

# REVOLUCIONES, TRANSICIONES Y SENDAS

## Una introducción a la historia socioeconómica del mundo

Fernando Collantes

Oviedo, 2024

Este documento se ha preparado para los alumnos de la Universidad de Oviedo que cursan la asignatura “**Historia Económica Mundial**” (grados en Administración y Dirección de Empresas, en Contabilidad y Finanzas, en Economía, y doble grado en Derecho y Administración de Empresas), curso 2025/26

FERNANDO COLLANTES es catedrático de Historia e Instituciones Económicas en la Universidad de Oviedo

# **CONTENIDOS**

## **Parte I. El enfoque de la historia socioeconómica**

- 1 Los sistemas socioeconómicos y sus resultados
- 2 De las economías recolectoras al capitalismo global

## **Parte II. El mundo preindustrial (1500-1780)**

- 3 Los sistemas socioeconómicos preindustriales
- 4 Los resultados de los sistemas preindustriales

## **Parte III. La era de la revolución industrial (1780-1914)**

- 5 Revolución tecnológica y sociedad capitalista
- 6 Los resultados de la industrialización occidental
- 7 El atraso económico del mundo no occidental

## **Parte IV. La economía mundial durante el siglo XX (1914-1991)**

- 8 La segunda revolución tecnológica y el capitalismo “coordinado”
- 9 Los ciclos de las economías capitalistas
- 10 La sociedad opulenta
- 11 Las economías de planificación centralizada
- 12 Los problemas de desarrollo del “Tercer Mundo”

## **Parte V. Nuestro tiempo (1991-...)**

- 13 La globalización del capitalismo
- 14 Los resultados (provisionales) del capitalismo global

**Parte I**  
**EL CAMBIO ECONÓMICO A LARGO PLAZO**

## **Introducción a la Parte I**

La historia económica del mundo es un tema demasiado amplio para tratarlo en profundidad en una asignatura semestral de primer curso. Se trata de una historia con demasiados periodos, demasiados países, demasiadas variables. El enfoque que vamos a seguir consiste en centrarnos en las características de los sistemas económicos y los resultados alcanzados por estos a lo largo del tiempo.

El propósito de esta primera parte de la asignatura es presentar ese campo de interés. Lo haremos en dos pasos. En el primero de ellos, estudiaremos estas dimensiones desde un punto de vista conceptual: ¿qué significan términos clave en esta asignatura como “sistema socioeconómico”, “crecimiento económico” o “resultados sociales”? Posteriormente, el segundo capítulo se lanza a la tarea de explorar la historia del mundo en cada uno de esos tres aspectos. ¿Cuáles han sido las grandes fases históricas en la evolución de los sistemas económicos, el crecimiento o los resultados sociales? En otras palabras, ¿cómo hemos llegado hasta aquí? ¿Cómo se ha convertido el mundo en lo que, desde el punto de vista socioeconómico, es hoy?

## **Capítulo 1**

# **LOS SISTEMAS SOCIOECONÓMICOS Y SUS RESULTADOS**

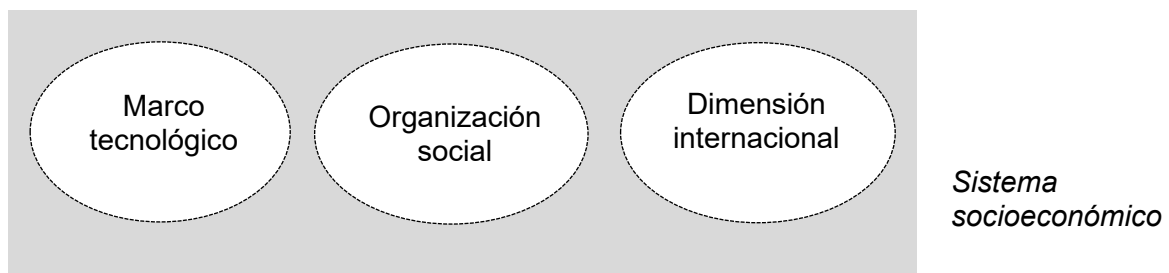
La historia, como las otras ciencias sociales (y también las ciencias naturales), necesita tomar como punto de partida unos conceptos teóricos en los que apoyar sus observaciones acerca del mundo “real”. Estos conceptos nos proporcionan una agenda de trabajo: ¿en qué tenemos que fijarnos si queremos comprender la historia económica mundial? El planteamiento de esta asignatura consiste en fijar la atención en tres cosas: solo tres, pero ¡muy grandes las tres! Se trata de los sistemas socioeconómicos, sus resultados de crecimiento económico y sus resultados sociales. Este capítulo presenta cada una de estas tres dimensiones desde el punto de vista conceptual.

## **LOS SISTEMAS SOCIOECONÓMICOS**

Los sistemas socioeconómicos se definen en función de tres elementos: su marco tecnológico, su forma de organización social y su contexto internacional (figura 1.1). El marco tecnológico comprende todas aquellas técnicas, prácticas y dispositivos a través de las cuales las sociedades interaccionan con su medio natural con objeto de crear valor. Toda actividad humana requiere, por ejemplo, utilizar energía. A su vez, el aprovechamiento de una determinada fuente de energía requiere la utilización de algún tipo de “convertidor” que adapte dicha fuente a las necesidades de la tarea que los individuos o las empresas tienen entre manos. En este sentido, una importante diferencia tecnológica entre unos y otros sistemas económicos se refiere a las características de su base energética. Algunos sistemas socioeconómicos se basan en fuentes de energía orgánicas, mientras que otros se basan en energías fósiles. Las primeras son fuentes renovables, estrechamente ligadas a los ciclos del mundo natural: la energía solar, la energía eólica, la energía hidráulica. Estas fuentes pueden ser

explotadas mediante diversos tipos de convertidores, desde molinos más o menos rudimentarios hasta modernos aerogeneradores y placas solares. Los propios seres vivos pueden verse también como convertidores de energía orgánica: a través de la fotosíntesis, la digestión u otros procesos análogos, las plantas y los animales (incluyendo entre estos, claro está, a los seres humanos) convertimos energía, haciendo posible nuestro crecimiento y, en el caso de los animales, haciendo posible la utilización de esa energía para nuestros diversos propósitos.

