad interna, la acción de las potencias coloniales y la falta de autonomía política y/o comercial, la ausencia de gobiernos e instituciones autóctonas favorecedoras de procesos de modernización y, finalmente, la existencia de procesos de desindustrialización, vinculados, a su vez, a la competencia de la industria británica, a causas muy particulares de cada país o a alguno de los aspectos que acabamos de señalar.

Pero eso no es todo. La mayoría de los países que formaban el continente no pudieron aprovechar plenamente las oportunidades que ofrecía la primera globalización. Sus exportaciones aumentaron a una tasa anual del 2,3% du-

rante los cincuenta años posteriores a 1870: unos ritmos inferiores a los de otras regiones del mundo, pero nada despreciables (tabla 22). Ahora bien, este incremento tuvo un impacto menor sobre el conjunto de sus economías, sobre todo porque el sector exportador representaba una parte comparativamente modesta de la economía de estos países: entre un 4% y un 6% del PIB asiático, un porcentaje bastante alejado del logrado por otras regiones.

Tabla 22. Las exportaciones en varios países asiáticos, 1870-1913 (precios constantes, millones de dólares de 1990)

Países/Regiones	Exportaciones a precios constantes, en dólares de 1990			Exportaciones como porcentaje del PIB	
	1870 (dólares)	1913 (dólares)	1870-1913 (tasas de crecimiento)	1870 (%)	1913 (%)
Corea del Sur	0	171	---	0,0	1,2
India	3.466	9.480	2,4	2,6	4,6
Indonesia	172	989	4,2	0,9	2,2
Japón	51	1.684	8,5	0,2	2,4
Tailandia	88	495	4,1	n/d	2,5
Taiwán	n/d	70	---	n/d	2,5
China	1.398	4.197	2,6	0,7	1,7
Asia	5.702	14.982	2,3	1,3	2,6
América Latina	2.126	8.966	3,4	9,0	9,5
Nuevas Europas	3.674	26.632	4,7	n/d	12,2
Europa occidental	30.396	119.482	3,2	10,0	16,0

Exportaciones (precios constantes): Asia (8 países), América Latina (7 países), Nuevas Europas (3 países), Europa occidental (12 países); exportaciones (porcentaje del PIB): Nuevas Europas (Australia y Canadá); n/d: no se dispone de datos.
Fuentes: Maddison (1995, pág. 236) y Findaly y O'Rourke (2003, pág. 41).

Más todavía. Asia contaba con una oferta casi ilimitada de trabajo. Este hecho favorecía la existencia de fuertes migraciones, protagonizadas sobre todo por chinos e indios, que se desplazaban a las plantaciones de otros países a cambio de bajos salarios. Se calcula que 4 millones de indios y 5 millones de chinos emigraron permanentemente hacia países con baja densidad de población, como Ceilán (Sri Lanka), Birmania (Myanmar), las Indias Orientales Holandesas (Indonesia) y Malasia. W. Arthur Lewis (1915-1991), premio Nobel de Economía de 1979, explicó con claridad las consecuencias de este hecho. Según dicho autor, como consecuencia de la oferta ilimitada de mano de obra china e india, los salarios y los ingresos de los campesinos en los países tropicales tenían que mantenerse cercanos a los niveles salariales de la India y China, que eran bajos. En cambio, las Nuevas Europas o América Latina podían atraer emigrantes europeos solo si ofrecían salarios superiores a los existentes en Europa occidental, donde ya eran altos y estaban creciendo.

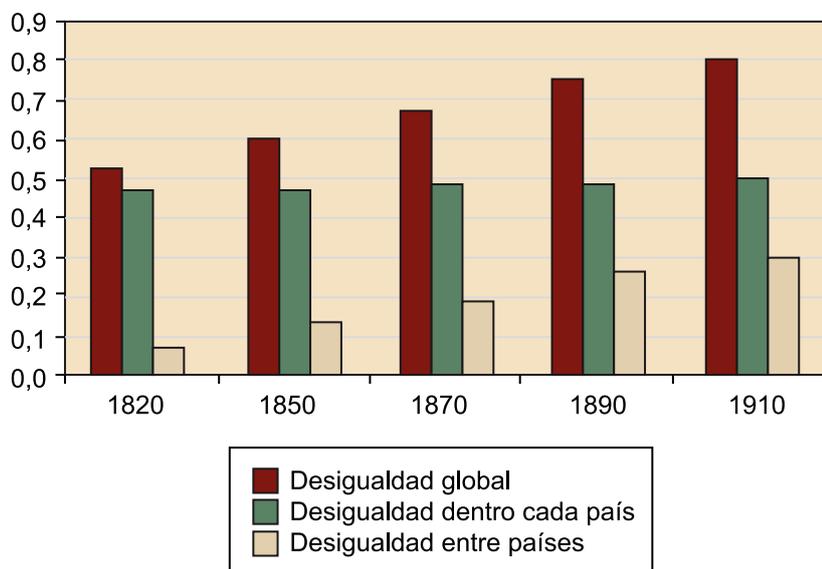


Asia contaba con una oferta casi ilimitada de trabajo, lo que favorecía la existencia de fuertes migraciones.

4. La evolución de la desigualdad en el mundo: un breve apunte

El análisis de la **desigualdad de los ingresos entre personas** (y no solo entre países o regiones) es otra manera de aproximarnos a la cuestión que hemos tratado en el apartado anterior. Las estimaciones disponibles son claras al respecto y también bastante coincidentes con la evidencia anterior: durante el siglo XIX la desigualdad global de las personas aumentó (figura 10). Una vez más hay que indicar que este aumento de la desigualdad individual a escala global podría haber sido compatible con una tendencia más igualitaria dentro de la economía atlántica.

Figura 11. La evolución de la desigualdad individual en el mundo, 1820-1910 (índice de Theil)



Fuente: Bourguignon y Morrison (2002).

La evolución de la desigualdad global (entre todas las personas del mundo) está vinculada a la evolución de la renta de las personas de un país con relación a la de los habitantes del resto de países (desigualdad entre países). Y también a la distribución de la renta dentro del país donde esas personas residen (desigualdad dentro de los países). La primera fue la que condicionó la evolución de la desigualdad global. Pero la segunda todavía representaba en 1910 más del 60% de dicha desigualdad, por lo que es necesario dedicarle cierta atención.

Una vez más hay que señalar que la **globalización** jugó un papel muy importante en los cambios que se produjeron en la distribución de la renta dentro de cada país. Y lo que es más importante: su impacto varió mucho, dependiendo de la dotación de factores existente.

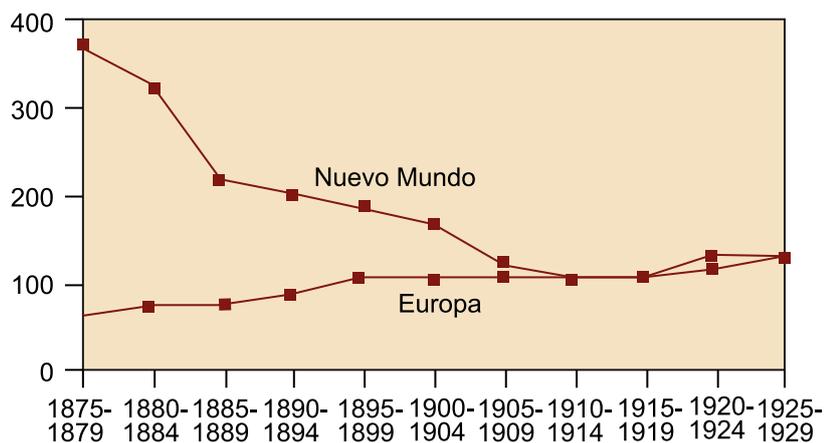
Los países con **escasez de trabajo y abundancia de tierra** experimentaron un **aumento de la desigualdad**. La explicación es relativamente sencilla. La mejora del transporte y la difusión del librecambismo favorecieron el crecimiento del comercio a lo largo del siglo XIX. Los países del Nuevo Mundo tendieron a exportar productos agrarios, es decir, mercancías que utilizaban el factor relativamente abundante, la tierra. Ello condujo, tal como prevé el teorema de Stolper-Samuelson, a un aumento de la renta de la tierra y, por lo tanto, de los ingresos de los (ricos) propietarios agrarios con relación a los del resto de la población y, especialmente, a los de los trabajadores poco cualificados. Además, estos últimos vieron cómo el aumento de sus salarios se atenuaba a medida que se incrementaba la población inmigrada. La desigualdad interna también parece que creció en las zonas del Tercer Mundo con abundancia de tierra y orientación a la producción y exportación de productos agrarios.

Teorema de Stolper-Samuelson

Elaborado por W. F. Stolper y P. A. Samuelson en 1941, es un teorema básico en las explicaciones estándar del comercio internacional. Según este teorema, el aumento del precio de un bien llevará a un aumento de la retribución del factor que se utiliza intensamente en la producción de dicho bien, mientras que tendrá un efecto contrario en la retribución del otro factor de producción.

La **desigualdad interna disminuyó**, en cambio, allí donde había **abundancia de mano de obra y escasez relativa de tierra** (figura 11). En Europa, la reducción de los costes de transporte y otros costes comerciales provocó un fuerte aumento de las importaciones de productos agrarios, la disminución de los precios de estos bienes y, finalmente, un descenso de los ingresos de los propietarios agrarios del Viejo Continente. La emigración en masa al Nuevo Mundo beneficiaba, en cambio, a los perceptores de salarios y, especialmente, a los trabajadores no cualificados, cuyo salario aumentó con respecto al de los cualificados. Las tendencias señaladas tendían a ser más intensas si no se introducían políticas que protegieran al sector agrario.

Figura 12. La evolución de la relación salario de los trabajadores no cualificados/renta de la tierra en el Nuevo Mundo y el Viejo Continente, 1875-1879/1925-1929 (1911 = 100)



Fuente: Bohlin y Larsson (2007, pág. 57).

En definitiva, el proceso de globalización provocó que aumentara la desigualdad en unos países (los del Nuevo Mundo), pero no en otros (los del Viejo Continente). La dotación de factores existente en cada territorio explica una parte importante de esta desigual tendencia. Pero ciertamente no la explica toda. La distribución de la renta suele estar determinada por más elementos que los de la dotación de factores.

Por ejemplo, los cambios institucionales y de política económica, en la medida en que influyen la retribución de los factores, tienen efectos distributivos y, por lo tanto, pueden atenuar el impacto que aparentemente resultaría de una dotación de factores determinada. Esto es lo que ocurrió a finales del siglo XIX en los países europeos que aumentaron la protección arancelaria en el sector agrario. En estos casos, la desigualdad, medida a partir de la retribución de los factores, no parece que se redujera tan intensamente como lo hizo en los países con políticas comerciales más librecambistas.