**Figura 1.1. Las tres dimensiones de los sistemas socioeconómicos**



Todos los sistemas socioeconómicos emplean en mayor o menor proporción energías orgánicas de este tipo, pero algunos también emplean energías fósiles. Las fuentes de energía fósiles son combustibles de naturaleza no renovable, en particular el carbón y el petróleo. A diferencia de las energías orgánicas, se trata de contenedores de energía que pueden ser almacenados y explotados en el momento que sus usuarios estimen conveniente. Al igual que las energías orgánicas, sin embargo, también los combustibles fósiles requieren convertidores que canalicen la energía hacia propósitos útiles. Tecnologías como la máquina de vapor o el motor de combustión interna son ejemplos de convertidores que transforman la energía térmica que se desprende de la quema de carbón o petróleo (respectivamente) en energía cinética. Gracias a ello, el carbón y el petróleo pueden servir para una multitud de propósitos económicos, y no simplemente para calentar nuestros edificios.

Sobre estas diversas bases energéticas, las sociedades interaccionan con el medio natural a través de diversos dispositivos, aparatos, herramientas, técnicas, prácticas... Un concepto útil para estudiar la gran cantidad de

posibilidades técnicas que las sociedades van desarrollando es el concepto de “revolución tecnológica”. Los avances técnicos están generalmente relacionados entre sí, abriéndose el paso los unos a los otros. Por ello, la innovación no avanza de manera gradual, sino más bien a través de ciclos. Cada uno de estos ciclos parte de unas pocas innovaciones revolucionarias, que más adelante van siendo desarrolladas y aplicadas a los más diversos campos. A todo este ciclo, desde el surgimiento de las innovaciones de vanguardia hasta el pleno desarrollo de sus distintas aplicaciones, lo llamamos revolución tecnológica y normalmente tiene una duración de varias décadas.

Además de las relaciones técnicas que las sociedades establecen con su medio natural, necesitamos comprender cómo se organizan dichas sociedades para llevar a cabo la actividad económica. La cuestión clave en este sentido es cómo se coordinan las acciones económicas de los individuos. En algunos sistemas económicos, el mercado desempeña un papel central en dicha tarea de coordinación, mientras que en otros lo desempeñan diferentes tipos de jerarquías o autoridades. Este contraste es importante. Los mercados permiten el encuentro entre los oferentes y los demandantes de un bien. Los precios alcanzados por los distintos bienes actúan como señales que pueden mover a otros agentes económicos a incorporarse al mercado o a salir de él. Si el precio de las manzanas sube de manera continuada, esto es una señal de que la oferta de manzanas no está siendo capaz de crecer al mismo ritmo que la demanda, por lo que hay incentivos para que se incorporen nuevos productores de manzanas e intenten dar un nuevo impulso a la oferta. En otras palabras, los mercados lanzan señales que favorecen la coordinación de los agentes económicos, moviéndoles a producir más de unos bienes y menos de otros.

Frente a este tipo de coordinación implícita, las autoridades y jerarquías ofrecen mecanismos más explícitos de coordinación. En el extremo opuesto al de una economía de mercado, el Estado de una economía planificada puede suprimir los mercados y fijar unos objetivos de producción en los distintos sectores económicos, así como la cantidad de recursos de que van a disponer las empresas públicas que operan en dichos sectores. En este caso, la coordinación entre los individuos no surge de manera espontánea a través de las señales del mercado, sino que es planificada por el Estado.

No solo los Estados coordinan de esta manera explícita: también pueden hacerlo las comunidades locales, las empresas o las familias. Las comunidades locales, entendiendo estas como aquellas formas de organización social a pequeña escala previas a la creación de Estados, pueden establecer normas por las cuales debe regirse el comportamiento socioeconómico de sus miembros. Las empresas fijan objetivos de producción y asignan recursos a sus distintas unidades y departamentos del modo que consideran más adecuado para obtener beneficios. Las familias, finalmente, también asignan recursos, derechos y obligaciones entre sus distintos miembros en función de criterios diversos (desde la voluntad tiránica del cabeza de familia hasta la negociación igualitaria entre sus distintos miembros), todos los cuales tienen en común que no se trata de criterios de mercado.

En la vida real, estos distintos mecanismos de coordinación aparecen combinados entre sí en diferentes proporciones, y uno de los rasgos que más diferencia entre sí a unos sistemas económicos de otros es el mayor o menor protagonismo que asumen unos y otros mecanismos de coordinación. En esta asignatura prestaremos especial atención al sistema capitalista, entendido como aquel en el que, sobre la base de unos derechos de propiedad privada sobre los recursos, los mercados desempeñan un papel central en la coordinación de la actividad económica. Esto lo diferencia de otros sistemas alternativos, como el feudalismo o el comunismo. Bajo el feudalismo, los mercados y la propiedad privada tienen mucho menos peso y la actividad económica se coordina principalmente a través de las normas y costumbres vigentes en las distintas comunidades locales. Bajo el comunismo, por su parte, es el Estado el que, a través de la planificación económica y las empresas públicas, asume el desafío de coordinar la actividad económica.

Más allá de estos contrastes con otros sistemas, lo que llama la atención en el caso del capitalismo es su gran flexibilidad a la hora de combinar el mercado con los otros mecanismos de coordinación. Esto hace posible que, más que un único capitalismo, existan diferentes “variedades de capitalismo”. Tanto si nos movemos a través del tiempo (distintos periodos históricos) como si lo hacemos a través del espacio (diferentes países), el capitalismo no es siempre el mismo. Por ejemplo, el capitalismo es compatible con diferentes grados de intervención estatal en la regulación de los mercados. También puede haber



diferentes variedades de capitalismo en función del grado en que los mercados comparten protagonismo con las empresas como mecanismo de coordinación. Una cosa es el capitalismo “liberal”, en el que el Estado apenas regula los mercados y la mayor parte de empresas son demasiado pequeñas para influir en dichos mercados, y otra cosa es el capitalismo “coordinado”, en el que el Estado interviene activamente y, además, el tejido productivo está dominado por grandes empresas que operan en condiciones de competencia imperfecta.