5. Crecimiento económico y transformaciones demográficas, energéticas e institucionales en el mundo desarrollado

La industrialización y las fuerzas de la globalización guiaron la transformación de la economía mundial en el siglo XIX. Ambos fenómenos fueron capitales en los inicios del crecimiento económico moderno y en las mejoras del nivel de vida anteriores a 1914. Al mismo tiempo, el impacto desigual de uno y otro fenómeno acabó dando lugar a un aumento de la divergencia y la desigualdad entre países y personas. Pero no solo esto. En el siglo XIX, industrialización y globalización transcurrieron paralelamente a importantes transformaciones demográficas, energéticas, institucionales y sociales, en un proceso en el que no siempre es fácil establecer la dirección de causalidad.

5.1. La transición demográfica

¿Cuáles son concretamente las principales transformaciones que se producen o se inician durante el siglo XIX? La primera es la llamada **transición demográfica**, que se realizó primero en los países más desarrollados del mundo y posteriormente en el resto. Como ya se ha señalado, la transición demográfica se puede definir como el paso de un régimen demográfico antiguo, con altas tasas de natalidad y mortalidad, a un régimen demográfico moderno, que se caracteriza por todo lo contrario. El modelo de transición demográfica suele distinguir dos grandes fases centrales entre el inicio y el final de la transición. En la primera, las tasas de natalidad acostumbran a mantenerse elevadas, mientras que la mortalidad empieza a disminuir. Ello supone un fuerte aumento del crecimiento natural de la población. En la segunda, las tasas de mortalidad continúan bajando y además se inicia la reducción de las tasas de natalidad, lo que comporta una desaceleración del crecimiento natural. Sin duda, la cronología y las características de la transición demográfica variaron mucho entre países, aunque, desgraciadamente, no podemos detallar sus diferencias en estas páginas. Pero una cosa es cierta. Antes de que hubiera acabado el siglo XIX, los países más avanzados del mundo ya habían iniciado un proceso de transición demográfica que concluiría durante las primeras décadas del siglo XX (tabla 23).

Tabla 23. Tasas de natalidad y de mortalidad en varios países europeos y Estados Unidos, 1750-1950 (nacimientos y muertes por 1.000 habitantes)

Países	Natalidad					Mortalidad				
	1750	1820	1870	1910	1950	1750	1820	1870	1910	1950
Alemania	s/d	39,9	38,5	29,8	16,2	s/d	24,4	27,4	16,2	10,5

Notas y fuentes: Finlandia 1750 = 1751, Bélgica 1820 = 1830, Países Bajos 1820 = 1840, Estados Unidos 1820 = tasa de natalidad de la población blanca, según Haines (2008); Estados Unidos 1870 y 1910 hace referencia a los períodos 1870-1880 y 1905-1909, según los datos de Haines (2000, pág. 153) y Cipolla (1989, pág. 102); Italia 1870 = media del período 1862-1871, Alemania 1950 = República Federal de Alemania, Inglaterra, Francia y Suecia 1950 = 1949. Los datos se han extraído de Mitchell (2007, págs. 94-120), excepto para Inglaterra y Gales, antes de 1870, que provienen de Wrigley y Schofield (1981), y de Inglaterra y Gales (1910), Francia (1750-1910) y Suecia (1850-1910), que se han obtenido de Chesnais (1986).

Países	Natalidad					Mortalidad				
	1750	1820	1870	1910	1950	1750	1820	1870	1910	1950
Inglaterra y Gales	34,8	39,8	35,9	25,1	15,8	27,5	24,0	22,8	13,5	11,6
Austria	s/d	43,0	39,8	32,5	15,6	s/d	26,6	29,4	21,2	12,4
Bélgica	s/d	32,3	32,7	23,7	16,5	s/d	25,6	23,6	14,9	12,0
Dinamarca	s/d	31,5	30,3	27,5	18,7	s/d	20,9	19,0	12,9	9,2
España	s/d	s/d	36,6	32,7	20,1	s/d	s/d	31,6	23,1	10,8
Estados Unidos	s/d	52,8	41,2	30,0	23,5	s/d	s/d	23,7	15,4	9,5
Finlandia	44,7	36,6	36,3	31,7	24,5	24,6	25,3	18,2	17,4	10,2
Francia	39,0	32,4	25,9	19,6	20,5	36,7	25,6	28,4	17,8	12,7
Irlanda	s/d	s/d	27,7	23,3	21,4	s/d	s/d	17,2	17,1	12,7
Italia	s/d	s/d	37,4	33,3	19,6	s/d	s/d	30,3	19,8	9,8
Noruega	30,6	33,3	29,2	25,8	19,1	27,2	18,9	16,2	13,5	9,1
Países Bajos	s/d	35,0	s/d	28,6	22,7	s/d	23,5	s/d	13,6	7,5
Suecia	36,4	33,0	28,8	24,7	16,5	26,9	24,5	19,8	14,0	10,0
Suiza	s/d	s/d	29,8	25,0	18,1	s/d	s/d	25,8	15,1	10,1

Notas y fuentes: Finlandia 1750 = 1751, Bélgica 1820 = 1830, Países Bajos 1820 = 1840, Estados Unidos 1820 = tasa de natalidad de la población blanca, según Haines (2008); Estados Unidos 1870 y 1910 hace referencia a los períodos 1870-1880 y 1905-1909, según los datos de Haines (2000, pág. 153) y Cipolla (1989, pág. 102); Italia 1870 = media del período 1862-1871, Alemania 1950 = República Federal de Alemania, Inglaterra, Francia y Suecia 1950 = 1949. Los datos se han extraído de Mitchell (2007, págs. 94-120), excepto para Inglaterra y Gales, antes de 1870, que provienen de Wrigley y Schofield (1981), y de Inglaterra y Gales (1910), Francia (1750-1910) y Suecia (1850-1910), que se han obtenido de Chesnais (1986).

Quizá es más interesante averiguar las causas que explican la transición demográfica, es decir, la reducción de la mortalidad y la disminución de la natalidad. Con respecto al primero de los aspectos mencionados, la historiografía ha señalado la importancia de los **factores económicos**, pero sin ignorar en ningún momento los más vinculados a la **acción de las autoridades públicas** y el **acceso de las mujeres a la educación**. Así, la mejora de la renta, junto con las transformaciones experimentadas en el sector agrario, aumentaron la cantidad y la calidad de los alimentos disponibles. Igualmente, la acción de las autoridades en el ámbito de la sanidad pública se intensificó a escala municipal, lo que acabó impulsando la construcción de redes de alcantarillado y de suministro de agua. El stock de casas disponibles también tendió a aumentar en las áreas urbanas, que se encontraban sujetas a regulaciones cada vez más estrictas en términos de espacio, luz, acceso al alcantarillado o al agua corriente. Todos estos hechos favorecían la disminución de la transmisión de enfermedades infecciosas y, por lo tanto, contribuían a reducir la mortalidad. Finalmente, los avances en la educación de las mujeres también jugaron un importante papel en la reducción de la mortalidad infantil, dado que favorecían, entre otras cosas, un mayor conocimiento de la alimentación y el cuidado de los hijos.



Los avances en la educación de las mujeres jugaron un importante papel en la reducción de la mortalidad infantil, y por consiguiente, en la transición demográfica que empezó en el siglo XIX.

Tabla 24. Escolarización y alfabetización en Europa occidental, Japón y las Nuevas Europas, 1870-1913

Países	Tasa de escolarización primaria (%)		Tasa de escolarización total (%)		Tasa de alfabetización (%)	
	1870 ^a	1913 ^a	1870	1913	1870	1913
Alemania	67,4	79,5	41,6	44,4	80	97
Australia	69,6	89,2	33,5	53,7	64	96
Austria	40,0	70,4	24,7	42,4	40	66
Bélgica	62,5	62,0	37,5	36,5	66	86
Canadá	75,0	88,2	41,4	56,0	79	94
Dinamarca	58,3	65,8	39	42,1	81	99
España	42,2	35,3	25,6	24,4	30	52
Estados Unidos	72,0	97,0	43,8	56,3	75	92
Finlandia	6,6 ^b	26,4	5,6	18,7	10	59
Francia	57,4	85,7	40,7	50,7	69	92
Irlanda	38,4	78,5	n/d	33,6	n/d	91
Italia	28,6	44,6	16,3	28,5	32	62
Japón	19,7	59,2	10,5	36,2	21	72
Noruega	60,8	68,6	34,6	40,7	55	98
Nueva Zelanda	50,0	90,9	n/d	59,5	n/d	95
Países Bajos	59,1	70,3	38,1	41,7	78	97
Reino Unido	48,7 ^c	78,5 ^c	35,4	43,1	76	96
Suecia	56,9	66,9	31,9	41,5	75	98
Suiza	76,4	70,7	47,3	45,4	85	99

a: 1870-1875 y 1910, respectivamente; b: 1880; c: Inglaterra y Gales; s/d: no se dispone de datos.
Fuente: Crafts (2002, págs. 306-307).

Tabla 25. Regulaciones laborales generales y normas específicas para el trabajo infantil y el femenino en Europa y el Nuevo Mundo antes de 1913

Países	Generales		Trabajo infantil			Trabajo femenino	
	A	B	C	D	E	F	G
Australia	s/d	1885	s/d	s/d	1885	1896	1873
Austria	1787	1883	1842	1843	1885	1895	1895
Bélgica	1889	1889	1889	(---)	1889	s/d	(---)
Bulgaria	s/d	1905	s/d	(---)	1905	s/d	1913

(A): año en el que se introduce la primera ley que regula el trabajo en las fábricas; (B): año en el que se introducen inspecciones laborales en las fábricas; (C): año en el que se prohíbe el trabajo infantil nocturno en las fábricas; (D): año en el que se fija la jornada laboral de 10 horas para los jóvenes; (E): año en el que se prohíbe el trabajo en las fábricas a los menores de 12 años; (F): año en el que se prohíbe el trabajo femenino nocturno en las fábricas; (G): año en el que se fija la jornada laboral de 11 horas para las mujeres; (---): indica inexistencia de legislación; s/d: no se dispone de datos.
Fuentes: Huberman y Lewchuk (2003), y Huberman y Meissner (2009).