Los sistemas socioeconómicos se definen pues por su marco tecnológico y su modo de organización social, pero aún debemos tener en cuenta una tercera dimensión que diferencia notablemente a unos sistemas de otros. Se trata de su radio territorial. Algunos sistemas tienen un radio territorial pequeño y otros lo tienen grande. Algunos se circunscriben a una comarca o a una pequeña región, mientras que otros se despliegan al nivel de un Estado o del mundo en su conjunto.

En realidad, estos distintos ámbitos territoriales se solapan entre sí. Incluso los sistemas socioeconómicos más locales tienen ciertas conexiones con otros que se encuentran lejos de su entorno próximo. Incluso el capitalismo global del presente es en realidad un sistema con diferentes niveles territoriales: algunas de sus dinámicas son verdaderamente globales, pero otras continúan dependiendo (y mucho) de lo que ocurre dentro de las fronteras de cada Estado o, incluso, dentro de cada una de sus regiones. Una vez hecha esta puntualización, está claro sin embargo que unos sistemas funcionan con radios territoriales más amplios que otros.

A lo largo de la asignatura prestaremos especial atención a las conexiones económicas entre los diferentes países y regiones del mundo. No solo nos interesan las características del marco tecnológico y la organización social en cada etapa histórica, sino también el grado mayor o menor en que los sistemas socioeconómicos se basan en conexiones internacionales. Esto nos servirá para comprender el modo en que dichas conexiones (flujos comerciales, inversiones internacionales, movimientos migratorios) condicionan el funcionamiento del sistema económico en países concretos y, por tanto, sus resultados para gente concreta.

## EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Podemos definir el crecimiento económico como la variación del Producto Interior Bruto (PIB) per cápita a lo largo del tiempo. El PIB mide el valor monetario de la producción de bienes y servicios de un determinado país a lo largo de un año. Es decir, se trata de la suma del valor alcanzado en el mercado por todos y cada uno de los bienes y servicios que fueron objeto de compraventa a lo largo de ese año. Cuando este valor aumenta de un año para otro, decimos que está produciéndose crecimiento económico. Cuando disminuye, hablamos (de manera quizá no muy acertada desde el punto de vista lingüístico) de crecimiento económico negativo. Este indicador nos da una medida del grado en que una economía está expandiéndose o, por el contrario, contrayéndose. Con objeto de comprender mejor lo que dicha expansión o contracción significa para la gente, en esta asignatura mediremos el crecimiento económico en términos per cápita. De esa manera, tendremos una aproximación al ingreso de que ha podido disfrutar el individuo medio del país a lo largo del año. Nos interesará pues el PIB per cápita y su variación entre diferentes años.

Para medir correctamente esta variación, es muy importante que utilicemos tasas de variación acumulativa anual (cuadro 1.1). Las tasas de variación simples son más sencillas de calcular, pero tienen el problema de que no permiten comparar entre sí periodos de duraciones diferentes. Necesitamos medir el crecimiento económico de manera anualizada, para de ese modo comparar la velocidad del crecimiento en el año “tipo” de un determinado periodo, sea cual sea la duración del mismo. Si no anualizamos nuestras tasas de crecimiento, podemos llegar a la conclusión de que el crecimiento de un periodo ha sido superior al de otro simplemente porque el primer periodo fue más largo y no porque el crecimiento en él haya sido verdaderamente más rápido. Debemos evitar estos problemas utilizando tasas de variación acumulativa anual.

**Cuadro 1.1. Cómo medir el crecimiento económico**

| Variables de partida                                                                                                 | Tasa de crecimiento económico (%)                                                                |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Producto Interior Bruto ( $Y$ )<br>Población ( $P$ )<br>PIB per cápita ( $y = Y/P$ )<br>Duración del periodo ( $N$ ) | Tasa de variación<br>acumulativa anual<br>del PIB per cápita:<br>$((y_1/y_0)^{(1/N)} - 1) * 100$ |

El PIB per cápita no es un indicador perfecto, pues muchos resultados importantes de un sistema socioeconómico no quedan bien medidos a través de él. Facetas tan importantes como la equidad, el bienestar o la sostenibilidad medioambiental no quedan recogidos a través del PIB per cápita. Y, aunque en algunos casos, puede existir una cierta relación entre el crecimiento económico y los resultados sociales, en otros la relación puede llegar a ser muy pequeña o incluso de naturaleza inversa. Con estas cautelas en mente, sin embargo, el PIB per cápita es un indicador que expresa con sencillez el grado en que una economía está expandiéndose o contrayéndose, ofreciéndonos una vía de entrada al análisis de los resultados de los distintos sistemas socioeconómicos. No debemos dejar que se convierta en nuestro único indicador de resultados, pero tampoco podemos prescindir de él.

¿Cuáles son las causas del crecimiento económico? ¿Por qué unas sociedades obtienen más crecimiento en unas fases de su historia que en otras? ¿Por qué unas economías crecen más que otras? Desde el punto de vista estadístico, el crecimiento económico está muy ligado (sobre todo en el largo plazo) al crecimiento de la productividad del trabajo, es decir, la producción media por trabajador. Pero, ¿qué es lo que, a su vez, hace posible que la productividad del trabajo aumente? Debemos comenzar buscando la respuesta en las características del sistema económico. Los resultados de crecimiento de una economía vendrán determinados, en primer lugar, por la combinación que en cada periodo histórico se establezca entre su marco tecnológico, su organización social y el contexto internacional en que se encuentra inserta. Cada uno de estos factores influye decisivamente sobre la productividad de la economía y, por ende, sobre sus resultados de crecimiento.

La productividad del trabajo puede crecer como consecuencia de la introducción de innovaciones tecnológicas. Esta es la teoría del economista

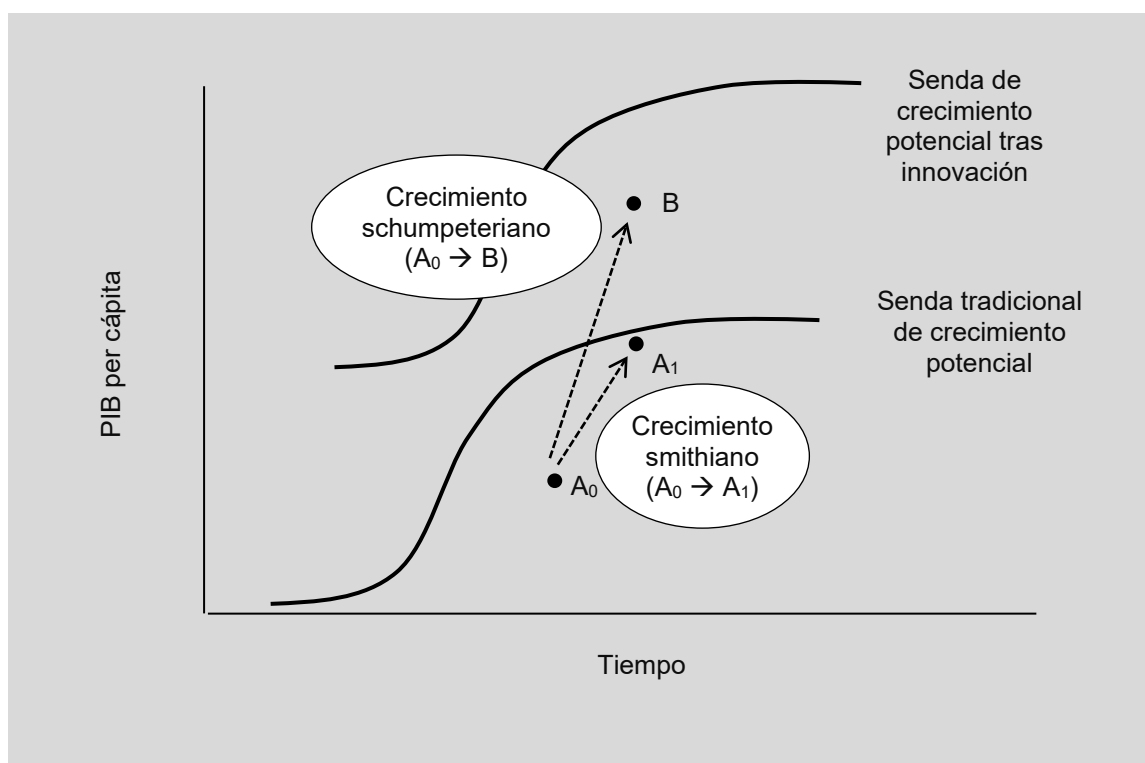
austriaco Joseph Schumpeter. Imaginemos, por ejemplo, una empresa textil en la que originalmente los trabajadores realizan su labor de manera manual y con el apoyo de apenas unos cuantos instrumentos. Si los trabajadores pasan a ser equipados con maquinaria que permita mecanizar parte del proceso productivo, entonces su productividad aumenta considerablemente. Las revoluciones tecnológicas alimentan el crecimiento económico.

La productividad también puede mejorar si los trabajadores se vuelven más eficientes como consecuencia de transformaciones en la organización social de la actividad económica. El economista escocés Adam Smith, generalmente considerado el primer economista moderno, nos da una buena ilustración en su libro *La riqueza de las naciones*, de 1776. Smith nos presenta una fábrica de alfileres en la que inicialmente cada alfiler es producido por un trabajador que se encarga de todas las fases del proceso productivo. Si ahora se introduce un cambio en la organización del trabajo y cada trabajador se especializa en una (y solo una) de las fases del proceso productivo, el resultado será una mayor producción de alfileres. En el ejemplo de Smith, el paso a una organización empresarial más eficiente favorece un aumento de la productividad y, por tanto, el crecimiento económico.

En realidad, Smith nos presenta la fábrica de alfileres como metáfora de la sociedad. A este nivel metafórico, lo que quiere decir Smith es que, si los países pasan de políticas económicas entorpecedoras del intercambio a políticas económicas que lo fomenten, el resultado será crecimiento económico. Al pasar a mercados más libres, los agentes económicos podrán especializarse en aquellas producciones para las que estén mejor dotados, abandonando aquellas otras que quedan mejor atendidas por otros. La liberalización de los mercados, continúa la argumentación, permite que las sociedades recojan unas ganancias de eficiencia que alimentan el crecimiento económico.

Se nos presentan así dos formas diferentes de crecer (figura 1.2). El crecimiento basado en la innovación hace posible que las sociedades expandan su potencial productivo, mientras que el crecimiento basado en las ganancias de eficiencia consiste en que las sociedades se acerquen a dicho potencial.

**Figura 1.2. Los enfoques de Smith y Schumpeter sobre el crecimiento económico**



*Fuente:* Fernando Collantes, *La economía española en 3D: oferta, demanda y largo plazo* (Madrid, Pirámide, 2017), pág. 26.

Debemos tener en cuenta, además, el papel del contexto internacional a la hora de facilitar u obstaculizar que las sociedades sean capaces de introducir innovaciones tecnológicas y mejorar su grado de eficiencia. Aunque las innovaciones a veces se originan en lugares diferentes de manera simultánea, es más habitual que la innovación se genere en un determinado país y que otros países la incorporen a través de la imitación o la absorción. También los modos de organización empresarial con frecuencia cruzan las fronteras de los países. Las ganancias de eficiencia derivadas de la liberalización de mercados, por su parte, pueden tener una importante dimensión internacional, en la medida en que los países pueden aumentar su eficiencia si se especializan en determinadas producciones y se abastecen del resto a través del comercio internacional. Por ello, a la hora de explicar los resultados de crecimiento económico de un país, debemos ir más allá de su dinámica interna y prestar atención al modo en que el contexto internacional está afectando (para bien o para mal) a su capacidad para innovar y mejorar su nivel de eficiencia.