Países	Generales		Trabajo infantil			Trabajo femenino	
	A	B	C	D	E	F	G
Canadá	s/d	1888	s/d	s/d	1885	1910	1910
Dinamarca	1873	1873	1891	1901	1901	(---)	(---)
Finlandia	s/d	1889	s/d	(---)	1889	(---)	(---)
Francia	1874	1874	1892	1892	1871	1892	1892
Alemania	1853	1853	1839	1839	1853	1891	1891
Hungría	(---)	1893	1884	1893	1884	s/d	(---)
Italia	s/d	1906	1902	(---)	1907	1907	(---)
México	s/d	1913	s/d	s/d	(---)	(---)	(---)
Países Bajos	1874	1895	1889	1913	1889	1889	1889
Noruega	1892	1892	1892	1892	1892	s/d	(---)
Portugal	1891	1893	(---)	1891	(---)	s/d	(---)
Rusia	1882	1882	(---)	(---)	1907	1905	(---)
España	1873	1907	1900	(---)	(---)	s/d	(---)
Suecia	1881	1889	1892	1892	1881	s/d	(---)
Suiza	1877	1877	1837	(---)	1833	1894	1894
Reino Unido	1833	1833	1833	(---)	1901	1844	1850
Estados Unidos	s/d	1893 (1911)	s/d	s/d	1889 (1912)	1913 (---)	1892 (---)

(A): año en el que se introduce la primera ley que regula el trabajo en las fábricas; (B): año en el que se introducen inspecciones laborales en las fábricas; (C): año en el que se prohíbe el trabajo infantil nocturno en las fábricas; (D): año en el que se fija la jornada laboral de 10 horas para los jóvenes; (E): año en el que se prohíbe el trabajo en las fábricas a los menores de 12 años; (F): año en el que se prohíbe el trabajo femenino nocturno en las fábricas; (G): año en el que se fija la jornada laboral de 11 horas para las mujeres; (---): indica inexistencia de legislación; s/d: no se dispone de datos.

Fuentes: Huberman y Lewchuk (2003), y Huberman y Meissner (2009).

En cuanto a la **reducción de la natalidad**, varios autores han señalado como elemento central de la explicación la **creciente demanda de trabajo cualificado** que estaba originando el sector industrial, especialmente a partir de la segunda revolución tecnológica. Las familias habrían reaccionado a este hecho disminuyendo el número de hijos, al mismo tiempo que se esforzaban en aumentar la cualificación de sus descendientes. La calidad habría sustituido a la cantidad. El proceso se habría reforzado a partir de otras vías. La aceleración del cambio técnico y la globalización habrían posibilitado un aumento de los ingresos de la renta de los progenitores, lo cual permitía a las familias volverse cada vez menos dependientes de los ingresos de sus hijos. A la larga, todo esto habría favorecido el establecimiento de políticas públicas cada vez más favorables a la educación de los hijos y a la regulación del trabajo de estos (tablas 24 y 25). Por otro lado, el aumento de la esperanza de vida al nacer, que en Europa occidental pasó de 26 a 36 años entre 1820 y 1900, también habría favorecido la reducción de las tasas de natalidad. Lo mismo podría decirse del impacto que tuvo en algunas áreas el aumento del salario relativo femenino,

que habría hecho aumentar el coste de oportunidad de los hijos. En este contexto, el coste medio de los hijos estaría aumentando, mientras que el estímulo para mantener un número elevado de hijos estaría disminuyendo, lo cual reforzaría la disminución de las tasas de natalidad.

5.2. La transición energética en las economías industriales

La transición demográfica se produjo paralelamente a la industrialización y la globalización. También la **transición energética**. El término *transición energética* hace referencia a los cambios que se produjeron desde principios del siglo XIX en la cantidad, composición e intensidad de la energía consumida, que acabarían por configurar un nuevo modelo energético. En efecto, la difusión de la industrialización, el aumento de la población y el crecimiento económico trajeron como consecuencia un aumento del consumo de energía, que casi se sextuplicó en Europa entre 1800 y 1900 (tabla 26). Este fuerte aumento difícilmente se hubiera conseguido utilizando solo energías tradicionales, como la humana, la animal o la derivada de la madera, el agua o el viento. Desde finales de la Edad Moderna, la tierra, que era el principal convertidor de energía orgánica vegetal, se estaba convirtiendo ya en un factor cada vez más escaso a medida que aumentaba la población. Como consecuencia, a partir de mediados del siglo XVIII, el precio de los alimentos humanos y animales, así como el de la madera, se encarecieron, mientras que el precio real del carbón se mantuvo relativamente estable, al menos en Londres. En este contexto, no resulta extraño que, allá donde fuera posible y existieran los estímulos necesarios, empezara el carbón a sustituir a las energías tradicionales: es el inicio de la **transición hacia los combustibles fósiles**, el carbón, el petróleo y el gas natural.

Tabla 26. Consumo total y per cápita de energía en Europa y el mundo, 1800-2000

	1800	1850	1900	1950	1970	1989	2000
Total (en millones de toe)							
• Europa	104	129	578	948	2.145	2.680	2.707
• Mundo	s/d	430	1.044	2.364	5.493	7.223	11.038
Per cápita (en toe)							
• Europa	0,6	0,6	1,4	1,7	3,3	3,7*	3,7
• Mundo	s/d	0,3	0,6	0,9	1,5	1,5*	1,9

Toe: toneladas equivalentes de petróleo; (*): 1985.
Fuente: Malanima (2010).

Pero en este proceso de sustitución el momento decisivo solo llegó con **la difusión de la máquina de vapor**. La difusión de este nuevo convertidor energético y la mecanización de los procesos productivos, que son la base de la revolución industrial, provocaron un fuerte aumento del consumo de energía, procedente fundamentalmente del carbón. Y a la inversa. La revolución industrial pudo continuar gracias a la ampliación de las fuentes de energía en forma de depósitos de carbón. En Inglaterra, el carbón ya representaba en

1800 en torno al 75% del consumo total de energía. En el conjunto de Europa la proporción era ligeramente inferior: probablemente se situaba entre el 10% y el 15% de toda la energía consumida durante aquel mismo año. Pero a medida que avanzó el siglo XIX la situación cambió. Los combustibles fósiles (el carbón básicamente) sustituyeron a las energías tradicionales, que perdieron mucha importancia en términos relativos y, algunas veces, en términos absolutos (tabla 27). En Europa, puede estimarse que los primeros ya suponían tres cuartas partes de toda la energía consumida en 1900. Evidentemente, la situación varió mucho entre países. Por ejemplo, hacia 1900, los combustibles fósiles representaban en torno al 40% del consumo de energía en Italia o Suecia, mientras que en los Países Bajos la proporción era del 80%, un aspecto que hay que relacionar con el uso de la turba, y de más del 90% en el Reino Unido, un país con abundancia de recursos carboníferos.

Tabla 27. Composición del consumo en Europa y el mundo, 1850-1950

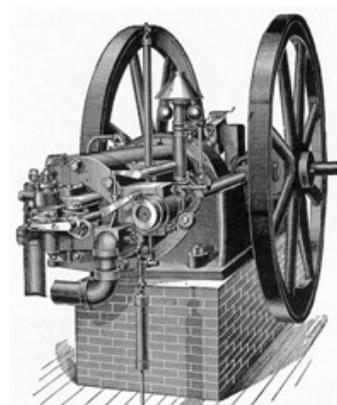
	1850			1900			1950		
	Trad.	Fósiles	Otros	Trad.	Fósiles	Otros	Trad.	Fósiles	Otros
España	98	2	0	62	38	0	39	59	2
Italia	93	7	0	74	26	0	44	47	9
Países Bajos	53	47	0	20	80	0	91	9	0
Suecia	98	2	0	62	38	0	27	64	9
UK	8	92	0	4	96	0	3	97	0
Europa	80*	20	0	25	75	0	15	s/d	s/d
Mundo	80	20	0	45	55	0	30	s/d	s/d

Trad.: Energías tradicionales; (*): 1830.

Fuentes: España, Italia, Países Bajos y Suecia: Gales, Kander, Malanima y Rubio (2007); Reino Unido: Warde (2007); Europa y mundo: Malanima (2010).

El creciente uso de combustibles fósiles y, sobre todo, de nuevos convertidores energéticos tuvo otra consecuencia: provocó una disminución de la intensidad energética. Dicho de otro modo, cada vez fue necesario emplear menos energía por unidad de producto interior bruto.

Quizá no sea tan extraño. La transición energética supuso el uso de nuevos convertidores energéticos con capacidad para generar más energía útil con relación al consumo de energía realizado. Así, los animales, que eran los convertidores tradicionales de energía vegetal en energía mecánica, empezaron a ser sustituidos por la máquina de vapor desde las últimas décadas del setecientos y por los motores eléctricos y de combustión interna un siglo más tarde. La eficiencia de los primeros difícilmente llegaba al 10%, dado que la mayor parte de la energía era consumida por el propio metabolismo y no para generar energía mecánica. Por ese mismo motivo, las máquinas inanimadas tenían una eficiencia superior, que aumentó a medida que se produjeron mejoras tecnológicas.



Elementos como los primeros motores de combustión interna protagonizaron la progresiva transición energética.

5.3. La larga transición del feudalismo al capitalismo

El tercer grupo de transformaciones que acompañaron a la industrialización y la globalización fue de tipo institucional. Las **instituciones** incluyen normas, costumbres o códigos de conducta. También hacen referencia al marco legislativo y político de una sociedad y, en cierta medida, pueden equipararse a las reglas de juego. Las instituciones condicionan la organización de la actividad económica, la actuación y las decisiones de las personas o, si se quiere, de los agentes económicos, estableciendo los incentivos a la innovación, la adopción de tecnología y la acumulación de capital humano. Por todo ello, las instituciones tienen una clara influencia en la evolución económica. Y a la inversa. El cambio económico, junto con otros factores, condiciona el marco institucional hasta el punto de que puede llegar a modificarlo.

Esto último es lo que sucedió en Europa. Antes del siglo XIX, la aristocracia feudal, al frente de la cual se encontraba el monarca, era la clase dominante. Poseía la mayor parte de las tierras. Tenía y ejercía derechos sobre territorios y personas. Accedía de manera privilegiada a los cargos públicos. Pero esta situación empezó a cambiar desde finales de la Edad Moderna. El avance del comercio y el impulso de la actividad manufacturera aumentaron la **influencia de la burguesía comercial, financiera e industrial**, que acabaría consiguiendo que se establecieran unas instituciones más favorables para sus intereses.