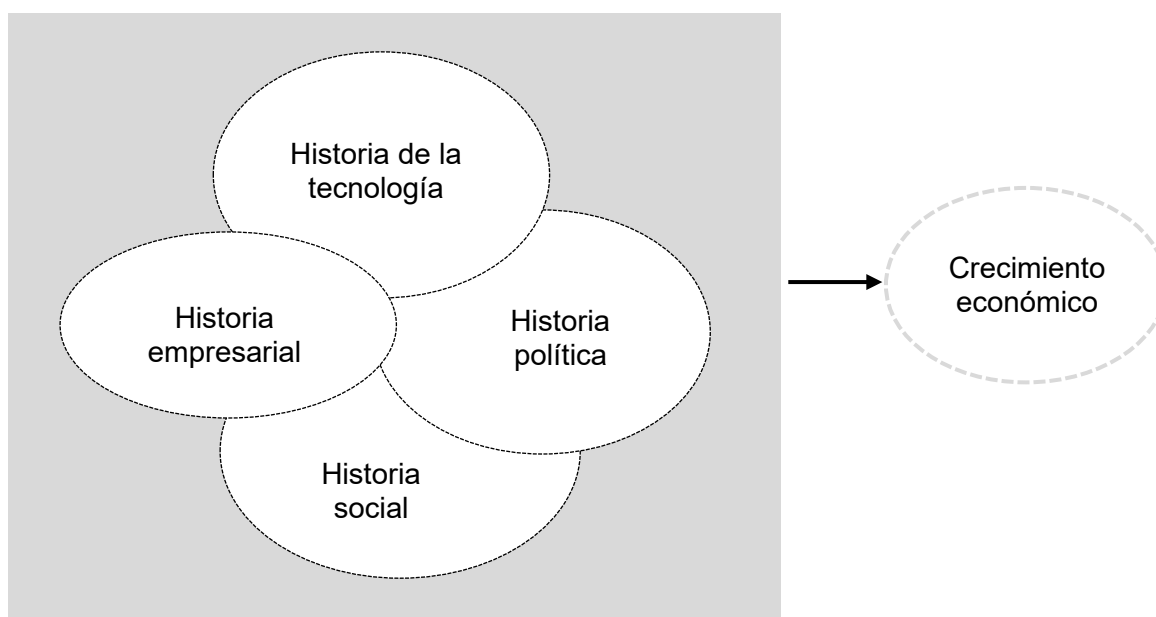
Junto a estas tres dimensiones ya revisadas de los sistemas socioeconómicos (marco tecnológico, organización social y contexto internacional), en nuestra explicación del crecimiento económico a largo plazo vamos a incorporar una cuarta dimensión adicional: las condiciones de demanda. El crecimiento económico solo puede sostenerse a lo largo del tiempo si los aumentos de producción son absorbidos de manera razonablemente rápida por parte de los consumidores. La mejora de la productividad hecha posible por las revoluciones tecnológicas y las ganancias de eficiencia debe encontrar su correspondencia en unas condiciones de demanda propicias. Los consumidores deben disponer de un poder adquisitivo suficiente para comprar los nuevos bienes y servicios puestos en el mercado. También deben estar interesados en comprar dichos bienes y servicios. En caso contrario, el crecimiento económico no puede sostenerse a lo largo del tiempo: la debilidad de los mercados de consumo deteriorará las expectativas de beneficio de los productores y terminará ralentizando sus inversiones. Esto hace que la historia del crecimiento económico esté unida a la historia social del país: a la distribución del ingreso entre sus diferentes grupos sociales y las pautas de consumo resultantes de unos y otros grupos. En consecuencia, los resultados económicos de los sistemas no dependen solo de las características de los mismos, sino también de sus resultados sociales.

Todos estos factores están desde luego relacionados entre sí y no siempre es fácil separar los unos de los otros. Sin embargo, es importante apreciar que, hasta cierto punto, cada uno de ellos es autónomo con respecto a los demás. Cada uno de ellos tiene su propia historia, influida por la historia de los demás factores pero influida también por otras historias diferentes. Para estudiar las causas del crecimiento económico, debemos combinar la historia de la ciencia y la tecnología, la historia empresarial, la historia política (nacional e internacional) y la historia social (figura 1.3). La situación más habitual consiste en que las sociedades logran crecimiento económico durante aquellos periodos en los que se combinan evoluciones positivas en estas diferentes esferas o, cuando menos, en varias de ellas a la vez. De igual manera, la combinación de problemas graves en varias de estas esferas suele ir asociada a episodios de estancamiento o incluso retroceso en el crecimiento.

## LOS RESULTADOS SOCIALES

El crecimiento del PIB per cápita es un indicador clave de los resultados de un determinado sistema socioeconómico, pero (como hemos avanzado en el apartado anterior) no ofrece una imagen suficientemente completa. El PIB per cápita no deja de ser un simple promedio, así que no nos dice nada sobre cómo se distribuyen el ingreso o la riqueza entre los distintos miembros de una sociedad. ¿Cuál es la brecha entre el ingreso que ganan las clases altas y el ingreso que ganan las clases bajas? ¿Está la riqueza de una sociedad concentrada en sus clases altas? ¿O, por el contrario, la brecha de riqueza entre las clases altas y las clases bajas es modesta? ¿Cómo evolucionan estas dos brechas (la de ingreso y la de riqueza) a lo largo del tiempo?

**Figura 1.3. Un marco para el análisis del crecimiento económico**



*Fuente:* adaptado de Chris Freeman y Francisco Louçã, *As time goes by: from the industrial revolutions to the information revolution* (Oxford, Oxford University Press, 2001).

Nuestro punto de partida para estudiar la desigualdad y su evolución a lo largo del tiempo será la estructura social, es decir, las características de los diferentes grupos que componen la sociedad y el tipo de relaciones que se establecen entre ellos. Algunas sociedades tienen estructuras muy rígidas, con clases sociales férreamente delimitadas y estrictas regulaciones sobre las

relaciones que unas clases pueden mantener con otras. Otras sociedades tienen estructuras más flexibles, en las que existen menos barreras a la movilidad social.

La estructura social condiciona el nivel de desigualdad prevaleciente en una sociedad, pero no lo determina. Necesitamos incorporar otros factores que también desempeñan un papel, como las dinámicas de mercado o las políticas públicas. Las dinámicas de los mercados son importantes porque, sobre todo en sistemas en los que el mercado desempeña un papel importante como mecanismo coordinador, el ingreso que percibe la mayor parte de la población depende de lo que le depara su participación en uno o más mercados. Para un agricultor familiar, es clave la evolución del precio de mercado de sus productos. Si este agricultor no es propietario de los terrenos sobre los que trabaja, entonces también será clave para él la evolución del mercado de alquiler de la tierra agrícola. Este mismo mercado también será decisivo para aquellos terratenientes cuya principal fuente de ingreso sea el arrendamiento de tierras a agricultores. Para un trabajador industrial, es clave el nivel salarial que prevalece en su segmento del mercado laboral, así como la mayor o menor carestía de la alimentación y otras necesidades básicas. Para un empresario, hay una multitud de mercados que influyen sobre el resultado de su actividad: desde el mercado de los productos que fabrica hasta los mercados de los factores productivos (mano de obra, capital) que necesita para llevar a cabo dicha fabricación.

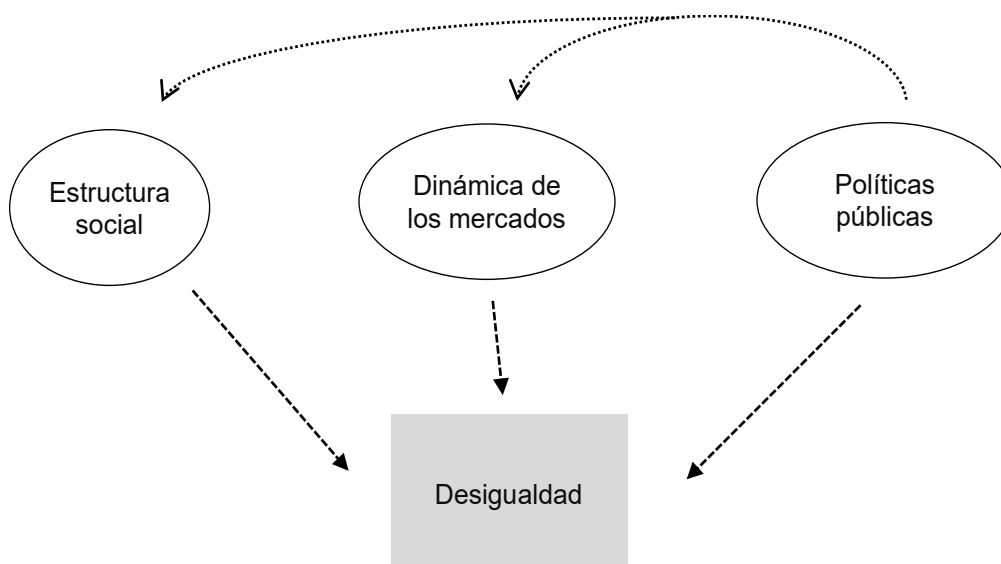
La evolución de estos distintos precios condicionará la distribución del ingreso. Es decir, no solo importa la posición que cada cual ocupa dentro de la estructura social, sino también el movimiento coyuntural de los mercados en que cada cual participa. Estos movimientos pueden suavizar las desigualdades que se derivarían de una estructura social rígida y desequilibrada, pero también pueden agravarlas más todavía. Desde este punto de vista, el crecimiento económico no es necesariamente bueno ni necesariamente malo para la equidad. Según el modo en que el crecimiento económico vaya aparejado a unas u otras dinámicas en los distintos mercados, podrá ser un crecimiento inclusivo (que beneficia a una amplia mayoría de grupos sociales) o, por el contrario, un crecimiento excluyente (cuyos beneficios se concentran en una élite).

Finalmente, las políticas públicas pueden alterar profundamente el patrón de desigualdad de una sociedad (figura 1.4). La estructura social puede ser



modificada por medio de políticas públicas. Estas pueden favorecer la segregación de determinados colectivos sociales en función de su estatus, su raza o su sexo; o, por el contrario, pueden promover la igualdad de todos los ciudadanos y la desaparición de barreras entre ellos. Las políticas públicas también pueden incidir sobre la dinámica de los mercados. Si los gobiernos apuestan por regular un determinado mercado, esto tendrá consecuencias distributivas. Cuando los gobiernos fijan restricciones a la mercantilización de determinados bienes (como era el caso de la tierra bajo el llamado Antiguo Régimen), cuando desincentivan la realización de determinadas transacciones (a través, por ejemplo, de medidas proteccionistas en relación al comercio con otros países), cuando fijan precios máximos o mínimos en determinados mercados (por ejemplo, un salario mínimo dentro del mercado laboral), todas estas medidas tienen consecuencias inmediatas sobre el nivel de ingreso de unos y otros grupos sociales. De hecho, no pocas de esas regulaciones se implantan precisamente para intentar alterar la distribución de ingreso. También las desregulaciones que, en el sentido inverso, favorecen el paso a mercados más libres tienen sus consecuencias distributivas.

**Figura 1.4. Un marco para el análisis de la desigualdad social**



A esto aún tenemos que añadir el hecho de que el Estado altera la distribución de la renta y la riqueza a través de la Hacienda Pública. El modo en

que el Estado recauda sus impuestos difícilmente será neutral sobre la desigualdad. Unas figuras impositivas concentran la carga fiscal sobre determinados grupos, mientras que otras figuras lo hacen sobre otros. Un impuesto progresivo sobre el patrimonio, por ejemplo, concentra la carga sobre quienes tienen algún patrimonio y, dentro de estos, sobre aquellos que disfrutan de los patrimonios más cuantiosos. Un impuesto sobre los bienes de consumo básicos, en cambio, grava a todos por igual, lo cual supone una extracción de recursos proporcionalmente más cuantiosa sobre los grupos de renta baja. Tampoco el modo en que el Estado emplea sus recursos será neutral. Diferentes políticas de gasto tendrán beneficiarios diferentes. No es lo mismo una política encaminada a financiar guerras contra otros países que una política orientada a reforzar los ingresos de las personas vulnerables (desempleados, jubilados, personas viudas carentes de ingresos propios). Como en el caso de la regulación de mercados, los Estados pueden tomar estas decisiones de ingresos y gastos públicos movidos por una variedad de consideraciones, pero entre ellas no es infrecuente encontrar la del impacto distributivo.