En el Viejo Continente, el cambio hacia este nuevo marco institucional, que muchas veces hemos denominado **transición del feudalismo al capitalismo**, fue un fenómeno de larga duración, con interrupciones puntuales y características diferentes según los países. No es posible establecer los detalles. Pero, aunque solo sea brevemente, podemos mencionar su cronología, geografía y principales características. El paso hacia un nuevo orden puede considerarse que empezó en el siglo XVII en Inglaterra después de una guerra civil revolucionaria (1642-1660), conocida como la revolución gloriosa (o revolución de 1688), y, finalmente, la promulgación de una ley (la llamada *Bill of Light* de 1689) que limitaba el poder de la monarquía y fortalecía el del parlamento. Precedida por la revolución norteamericana y la declaración de independencia de Estados Unidos de 1776, la Revolución Francesa de 1789 supuso un nuevo empujón en la destrucción del viejo orden feudal y su sustitución por principios, que propugnaban la libertad de los ciudadanos y su derecho a decidir e intervenir en los asuntos públicos, la igualdad ante la ley, la inviolabilidad de la propiedad privada o la separación entre los poderes ejecutivo, legislativo y judicial. Estos principios quedaron establecidos en la primera declaración de los derechos de los hombres y del ciudadano (1789) y en las diferentes constituciones redactadas durante el período revolucionario. El golpe de Estado y la posterior dictadura de Napoleón Bonaparte (1799-1815) significaron la reversión de algunos de los aspectos mencionados. Pero, considerada en su conjunto, la realidad es que Napoleón completó y consolidó los avances surgidos durante los primeros años de la Revolución, al menos en lo referente a los derechos civiles y el derecho de propiedad. También introdujo nueva le-

gislación sobre las sociedades mercantiles. Codificada en los llamados códigos napoleónicos, la legislación civil, penal y mercantil impulsada por Napoleón durante los primeros años del siglo XIX supuso un progreso muy importante en materia de seguridad jurídica de los agentes y de la actividad económica.

La crisis del Antiguo Régimen no quedó reducida a Inglaterra o Francia. Precisamente, fue durante el transcurso de las guerras revolucionarias (1792-1802) y de las conquistas napoleónicas (1803-1815) cuando los principios de la Revolución se extendieron por los territorios europeos que quedaron bajo la órbita de Napoleón. Estos mismos principios también tuvieron una notable influencia en los movimientos por la independencia que tuvieron lugar en América Latina entre 1810 y 1822. En Europa, la derrota de Napoleón y el Congreso de Viena (1815) supusieron un intento de volver a la situación anterior a la Revolución de 1789. Pero a la larga resultó un fracaso. Con ritmos y grados diversos según cada país, puede afirmarse que antes de acabar la década de 1860 las instituciones de tipo liberal y el liberalismo económico ya se habían hecho presentes en la mayoría de los países del Viejo Continente.

De la misma manera, la progresiva **consolidación de las instituciones liberales** acabó condicionando la evolución de las economías occidentales. Por poner algunos ejemplos, la abolición de los derechos feudales sobre la propiedad de la tierra y el fin de la servidumbre permitieron liberar y movilizar factores de producción básicos: la tierra, los recursos naturales y las personas. La limitación del poder del monarca, la igualdad ante la ley y un marco legislativo que especificaba mejor los derechos de propiedad evitaban arbitrariedades, eliminaban incertidumbres y, como consecuencia, tendían a favorecer los derechos de inventores, emprendedores y, finalmente, la iniciativa individual. La supresión de los gremios, las reglamentaciones laborales y los monopolios iban en la misma dirección. Además, el progresivo desarrollo y difusión de nuevas formas jurídicas mercantiles, como la sociedad limitada o la sociedad anónima, así como la introducción de leyes sobre quiebras empresariales, favorecían la marcha de la actividad de los emprendedores. Y también la impulsaban la expansión de la bolsa y de los nuevos tipos de bancos e instituciones financieras, que permitían movilizar y obtener sumas crecientes de capitales para proyectos con necesidades financieras cada vez más elevadas, como la construcción de ferrocarriles o de plantas de producción de acero. Por su parte, los bancos centrales, inicialmente destinados a financiar a los Estados, lograron un papel cada vez más relevante como bancos de bancos y reguladores de la oferta monetaria.

5.4. Democratización, progreso laboral y social y mejoras en el nivel de vida

Sin duda, la **burguesía** había conseguido desarrollar un marco legislativo, un sistema político y una política económica favorables a sus necesidades e intereses. Pero la burguesía no era la única clase social emergente. El proceso y difusión de la industrialización también había hecho aumentar el número de



La transición del feudalismo al capitalismo fue un fenómeno de muy larga duración, con interrupciones puntuales y características diferentes según los países.

obreros y de clases urbanas. Con intereses diferentes de los de la gran burguesía que ostentaba el poder, los nuevos actores sociales empezaron a pedir una mayor democratización y una legislación que regulara las relaciones laborales e introdujera medidas de protección social para los trabajadores. El grado de éxito logrado en las demandas siempre estará sujeto a discusión. Pero los avances fueron innegables. Ampliación de la democracia, progreso laboral y social y mejoras en el nivel de vida pueden considerarse el cuarto grupo de transformaciones que acompañaron a la industrialización y la primera globalización. A estas podemos añadir dos hechos más que están fuertemente asociados: el aumento del gasto social del Estado y el incremento y transformación de los impuestos.

En cuanto al primero de los aspectos citados, la **ampliación de la democracia**, hay que empezar señalando un hecho incontrovertible: los parlamentos liberales existentes en buena parte de la Europa de la primera mitad del siglo XIX estaban lejos de representar al conjunto de la población. Sus integrantes eran escogidos por sufragio censitario, es decir, por un número muy reducido de ciudadanos, generalmente hombres con un nivel de riqueza relativamente elevado.

Sufragio censitario

Por poner un ejemplo, el número de electores en el Reino Unido en 1832 era de 813.000 personas, menos del 10% de la población británica adulta.

Tabla 28. Implantación inicial del sufragio universal en Europa

Europa			
País	Masculino	Universal	Población (%)*
Alemania	1849/1918 ^a	1918	38,7
Austria	1907	1918	38,0
Bélgica	1893/1919 ^a	1948	38,2
Dinamarca	1849	1915	30,1
España	1868/1890 ^b	1931	s/d
Finlandia	1906	1906	77,8
Francia	1848	1946	42,8
Italia	1912 ^c	1946	42,0
Noruega	1898	1909/1915 ^d	60,2
Países Bajos	1917	1921	27,6
Reino Unido	1918	1918/1928 ^e	28,7
Portugal	1911	1976	s/d
Suecia	1908	1922	32,8

(*): porcentaje de población mayor de 20 años con derecho de voto hacia 1913; (a): el sistema de sufragio universal masculino presenta varias particularidades antes de 1918; (b): el sufragio universal masculino fue derogado en 1875 y restablecido en 1890, si bien el caciquismo acabó haciéndolo muy poco efectivo; (c): sufragio universal para hombres de más de 30 años y con condiciones para los de 20 a 30 años; (d): en 1909 solo pueden votar las que disponen de un mínimo de ingresos, propios o de su marido; (e): mientras que la población negra de los dos sexos sigue excluida del voto, en el año 1918 solo tienen derecho a voto las mujeres blancas mayores de 30 años y, además, existen algunas limitaciones; (f): derecho de voto en las elecciones federales, con exclusión de los aborígenes hasta 1949; (g): la población negra no tuvo garantizado plenamente el derecho de voto en todo el territorio hasta el año 1965; s/d: no se dispone de datos.
Fuentes: Chang (2002); Bartolini (2000) y Hartlyn y Valenzuela (1994).

Europa			
País	Masculino	Universal	Población (%)*
Suiza	1874	1971	36,3

(*): porcentaje de población mayor de 20 años con derecho de voto hacia 1913; (a): el sistema de sufragio universal masculino presenta varias particularidades antes de 1918; (b): el sufragio universal masculino fue derogado en 1875 y restablecido en 1890, si bien el caciquismo acabó haciéndolo muy poco efectivo; (c): sufragio universal para hombres de más de 30 años y con condiciones para los de 20 a 30 años; (d): en 1909 solo pueden votar las que disponen de un mínimo de ingresos, propios o de su marido; (e): mientras que la población negra de los dos sexos sigue excluida del voto, en el año 1918 solo tienen derecho a voto las mujeres blancas mayores de 30 años y, además, existen algunas limitaciones; (f): derecho de voto en las elecciones federales, con exclusión de los aborígenes hasta 1949; (g): la población negra no tuvo garantizado plenamente el derecho de voto en todo el territorio hasta el año 1965; s/d: no se dispone de datos.
Fuentes: Chang (2002); Bartolini (2000) y Hartlyn y Valenzuela (1994).

Tabla 29. Implantación inicial del sufragio universal en el Nuevo Mundo

Nuevo Mundo			
País	Masculino	Universal	Población (%)*
Argentina	1912	1947	s/d
Australia	1902/1962 ^f	1902/1962 ^f	s/d
Canadá	1920	1970	s/d
EE. UU.	1870/1965 ^g	1920/1965 ^g	s/d
Nueva Zelanda	1893	1893	s/d
Uruguay	1918	1932	s/d

(*): porcentaje de población mayor de 20 años con derecho de voto hacia 1913; (a): el sistema de sufragio universal masculino presenta varias particularidades antes de 1918; (b): el sufragio universal masculino fue derogado en 1875 y restablecido en 1890, si bien el caciquismo acabó haciéndolo muy poco efectivo; (c): sufragio universal para hombres de más de 30 años y con condiciones para los de 20 a 30 años; (d): en 1909 solo pueden votar las que disponen de un mínimo de ingresos, propios o de su marido; (e): mientras que la población negra de los dos sexos sigue excluida del voto, en el año 1918 solo tienen derecho a voto las mujeres blancas mayores de 30 años y, además, existen algunas limitaciones; (f): derecho de voto en las elecciones federales, con exclusión de los aborígenes hasta 1949; (g): la población negra no tuvo garantizado plenamente el derecho de voto en todo el territorio hasta el año 1965; s/d: no se dispone de datos.
Fuentes: Chang (2002); Bartolini (2000) y Hartlyn y Valenzuela (1994).

Pero esta situación empezó a cambiar a partir de mediados del siglo XIX. Con las revoluciones de 1848, el derecho de voto se amplió en varios países europeos, en buena medida gracias a la implantación del sufragio universal masculino (tabla 27). Precedida generalmente por la presión popular, esta ampliación del voto continuó a lo largo de las décadas siguientes, en forma de sufragio universal masculino o a partir de reformas electorales parciales. En el Reino Unido, por ejemplo, las diferentes reformas electorales que tuvieron lugar en el siglo XIX hicieron aumentar el número de personas con derecho de voto, que pasaron de 813.000 a cerca de 2.500.00 entre 1832 y 1865 y, tras la *Reform Act* de 1884, a 5.710.00, una cifra que representaba casi el 30% de los hombres mayores de 20 años. El Nuevo Mundo vivió un fenómeno similar al del Viejo Continente. Y en 1913 el derecho de voto para todos los hombres ya estaba vigente en Australia, Nueva Zelanda, el norte de Estados Unidos (excluyendo la población negra) y Argentina. En cuanto al voto femenino, el movimiento sufragista consiguió que el derecho de voto empezara a hacerse extensivo a las mujeres, marginadas hasta entonces de la participación política. Nueva Zelanda, Australia (con exclusión de las aborígenes), Wyoming (Estados Unidos), Finlandia y Noruega son territorios en los que el sufragio universal también se había hecho extensivo a las mujeres hacia 1913. En resumidas cuentas, puede estimarse que, antes de estallar la Primera Guerra Mundial, el electorado que

tenía derecho de voto representaba entre el 30% y el 40% de la población adulta. Sin duda, se trata de un porcentaje modesto para los estándares actuales. Y también de una democracia muy imperfecta. Pero los progresos conseguidos entonces no parece que fueran desdeñables.

¿Favoreció este avance en la democratización el crecimiento económico ochocentista?, ¿impulsó una mayor protección social y niveles de vida más elevados? La respuesta a la primera pregunta es extraordinariamente compleja, entre otras consideraciones porque no siempre resulta evidente en el plano teórico la dirección de causalidad entre democracia y crecimiento económico. La segunda de las preguntas formuladas parece, en cambio, más fácil de responder. Los estudios existentes referidos a las décadas anteriores a la Primera Guerra Mundial tienden a establecer una conexión entre el avance de la democracia y el aumento de la presión sindical, por un lado, y el desarrollo de los derechos laborales y sociales, por otro.

Tabla 30. Seguros sociales en Europa y en el Nuevo Mundo antes de 1913

Países	Compensación por accidente	Seguro de paro	Seguro de enfermedad	Pensión de vejez
Argentina	(1915)	s/d	s/d	s/d
Australia	1914	s/d	s/d	s/d
Austria	1887	(---)	1888	(---)
Bélgica	1903	1907/1920(V)	1894	1900 (V)
Bulgaria	1908	(---)	(---)	(---)
Canadá	(---)	s/d	s/d	s/d
Dinamarca	1898	1907 (V)	1892 (V)	1891
Finlandia	1893	(---)	(---)	(---)
Francia	1898	1905 (V)	1898 (V)	1900 (V)
Alemania	1884	(---)	1883	1889
Hungría	1907	(---)	1907	(---)
Italia	1898	(---)	1886 (V)	1898 (V)
Países Bajos	1901	(---)	1913	1913
Noruega	1894	1906 (V)	1909	(---)
Portugal	1904	(---)	(---)	(---)
Rusia	s/d	(---)	s/d	(---)
España	1900	(---)	(---)	(---)
Suecia	1901	(---)	1891 (V)	1913
Suiza	1911	(---)	1911 (V)	(---)

(V): voluntaria; (---): indica inexistencia de legislación; s/d: no se dispone de datos.
Fuentes: Huberman y Lewchuk (2003), y Huberman y Meissner (2009).

Países	Compensación por accidente	Seguro de paro	Seguro de enfermedad	Pensión de vejez
Reino Unido	1897	1911	1911	1908
Estados Unidos	1911 (1914)	s/d	s/d	s/d

(V): voluntaria; (---): indica inexistencia de legislación; s/d: no se dispone de datos.
Fuentes: Huberman y Lewchuk (2003), y Huberman y Meissner (2009).

En anteriores párrafos ya hemos puesto de manifiesto el aumento de las regulaciones (y limitaciones) en materia de trabajo infantil y femenino durante la segunda mitad del siglo XIX. Ahora es el momento de señalar que, desde finales de esta centuria, los gobiernos también empezaron a introducir compensaciones por accidente, seguros de paro y enfermedad y pensiones para la vejez. La tabla 28 informa de ello con claridad. Sin duda, las décadas anteriores a 1913 fueron testigo del origen y la difusión de políticas de protección social, en lo que puede calificarse como los inicios del Estado del bienestar en el Viejo Continente. En este proceso, la democracia jugó un papel significativo. En la Europa de finales de los siglos XIX y principios del XX un hecho parecía cierto: cuanto más elevado era el porcentaje de población con derecho de voto más alto era el grado de protección social conseguido, especialmente en el ámbito de los seguros sociales.

La primera globalización tampoco fue ajena a este proceso de democratización y mejora de la protección social. En países de dimensiones reducidas, la creciente integración de los mercados comportó un aumento de la competencia, que a la larga originó un aumento del descontento entre los trabajadores. El caso de Bélgica es probablemente el más conocido. Libremercantilista y muy expuesto al comercio internacional, la crisis del último cuarto del siglo XIX se hizo sentir en este país del norte de Europa. Como consecuencia, los inicios de la década de 1890 se revelaron como un período de huelgas y protestas obreras. Las demandas de sus dirigentes pronto quedaron muy definidas: había que ampliar el derecho de voto y así conseguir más influencia política de las clases trabajadoras para poder introducir medidas de protección social. La estrategia fue un éxito.

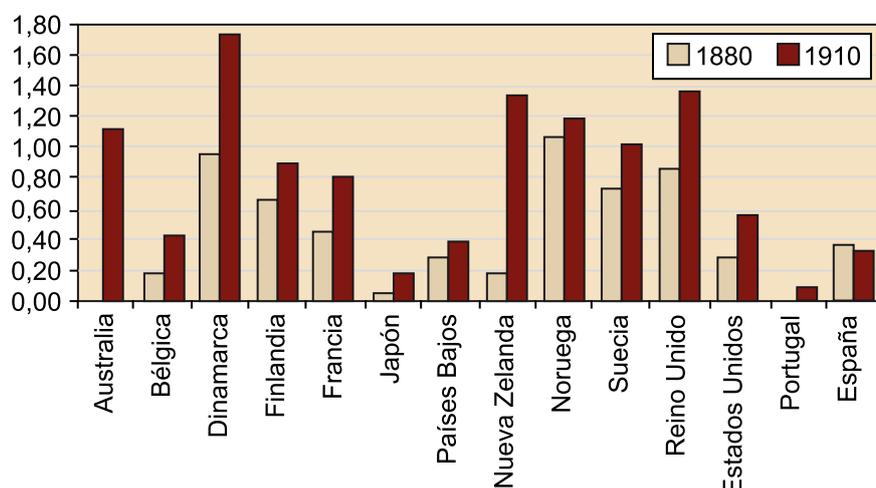
Ciertamente, la democratización no es el único factor que explica la implantación de medidas de protección laboral y social en la Europa del siglo XIX. En el ámbito de las regulaciones laborales, el **efecto contagio o imitación entre países** también tuvo su importancia. Y lo mismo puede decirse de las presiones que unos países (los que habían introducido regulaciones y veían cómo ello encarecía los costes de producción de sus productos de exportación) ejercían sobre otros (aquellos con los que mantenían más relaciones comerciales). Finalmente, el aumento de la demanda de trabajo cualificado y la reducción de la fertilidad, que hemos señalado al hablar de la transición demográfica, también favorecían la implantación de regulaciones laborales, especialmente del trabajo infantil.



Los estudios tienden a establecer una conexión entre el avance de la democracia y el aumento de la presión sindical, por un lado, y el desarrollo de los derechos laborales y sociales, por otro.

La ampliación del derecho de voto tenía, evidentemente, otras consecuencias. Por ejemplo, favorecía la implicación del Estado en la **mejora de la educación**. Este es un aspecto que ya hemos mencionado y que, ciertamente, no siempre tiene sus raíces en los avances de la democracia sino en otros factores. La creciente demanda de trabajo cualificado vuelve a ser una de estas consecuencias. Lo que es relevante constatar es que una mayor implicación del Estado acostumbraba a traducirse en un aumento de la inversión en la construcción de escuelas y la dotación de maestras, así como en la promulgación de una legislación a favor de la educación infantil generalizada y obligatoria. Del mismo modo, mayores niveles de democratización podían hacer que aumentara la dedicación de las autoridades locales y estatales a la mejora de la sanidad pública, un aspecto que también hemos tratado anteriormente y que es importante a la hora de entender la disminución de la mortalidad que se produjo en la Europa del siglo XIX.

Figura 13. El gasto social en varios países, 1880-1910 (en porcentaje del PIB)



Fuentes: Datos facilitados amablemente por Sergio Espuelas, obtenidos originariamente de Lindert (2004), y para los casos de Portugal y España, de Valerio (2001) y Espuelas (2008), respectivamente.

En cualquier caso, el aumento de la protección social y la mayor inversión en infraestructura pública llevaban forzosamente a un **aumento del gasto social del Estado**. Eso es lo que acabó sucediendo, al menos en la mayoría de los países del Viejo Continente y en algunos del Nuevo Mundo (figura 13). Sin duda, el mantenimiento del patrón oro y el acatamiento de la doctrina del equilibrio presupuestario limitaban la expansión del gasto público. Hacia 1910, ningún país tenía un gasto social (excluida la educación en los cálculos) que representara más del 2% del PIB, una cifra irrisoria si se tiene presente que a principios de la década de 1970 este porcentaje representaba entre el 20% y el 30% en la mayoría de los países europeos. La verdad es, no obstante, que el gasto social (y el gasto público, en general) aumentó, lo que, en un contexto de ortodoxia presupuestaria, exigió un aumento equivalente de la recaudación tributaria. Esta fue precisamente la tendencia que se observa entre finales del siglo XIX y principios del siglo XX, al menos en Europa occidental. Además, se produjo

un cierto aumento de los impuestos directos, que gravan la riqueza individual, con relación a los indirectos, si bien esta redistribución solo empezó a tener importancia después de la Primera Guerra Mundial.

¿Qué impacto tuvo en el nivel de vida de la población la combinación del crecimiento de los ingresos por persona, la mayor regulación de la actividad laboral, la ampliación del gasto social y el aumento de la inversión en infraestructura pública? Las estimaciones disponibles sobre el IDH, invitan a dar una respuesta positiva a la pregunta, al menos en lo que respecta a los países más desarrollados.

Según estas estimaciones, durante el período 1870-1913, el IDH se multiplicó en Europa occidental, Norteamérica y Oceanía entre 1,6 y 1,7 veces. Los datos existentes referidos a la evolución de la estatura de los hombres jóvenes (otro indicador que capta el nivel de vida) en las economías industriales también indican progresos notables desde mediados del siglo XIX. Si la estatura de un joven del mundo más industrializado no llegaba a los 165 centímetros, en la década de 1850, en vísperas de la Primera Guerra Mundial, ya se situaba en torno a los 169 centímetros, probablemente más que en cualquier otra región del mundo.