Hasta aquí nuestro recorrido por la desigualdad. Ahora observemos que el ingreso de que disfrutan las personas (ricas o pobres), por su parte, no deja de ser simplemente un medio con el que aquellas cuentan para alcanzar el fin de proporcionarse una “vida buena”. Pero ¿cómo intentan las personas transformar su ingreso en bienestar? ¿Cómo utilizan sus recursos económicos para proveerse de bienes y servicios que satisfagan sus necesidades y deseos?

Con las pautas de consumo ocurre algo parecido a lo que comentábamos anteriormente para las revoluciones tecnológicas. Algunos consumos son independientes de los demás, pero muchos son hasta cierto punto complementarios los unos de los otros. Por ejemplo, no podríamos consumir series de televisión en plataformas *online* si no estuviéramos consumiendo al mismo tiempo electricidad en nuestros hogares. El acceso a la electricidad también es necesario para disfrutar de otros bienes de consumo comunes en nuestra vida del presente, como los frigoríficos o los secadores de pelo. Esto hace que los cambios en el consumo también se presenten a menudo como auténticas revoluciones en las que, en un periodo relativamente corto, se transforman simultáneamente los modos de satisfacer las necesidades y deseos en lo más diversos ámbitos.

En ocasiones, además, estas complementariedades entre los distintos consumos vienen reforzadas por cambios paralelos en el estilo de vida de los consumidores. Cuando una pareja tiene un bebé, el hogar se adentra en un mundo de nuevos consumos que hasta entonces no se realizaban (pañales, biberones, ropa infantil), al tiempo que probablemente reduce o incluso elimina otros consumos que hasta ese momento habían tenido un protagonismo importante (viajes, ocio en bares y restaurantes). Se trata de una pequeña gran revolución en la estructura de la cesta de consumo del hogar.

¿Cuáles son las causas de los cambios en las pautas de consumo? Nuestro punto de partida aquí serán las restricciones económicas a que se enfrentan los consumidores. Para consumir regularmente un bien, necesitamos disponer de suficiente poder adquisitivo. Esto quiere decir que debemos disponer de una renta suficientemente alta para comprar el bien en cuestión y/o que dicho bien tenga un precio suficientemente bajo. Por lo tanto, algunas de las variables que hemos repasado anteriormente, como el crecimiento económico o la distribución del ingreso, tienen una influencia grande sobre las posibilidades de consumo de los hogares. Si el crecimiento económico es rápido y la distribución del ingreso no es muy desigual, entonces es factible que un gran número de hogares vayan aumentando su nivel de consumo, reforzando su consumo de algunos bienes y accediendo al consumo de otros nuevos por primera vez. Si el crecimiento económico es negativo o de carácter excluyente, entonces será menos probable que esto ocurra.

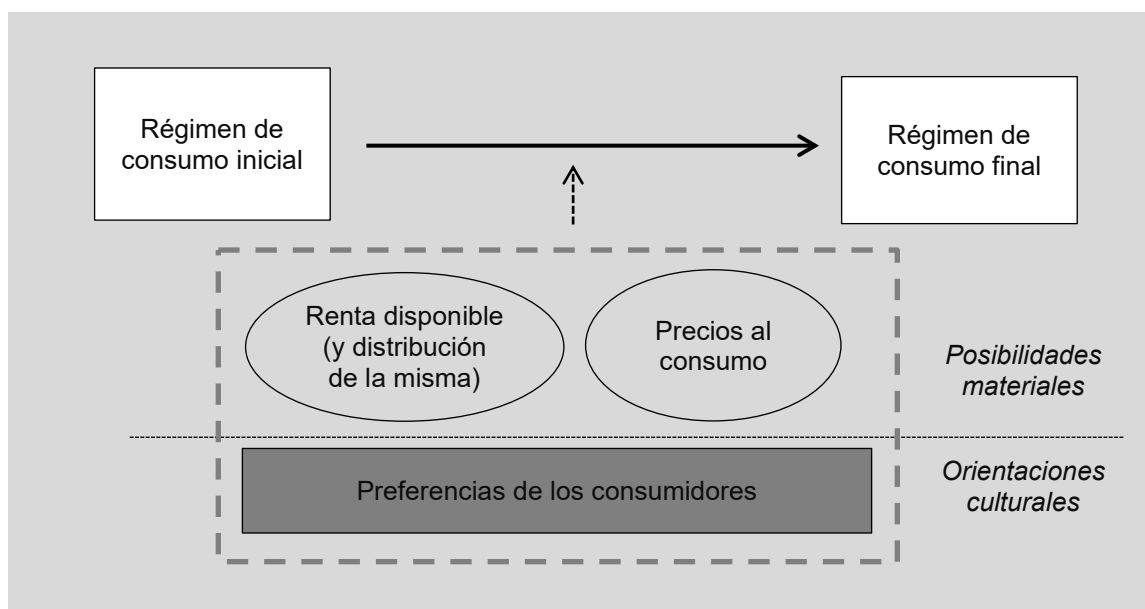
Junto a estas variables macroeconómicas, las posibilidades de consumo también vienen condicionadas por los precios relativos de los distintos bienes disponibles en el mercado. Para los consumidores son idóneas situaciones en las que el precio del bien objetivo está cayendo, cosa que suele ocurrir una vez que los oferentes de dicho bien adquieren una potencia productiva notable. Esto ocurrirá en algunos sectores, mientras en otros, caracterizados por una cadena productiva menos dinámica, los precios estarán tendiendo a crecer o, cuando menos, a no caer tan rápidamente.