6. Conclusiones: los preludios de la Primera Guerra Mundial

El siglo XIX es un siglo de **prosperidad económica**. El ingreso por persona y el nivel de vida en el mundo eran bastante más elevados en 1914 de lo que habían sido un siglo antes. Pero el mundo también se había vuelto más desigual. En la base de uno y otro hecho se encuentran dos fenómenos capitales del ochocientos: la **industrialización** y la **globalización**. Ambos fenómenos también están muy relacionados con las **transformaciones demográficas, energéticas e institucionales** que se produjeron a lo largo del siglo XIX. Pero al mismo tiempo, la difusión de la industrialización y el avance de la globalización generaron un **aumento de la competencia y de la rivalidad entre países**, cuya muestra más aparente es, probablemente, el imperialismo. Como consecuencia de la misma globalización, desde la década de 1870 muchos gobiernos tuvieron que escuchar demandas crecientes de protección arancelaria y de regulación de los flujos migratorios en un clima de creciente nacionalismo, marcado por la oposición a la globalización y al liberalismo. No las ignoraron. El Estado se hizo progresivamente cada vez más presente en la economía, protegiendo a los sectores afectados por la competencia y a los trabajadores expuestos a la inmigración, así como regulando las relaciones laborales y aumentando las prestaciones sociales para aminorar el impacto de una economía global. No hay duda. La globalización estaba sembrando las semillas de su propia destrucción y la Primera Guerra Mundial no sería sino la culminación de este proceso.

Bibliografía

- Accominotti, Olivier; Flandreau, Marc** (2008). "Bilateral Treaties and the Most-Favored-Nation Clause: The Myth of Trade Liberalization in the Nineteenth Century". *World Politics* (vol. 60, n.º 2 [enero], págs. 147-1889).
- Acemoglu, D.; Johnson, S.; Robinson, J. A.** (2001). "The colonial origins of comparative development: An empirical investigation". *American Economic Review* (n.º 91, págs. 1369-1401).
- Allen, G. C.** (1972). *A Short Economic History of Modern Japan*. Londres: George Allen and Unwin (Traducción al castellano, 1980: *Breve Historia Económica del Japón Moderno, 1867-1937*. Madrid: Tecnos).
- Allen, Robert C.** (2009). *The British Industrial Revolution in global perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Amsden, Alice H.** (2001). *The Rise of "the Rest". Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*. Oxford: Oxford University Press.
- Anderson, Edward** (2001). "Globalisation and wage inequalities, 1870-1970". *European Review of Economic History* (n.º 5, págs. 91-118).
- Atkinson, M. M.; Coleman, W. D.** (1989). *The State, Business, and Industrial Change in Canada*. Toronto: University of Toronto Press.
- Bairoch, Paul** (1982). "International Industrialization Levels from 1750 to 1980". *Journal of European Economic History* (vol. 11, n.º 1, págs. 269-299).
- Bairoch, Paul** (1989). "European trade policy, 1815-1914". En: P. Mathias; S. Pollard (eds.). *The Cambridge Economic History of Europe (Volume VIII: The industrial economies: the development of economic and social policies* (págs. 1-160). Cambridge: Cambridge University Press.
- Bairoch, Paul** (1991). "How and not why: economic inequalities between 1800 and 1913. Some background figures". En: Jean Batou (ed.). *Between Development and Underdevelopment: The Precocious Attempts at Industrialization of the Periphery (1800-1870)* (págs. 1-42). Ginebra: Centre of International Economic History / Librairie Droz.
- Bartolini, Stefano** (2000). *The Political Mobilization of the European Left, 1860-1980: The Class Cleavage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Baten, Joerg** (sin año). "Global Height Trends in Industrial and Developing Countries, 1810-1984: An Overview". Ciclostilado.
- Bates, Robert H., Coatsworth, John H.; Williamson, Jeffrey G.** (2007). "Lost Decades: Postindependence Performance in Latin America and Africa". *Journal of Economic History* (vol. 67, n.º 4, págs. 917-943).
- Beaud, Michel** (1984). *Historia del capitalismo: de 1500 a nuestros días*. Barcelona: Ariel.
- Bértola, L.** (2011). "Institutions and the historical roots of Latin American divergence". En: Antonio Ocampo; Jaime Ros (eds.). *The Oxford Handbook of Latin American Economics*. Oxford: Oxford University Press.
- Blattman, Christopher, Hwang, Jason; Williamson, Jeffrey G.** (2004). "The impact of the terms of trade on economic development in the periphery, 1870-1939: volatility and secular change". *NBER Working Paper* (n.º 10600).
- Blattman, Christopher, Hwang, Jason; Williamson, Jeffrey G.** (2007). "Winners and losers in the commodity lottery: the impact of terms of trade growth and volatility in the Periphery, 1870-1939". *Journal of Development Economics* (vol. 82, n.º 1, págs. 156-179).
- Bohlin, Jan; Larsson, Svante** (2007). "The Swedish Wage-Rental Ratio and its Determinants, 1877-1926". *Australian Economic History Review* (vol. 47, n.º 1, págs. 49-72).
- Bordo, Michael D., Eichengreen, Barry; Irwin, Douglas A.** (1999). "Is Globalisation Today Really Different From Globalisation a Hundred Years Ago?". *NBER Working Paper* (n.º 7195 [junio]. Cambridge, Mass: National Bureau of Economic Research.
- Bourguignon, François; Morrisson, Christian** (2002). "Inequality among World Citizens: 1820-1992". *American Economic Review* (vol. 92, n.º 4, págs. 727-744).

Broadberry, Stephen N. (1997). *The Productivity Race. British Manufacturing in International Perspective, 1850-1990*. Cambridge: Cambridge University Press.

Broadberry, S., Federico, G.; Klein, A. (2009). "Sectoral Developments, 1870-1914". En: S. Broadberry; K. O'Rourke (eds.). *Cambridge Economic History of Modern Europe* (págs. 59-83). Cambridge: Cambridge University Press.

Broadberry, Stephen; Gupta, Bishnupriya (2009). "Lancashire, India, and shifting competitive advantage in cotton textiles, 1700-1850: the neglected role of factor prices". *Economic History Review* (vol. 62, n.º 2, págs. 279-305).

Bulmer-Thomas, V. (1994). *The economic history of Latin America since independence*. Cambridge: Cambridge University Press (Traducción al castellano, 1998: *La historia económica de América Latina desde la independencia*. México: Fondo de Cultura Económica).

Bulmer-Thomas, V. (2003). *The Economic history of Latin America since independence*. Cambridge: Cambridge University Press

Cameron, Rondo (1985). "A New View of European Industrialization". *Economic History Review* (vol. 38, n.º 1, págs. 1-23).

Chaudhuri, K. N. (1983). "Foreign Trade and Balance of Payments (1757-1947)". En: D. Kumar; M. Desai (eds.). *The Cambridge Economic History of India* (vol. II). Cambridge: Cambridge University Press.

Chandler, Alfred D. (1977). *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press (Traducción al castellano, 1988: *La mano visible: la revolución en la dirección de la empresa norteamericana*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social).

Chang, Ha-Joon (2002). *Kicking Away the Ladder. Development Strategy in Historical Perspective*. Londres: Anthem Press (Traducción al castellano, 2004: *Retirar la escalera. La estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*. Madrid: Catarata).

Chesnais, Jean-Claude (1986). *La transition démographique. Etapas, formes, implications économiques. Étude de séries temporelles (1729-1984) relatives à 67 pays*. París: PUF.

Cipolla, Carlo M. (1962). *The Economic History of World Population*. Harmondsworth Penguin Books. (Traducción al castellano, 1989: *Historia económica de la población mundial*. Barcelona: Crítica).

Cipolla, Carlo M. (ed.) (1972a). *The Fontana economic history of Europe. Volume 4. The emergence of industrial societies. Part 1*. Londres: Collins / Fontana (Traducción al castellano, 1987: *Historia económica de Europa (4). El nacimiento de las sociedades industriales. Primera parte*. Barcelona: Ariel).

Cipolla, Carlo M. (ed.) (1972b). *The Fontana economic history of Europe. Volume 4. The emergence of industrial societies. Part 1*. Londres: Collins / Fontana (Traducción al castellano, 1989: *Historia económica de Europa (4). El nacimiento de las sociedades industriales. Segunda Parte*. Barcelona: Ariel).

Cipolla, Carlo M. (1989). *Historia económica de la población mundial*. Barcelona: Crítica.

Clark, Gregory (2007). *A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World*. Princeton: Princeton University Press.

Clemens, Michael A.; Williamson, Jeffrey G. (2011). "Why were Latin America's tariffs so much higher than Asia's before 1950?". *Revista de Historia Económica, Journal of Iberian and Latin American Economic History* (DOI: 10.1017/S021261091100019X, págs. 1-34).

Clingingsmith, D.; Williamson, Jeffrey G. (2007). "De-Industrialization in 18 and 19 Century India: Mughal Decline Climate Shocks and British Industrial Ascent". *Explorations in Economic History* (vol. 45, n.º 3, págs. 209-234).

Coatsworth, J. (2008). "Inequality, Institutions and Economic Growth in Latin America". *Journal of Latin American Studies* (n.º 40, págs. 545-569).

Coatsworth, J. H.; Williamson, J. G. (2004). "Always Protectionist? Latin American Tariffs from Independence to Great depression". *Journal of Latin American Studies* (n.º 36, págs. 205-232).

Crafts, N. F. R. (1984). "Patterns of Development in XIX Century Europe". *Oxford Economic Papers* (n.º 36, págs. 438-458).

Crafts, N. F. R. (1989). "Revealed Comparative Advantage in Manufacturing, 1899-1950". *Journal of European Economic History* (vol. 18, n.º 1 [primavera], págs. 127-137).

Crafts, N. F. R. (1997). "The Human Development Index and changes in standards of living: Some historical comparisons". *European Review of Economic History* (n.º 1, págs. 299-322).

Crafts, N. F. R. (2000). "Globalization and Growth in the Twentieth Century". *IMF Working Paper* (n.º 00/44).

Crafts, N. F. R. (2002). "The Human Development Index: 1870-1999: Some Revised Estimates". *European Review of Economic History* (vol. 6, n.º 3, págs. 394-405).

Crafts, N. F. R. (2004). "Globalisation and Economic Growth: A Historical Perspective". *World Economy* (n.º 27, pág. 46).

Daudin, Guillaume; Morys, Matthias; O'Rourke, Kevin H. (2010). "Globalization, 1870-1914". En: Stephen Broadberry; Kevin H. O'Rourke (eds.). *The Cambridge Economic History of Modern Europe. Volume 2, 1870 to the Present* (págs. 5-29). Cambridge: Cambridge University Press.

Departamento de Historia e Instituciones Económicas (2006). *Guía Práctica de Historia Económica Mundial*. Barcelona: Universidad de Barcelona.

Dobado, Rafael; Gómez Galvarriato, Aurora; Williamson, Jeffrey G. (2008). "Mexican Exceptionalism: Globalization and De-Industrialization 1750-1877". *Journal of Economic History* (vol. 68, n.º 3, págs. 1-54).

Doepke, Mathias (2004). "Accounting for fertility decline during the transition to growth". *Journal of Economic Growth* (vol. 9, n.º 3, págs. 347-383).

Doepke, Matthias; Zilibotti, Fabrizio (2005). "The Macroeconomics of Child Labor Regulation". *American Economic Review* (vol. 95, n.º 5, págs. 1492-1524).

Dowrich, Steve; Bradford De Long, J. (2003). "Globalization and Convergence". En: Michael Bordo, Alan M. Taylor; Jeffrey G. Williamson (eds.) (2003). *Globalization in historical perspective* (págs. 191-220). Chicago / Londres: University of Chicago Press.

Dribe, Martin (2008). "Demand and supply factors in the fertility transition: a county-level analysis of age-specific marital fertility in Sweden, 1880-1930". *European Review of Economic History* (vol. 13, págs. 65-94).

Eichengreen, Barry (1996). *Globalizing capital: a history of the international monetary system*. Princeton: Princeton University Press. (Traducción al castellano, 2000: *La globalización del capital*. Barcelona: Antoni Bosch.)

Elbaum, Bernard; Lazonick, William (eds.) (1986). *The Decline of the British Economy*. Oxford: Clarendon Press.

Espuelas, Sergio (2008). "La evolución del Gasto Social Público en España, 1850-1963". En: *IX Congreso Internacional de la Asociación Española de Historia Económica (AEHE)*. Comunicación. Murcia.

Faini, Riccardo; Venturini, Alessandra (1994). "Italian Emigration in the Prewar Period". En: Timothy J. Hatton; Jeffrey G. Williamson (eds.). *Migration and the International Labor Market, 1850-1939* (págs. 72-90). Londres / Nueva York: Routledge.

Federico, Giovanni (2005). *Feeding the world. An economic History of Agriculture, 1800-2000*. Princeton / Oxford: Princeton University Press (Traducción al castellano, 2011: *Breve historia económica de la agricultura*. Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza).

Federico, Giovanni (2008). "The first European grain invasion: a study in the integration of the European market 1750-1870". *EUI-HEC Working Paper* (n.º 2008/1). Florencia: European University Institute. Department of History and Civilization.

Federico, Giovanni; Persson, Karl Gunnar (2007). "Market Integration and Convergence in the World Wheat Market, 1800-2000". En: Timothy J. Hatton, Kevin H. O'Rourke; Alan M. Taylor (eds.). *The New Comparative Economic History. Essays in Honor of Jeffrey G. Williamson* (págs. 87-114). Cambridge (Mass.): The MIT Press.

Federico, Giovanni; Tena, Antonio (1998). "Was Italy a protectionist country?". *European Review of Economic History* (vol. 2, n.º 1, págs. 73-97).

Ferenczi, Imre; Willcox, Walter F. (1929). *International Migrations (Vol. 1)*. Nueva York: National Bureau of Economic Research.

Findlay, Ronald; O'Rourke, Kevin H. (2003). "Commodity Market Integration, 1500-2000". En: Michael Bordo, Alan M. Taylor; Jeffrey G. Williamson (eds.). *Globalization in historical perspective* (págs. 13-62). Chicago / Londres: University of Chicago Press.

Findlay, Ronald; O'Rourke, Kevin H. (2007). *Power and Plenty: Trade, War, and the World Economy in the Second Millennium*. Princeton (NJ): Princeton University Press.

Földvári, Péter; Zanden, Jan Luiten Van (2009). "Global Income Distribution and Convergence 1820-2003". *World Economics* (vol. 10, n.º 2, págs. 117-148).

Foreman-Peck, James (ed.) (1991). *New perspectives on the late Victorian economy: essays in quantitative economic history, 1860-1914*. Cambridge: Cambridge University Press.

Gales, B., Kander, A., Malanima, P.; Rubio, M. (2007). "North versus South: Energy transition and energy intensity in Europe over 200 years". *European Review of Economic History* (vol. 11, n.º 2, págs. 219-253).

Galor, Oded (2005). "The Demographic Transition and the Emergence of Sustained Economic Growth". *Journal of European Economic Association* (n.º 3, págs. 494-504).

Galor, Oded y Moav, Omer (2006), "Das Human Kapital: A Theory of the Demise of the Class Structure". *Review of Economic Studies* (vol. 73, n.º 1, págs. 85-117).

Gerschenkron, A. (1962). *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Cambridge (Mass.): Harvard University Press (Traducción al castellano, 1968: *El atraso económico en su perspectiva histórica*. Barcelona: Ariel).

Grübler, Arnulf (2008). "Transitions in Energy Use". En: Cutler J. Cleveland (ed.). *Encyclopedia of Energy. Volume 6*. Washington, D.C.: Environmental Information Coalition / National Council for Science and the Environment.

Haber, S. (1997). *How Latin America fell behind: essays on the economic histories of Brazil and Mexico, 1800-1914*. Stanford University Press.

Haines, Michael (2000). "The population of the United States, 1790-1920". En: Stanley L. Engerman; Robert E. Gallman (eds.). *The Cambridge Economic History of the United States: the colonial era: Volumen II. The Long Nineteenth Century* (págs. 143-206). Cambridge, UK: CUP.

Haines, Michael (2008). "Fertility and Mortality in the United States". En: Robert Whaples (ed.). *EH.Net Encyclopedia* (19 marzo 2008).

Harley, C. Knick (1980). "Transportation, the World Wheat Trade, and the Kuznets Cycle, 1850-1913". *Explorations in Economic History* (n.º 17, págs. 218-250).

Hartlyn, Jonathan; Valenzuela, Arturo (1994). "Democracy in Latin America since 1930". En: Leslie Bethell (ed.). *The Cambridge History of Latin America, Volume VI, Part II* (págs. 99-162). Cambridge: Cambridge University Press.

Hatton, Timothy J.; Williamson, Jeffrey G. (1994). "International Migration, 1850-1939: An Economic Survey". En: Timothy J. Hatton; Jeffrey G. Williamson (eds.). *Migration and the International Labor Market, 1850-1939* (págs. 3-34). Londres / Nueva York: Routledge.

Hatton, Timothy J.; Williamson, Jeffrey G. (1998). *The Age of Mass Migration. Causes and Economic Impact*. Nueva York / Oxford: Oxford University Press.

Herranz-Loncán, Alfonso (2008). *Infraestructuras y crecimiento económico en España, 1850-1935*. Madrid: Fundación de los Ferrocarriles Españoles.

Herranz-Loncán, Alfonso (2009). "The Contribution of Railways to Economic Growth in Latin America before 1914: the cases of Mexico, Brazil and Argentina". *Documentos de Trabajo* (DT-AEHE, n.º 0903). Asociación Española de Historia Económica.

Hobsbawm, Eric J. (1962). *The Age of Revolution. Europe, 1789-1848*. Londres: Weidenfeld and Nicolson (Traducción al castellano, 1987: *Las revoluciones burguesas*. Barcelona: Labor).

Hobsbawm, Eric J. (1975). *The Age of Capital, 1848-1875*. Londres: Weidenfeld and Nicolson (Traducción al castellano, 1987: *La era del capitalismo*. Barcelona: Labor).

Hobsbawm, Eric J. (1987). *The Age of Empire, 1875-1914*. Londres: Weidenfeld and Nicolson (Traducción al castellano, 1989: *La era del imperio (1875-1914)*. Barcelona: Labor).

Hodne, Fritz (1975). *An Economic History of Norway, 1815-1970*. Tapir: Trondheim.

Huberman, Michael (2008). "Ticket to trade: Belgian labour and globalization before 1914". *Economic History Review* (vol. 61, n.º 2, págs. 326-359).

Huberman Michael; Lewchuk, Wayne (2003). "European Economic Integration and the Labor Compact, 1850-1913". *European Review of Economic History* (vol. 7, n.º 1, págs. 3-41).

Huberman, Michael; Meissner, Christopher M. (2009). "Riding the Wave of Trade: Explaining the Rise of Labor Regulation in the Golden Age of Globalization". *NBER Working Papers* (n.º 15374).

Huff, Gregg (2005). "Globalization, natural resources, and foreign investment: a view from the resource-rich tropics". *Oxford Economic Papers* (n.º 59, págs. i127-i155).

Jacks, David S. (1980). "Intra- and international commodity market integration in the Atlantic economy, 1800-1913". *Explorations in Economic History* (n.º 42, págs. 381-413).

Kenwood, A. G.; Lougheed, A. L. (1972). *The Growth of the International Economy, 1820-1960*. Londres: George Allen and Unwin. (Traducción al castellano, 1990: *Historia del desarrollo económico internacional. Desde 1820 hasta nuestros días*. Madrid: Istmo.)

Kuznets, Simon (1966). *Modern Economic Growth*. New Haven (CT): Yale University Press.

Krugman, P. (1991). *La era de las expectativas limitadas*. Madrid: Ariel.

Lamartine Yates, Paul (1959). *Forty Years of Foreign Trade*. Londres: Allen & Unwin.

Landes, David S. (1969). *The Unbound Prometheus. Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present*. Cambridge: Cambridge Economic Press.

Landes, David S. (1998). *The Wealth and Poverty of Nations. Why Some Are So Rich and Some So Poor*. Nueva York: Norton & Company (Traducción al castellano, 2000: *La riqueza y la pobreza de las naciones. Por qué algunos son tan ricos y otros son tan pobres*. Barcelona: Crítica).

Lew, Byron; Cater, Bruce (2006). "The telegraph, co-ordination of tramp shipping, and growth in world trade, 1870-1910". *European Review of Economic History* (n.º 10, págs. 147-173).

Lewis, W. Arthur (1978). *Growth and Fluctuations, 1870-1913*. Londres: George Allen and Unwin (Traducción al castellano, 1983: *Crecimiento y fluctuaciones, 1870-1913*. México, Fondo de Cultura Económica).

Lindert, Peter (2004). *Growing Public. Social Spending and Economic Growth since the Eighteenth Century*. Cambridge: Cambridge University Press.

Lindert, Peter H. y Williamson, Jeffrey G. (2003). "Does Globalization Make the World More Unequal". En: Michael Lado, Alan M. Taylor; Jeffrey G. Williamson (eds.). *Globalization in historical perspective* (págs. 227-278). Chicago / Londres: University of Chicago Press.

Livi-Bacci, Massimo (1989). *Storia minima della popolazione del mondo*. Bologna: Il Mulino (Traducción al castellano, 1990: *Historia mínima de la población mundial*. Barcelona: Ariel).

Macpherson, W. J. (1995). *The economic development of Japan, 1868-1941*. Cambridge: Cambridge University Press.

Maddison, Angus (1995). *Monitoring the World Economy, 1820-1992*. París: Organization for Economic Cooperation and Development.

Maddison, Angus (1998). *Chinese Economic Performance in the Long-Run*. París: OECD.

Maddison, Angus (2001). *The World Economy: A Millennial Perspective*. París: Organization for Economic Cooperation and Development.

Malanima, Paolo (2010). "Energy in History". En: *Encyclopedia of Life Support Systems (EOLSS)*. Oxford: UNESCO / Eolss Publishers.

Marichal, Carlos (2010). *Nueva historia de las grandes crisis financieras. Una perspectiva global, 1873-2008*. Barcelona: Random House Mondadori.

Martín Aceña, Pablo, Reyes, Jaime; Llona, Agustín (2000). "The Gold Standard in the Periphery: An Introduction". En: Pablo Martín Aceña; Jaime Reyes (eds.). *Monetary Standards in the Periphery: Paper, Silver and Gold, 1854-1933* (págs. 1-17). Londres: Macmillan.

Marshall, A. (1890). *Principles of Economics*. Londres: Macmillan and Co.

McKeown, Thomas; Record, R. G. (1962). "Reasons for the Decline of Mortality in England and Wales during the Nineteenth Century". *Population Studies* (vol. 16, n.º 2, págs. 94-122).

Millward, Robert; Bell, Frances N. (1998). "Economic factors in the decline of mortality in late nineteenth century Britain". *European Review of Economic History* (n.º 2, págs. 263-288).

Mitchell, Brian R. (2007). *International Historical Statistics: Europe 1750-2005*. Nueva York: Palgrave Macmillan.

North, Douglass C. (1991). "Institutions". *Journal of Economic Perspectives* (vol. 5, n.º 1, págs. 97-112).

Nye, John V. (1991). "The Myth of Free-Trade Britain and Fortress France: Tariffs and Trade in the Nineteenth Century". *Journal of Economic History* (vol. 51, n.º 1 [marzo], págs. 23-46).

O'Brien, Patrick K. (1986). "Do We Have a Typology for the Study of European Industrialization in the XIXth Century". *Journal of European Economic History* (vol. 15, n.º 2, págs. 291-333).

O'Brien, Patrick K. (ed.) (1998). *Industrialisation: critical perspectives on the world economy*. Londres / Nueva York: Routledge.

O'Rourke, K. y Williamson, J. G. (1999). *Globalization and History: The Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Economy*. Cambridge (Mass.): The MIT Press (Traducción al castellano, 2006: *Globalización e Historia: la evolución de la economía atlántica en el siglo XIX*. Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza).

O'Rourke, Kevin (1997). "The European Grain Invasion, 1870-1913". *Journal of Economic History* (vol. 57, n.º 4 [diciembre], págs. 775-801).

Obsfeld, Maurice; Taylor, Alan M. (2003). "Globalization and Capital Markets". En: Michael Lado, Alan M. Taylor; Jeffrey G. Williamson (eds.). *Globalization in historical perspective* (págs. 121-183). Chicago / Londres: University of Chicago Press.

O'Rourke, Kevin H.; Williamson, Jeffrey G. (1997). "Around the European Periphery 1870-1913: Globalization, Schooling and Growth". *European Review of Economic History* (vol. 1, n.º 2 [agosto], págs. 153-90).

Perren, Richard (2006). *Taste, Trade, and Technology: The Development of the International Meat Industry since 1840*. Aldershot: Ashgate.

Pollard, Sydney (1981). *Peaceful Conquest: The Industrialization of Europe 1760-1970* (Traducción al castellano, 2001: *La conquista pacífica. La industrialización de Europa, 1760-1970*). Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza.

Pons Novel, Jordi; Tirado Fabregat, Daniel A. (2001). "¿Hubo convergencia económica entre los países europeos antes de la I Guerra Mundial?". *Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History* (vol. 19, n.º 1, págs. 123-152).

Prados de la Escosura, L. (2007). "European Patterns of Development in Historical Perspective". *Scandinavian Economic History Review* (vol. 55, n.º 3, págs. 187-221).

Prados de la Escosura, L. (2010). "Improving Human Development: A Long-run View". *Working Papers in Economic History* (n.º 10-07). Madrid: Universidad Carlos III.

Prados de la Escosura, L. (2006). "The Economic Consequences of Independence in Latin America". En: V. Bulmer-Thomas, J. Coatsworth; R. Cortés Conde (eds.). *The Cambridge*

Economic History of Latin America. Volume I. The Colonial Era and the Short Nineteenth Century (págs. 463-504). Cambridge: Cambridge University Press.

Prados de la Escosura, L. (2008). "Lost decades? Economic Performance in Post-Independence Latin America". *Journal of Latin American Studies* (n.º 41, págs. 279-307).

Prados de la Escosura, L.; O'Brien, Patrick K. (eds.) (1998). "The costs and benefits of European imperialism". *Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History* (vol. 16, n.º 1, partes 1-3).

Preston, Samuel H.; Haines, Michael R. (1991). *Fatal Years: Child Mortality in Late Nineteenth-century America*. Princeton: Princeton University Press.

Pritchett, Lant (1997). "Divergence, Big Time". *Journal of Economic Perspectives* (vol. 11, n.º 3, págs. 3-17).

Rallings, Colin; Thrasher, Michael (eds.) (2007). *British Electoral Facts, 1832-2006*. Aldershot: Ashgate.

Richardson, Philip (1999). *Economic Change in China c.1800-1950*. Cambridge: Cambridge University Press.

Rioux, Jean Pierre (1989). *La Revolution Industrielle 1780-1880*. París: Editions du Seuil.

Rodríguez, J. P, Comtois, C.; Slack, B. (2009). *The Geography of Transport Systems*. Nueva York: Routledge.

Schultz, T. Paul (1985). "Changing World Prices, Women's Wages, and the Fertility Transition: Sweden, 1860-1910". *Journal of Political Economy* (vol. 93, n.º 6, págs. 1126-1154).

Shanahan, Martin P; Wilson, John K. (2007). "Measuring inequality trends in colonial Australia using factor-price ratios: the importance of boundaries". *Australian Economic History Review* (vol. 47, n.º 1, págs. 6-21).

Shön, Lennart (2000). "Electricity, technological change and productivity in Swedish industry, 1890-1990". *European Review of Economic History* (vol. 4, n.º 2, págs. 175-194).

Sokoloff, K. L.; Engerman, S. L. (2000). "History Lessons: Institutions, Factors Endowments, and Paths of Development in the New World". *The Journal of Economic Perspectives* (n.º 14, págs. 217-232).

Stegl, Mojgan; Baten, Joerg (2009). "Tall and shrinking Muslims, short and growing Europeans: The long-run welfare development of the Middle East, 1850-1980". *Explorations in Economic History* (vol. 46, págs. 132-148).

Sylla, R.; Toniolo, G. (1991). "Introduction: Patterns of European Industrialization During the Nineteenth Century". En: R. Sylla; G. Toniolo (eds.). *Patterns of European Industrialization. The Nineteenth Century* (págs. 1-26). Londres: Routledge.

Syrquin, M. (1988). "Patterns of Structural Change". En: H. B. Chenery; T. N. Srinivasan (eds.), *Handbook of Development Economics* (vol. 1, págs. 197-273). Amsterdam: North Holland.

Taylor, Alan M.; Williamson, Jeffrey G. (1994). "Capital Flows to the New World as an Intergenerational Transfer". *Journal of Political Economy* (vol. 102, n.º 2, págs. 348-371).

Tena, Antonio (2009). "Bairoch revisited: tariff structure and growth in the late nineteenth century". *European Review of Economic History* (n.º 14, págs. 111-143).

Valerio, Nuno (ed.) (2001). *Estatísticas Históricas Portuguesas*. Lisboa: Instituto Nacional de Estatística.

Venneslan, Christian (2009). "Electrification and industrialisation: An assessment of the industrial breakthrough in Norway". *Scandinavian Economic History Review* (vol. 57, n.º 2 [junio], págs. 124-155).

Warde, Paul (2007). "Energy consumption in England and Wales, 1560-2000". Naples, CNR, datos obtenidos en <<http://www-histecon.kings.cam.ac.uk/history-sust/energyconsumption/>>

- Williamson, Jeffrey G.** (1995). "The Evolution of Global Labor Markets since 1830: Background Evidence and Hypotheses". *Explorations in Economic History* (vol. 32, n.º 2, págs. 141-196).
- Williamson, Jeffrey G.** (2002). "Land, Labor, and Globalization in the Third World, 1870-1940". *Journal of Economic History* (vol. 62, n.º 1, págs. 55-85).
- Williamson, Jeffrey J.** (2008a). "Globalization and the Great Divergence: Terms of Trade Booms and Volatility in the Poor Periphery 1782-1913". *NBER Working Paper* (n.º 13841).
- Williamson, Jeffrey J.** (2008b). "Globalization and the Great Divergence: Terms of Trade Booms and Volatility in the Poor Periphery 1782-1913". *European Review of Economic History* (vol. 12, págs. 355-391).
- Williamson, Jeffrey G.** (2011). *Trade and Poverty: When the Third World Fell Behind*. Cambridge (Mass.): MIT Press.
- Woods, R. I., Watterson, P. A.; Woodward, J. H.** (1988). "The Causes of Rapid Infant Mortality Decline in England and Wales, 1861-1921. Part I". *Population Studies* (vol. 42, n.º 3, págs. 343-366).
- Woods, R. I., Watterson, P. A.; Woodward, J. H.** (1989). "The Causes of Rapid Infant Mortality Decline in England and Wales, 1861-1921. Part II". *Population Studies* (vol. 43, n.º 1, págs. 113-132).
- Wrigley, E. A.** (2010). *Energy and the English Industrial Revolution*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wrigley, E. A.; Schofield, R. S.** (1981). *The Population History of England, 1541-1871. A Reconstruction*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Zamagni, V.** (2001). *Historia económica de la Europa contemporánea*. Barcelona: Crítica.