La renta disponible y los precios relativos nos aproximan a las posibilidades económicas de los consumidores, pero ahora debemos dar un paso más. Sí: los consumidores podrían comprar tal producto, pero ¿están interesados en hacerlo? Aquí es donde entran en juego sus preferencias, que

les mueven a emplear su poder adquisitivo en la compra de determinados bienes y a dejar de lado otros. Los consumidores van adquiriendo a lo largo de su vida toda una serie de orientaciones, gustos y hábitos que están muy condicionados por factores sociales y culturales: las costumbres familiares, la publicidad empresarial, la propaganda política, los mensajes científicos, las creencias religiosas...

En suma, estudiar la historia del consumo requiere lo mismo que estudiar la historia del crecimiento económico: combinar diferentes historias que son relativamente autónomas las unas de las otras (figura 1.5). Para comprender los cambios en las pautas de consumo, debemos combinar la historia macroeconómica, la historia empresarial (o microeconómica) y la historia social (incluyendo sus derivadas culturales y políticas). Las grandes revoluciones en las pautas de consumo tienden a producirse en aquellos periodos en los que se combinan desarrollos propicios en estas diversas esferas, y no solo en una de ellas.

**Figura 1.5. Un marco para el análisis de las pautas de consumo**



*Fuente:* Fernando Collantes, *La economía española en 3D: oferta, demanda y largo plazo* (Madrid, Pirámide, 2017), pág. 31.

Junto a la desigualdad y el consumo, cerremos este repaso de indicadores sociales considerando el medio ambiente. Los resultados de un sistema socioeconómico no deben valorarse exclusivamente en función de lo que

aportan a la generación presente, sino también en función de las consecuencias que la actividad económica de dicha generación puede tener para las generaciones que vendrán después. Esto es lo que planteó Naciones Unidas en 1988 con su concepto de “desarrollo sostenible”: una economía que haga posible el progreso de la generación presente sin poner en peligro el progreso o el bienestar de las generaciones futuras. Si el crecimiento económico o las revoluciones en el consumo se apoyan sobre un uso desmesurado de recursos naturales no renovables, entonces no son sostenibles desde el punto de vista medioambiental. En tal caso, la generación futura dispondrá de una dotación disminuida de dichos recursos y se verá privada de oportunidades que sí estuvieron disponibles para la generación que la precedió.

El problema de fondo es que la mayor parte de los indicadores económicos son indicadores monetarios y, por tanto, no captan lo que está ocurriendo con todas aquellas cosas valiosas que no son intercambiadas en mercados y no reciben un precio en los mismos. Si nuestro PIB per cápita crece pero nuestro patrimonio natural disminuye, ¿realmente estamos haciéndonos más ricos? En esta asignatura prestaremos atención por ello a los resultados medioambientales del cambio económico. Nuestro énfasis se situará principalmente en la contaminación atmosférica, que es clave porque se encuentra en el centro del que actualmente parece el más grave problema ambiental a que se enfrenta la humanidad: el cambio climático.

Podemos analizar la evolución de la contaminación atmosférica (y del deterioro ambiental en general) descomponiéndola en tres elementos (cuadro 1.2). Por un lado, está la aparición y difusión de prácticas no sostenibles. Tanto las revoluciones tecnológicas que impulsan el crecimiento económico como las revoluciones en el consumo pueden tener implicaciones medioambientales negativas, al favorecer un uso desmedido de recursos naturales no renovables y altamente contaminantes (como, por ejemplo, los combustibles fósiles). Por otro lado, sin embargo, el deterioro ambiental también puede ser simplemente una consecuencia de la escala cada vez mayor de la actividad económica en el planeta. Las revoluciones en la tecnología y el consumo pueden no ser en sí mismas tan dañinas desde el punto de vista ambiental, pero, si la economía crece cada vez más deprisa, entonces el impacto ambiental global será cada vez mayor. Incluso podríamos imaginar una situación en la que las revoluciones

tecnológicas y en el consumo adoptaran una dirección “verde” (reduciendo su dependencia de los combustibles fósiles) pero la contaminación atmosférica continuara aumentando porque la escala de la actividad económica fuera cada vez mayor. Un razonamiento similar puede realizarse para el caso de la propia escala de la población que vive en el planeta.

**Cuadro 1.2. Descomponiendo las emisiones de gases contaminantes**

| Variables de partida                                  | Descomposición                                          | Interpretación                                                                                                                     |
|-------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Emisiones ( $E$ )<br>PIB ( $Y$ )<br>Población ( $P$ ) | $E = (E/Y) * (Y/P) * P$ $t(E) = t(E/Y) + t(Y/P) + t(P)$ | Variación de las emisiones =<br>Variación de la intensidad<br>contaminante +<br>Crecimiento económico +<br>Crecimiento demográfico |

t: tasa de crecimiento acumulativa anual

## **Capítulo 2**

# **DE LAS ECONOMÍAS RECOLECTORAS AL CAPITALISMO GLOBAL**

Este capítulo ofrece un mapa del terreno histórico que vamos a explorar a lo largo de la asignatura. En el capítulo anterior hemos identificado tres áreas de interés (los sistemas socioeconómicos, sus resultados de crecimiento y sus resultados sociales) y ahora llega el momento de conocer las grandes líneas de cambio en dichas áreas a lo largo de la historia. Se trata de poner fecha a las grandes transiciones, de tal manera que podamos componer una cronología de la historia socioeconómica del mundo.

El primer apartado del capítulo sitúa en el tiempo las grandes rupturas tecnológicas, organizativas e internacionales que transformaron los sistemas económicos a lo largo de la historia. El segundo apartado hace lo propio para las grandes rupturas y tendencias en el crecimiento económico a largo plazo. Y un tercer apartado examina las pautas de cambio de la desigualdad, el consumo y el impacto ambiental de la actividad económica.

### **LA TRANSFORMACIÓN DE LOS SISTEMAS SOCIOECONÓMICOS**

Si los sistemas socioeconómicos se definen por su marco tecnológico, su modo de organización social y su contexto internacional, ¿cómo han evolucionado estas tres dimensiones a lo largo de la historia? ¿Cuáles han sido los grandes cambios que podemos observar desde una perspectiva de muy largo plazo, desde el inicio de la humanidad hasta el presente?

En lo tecnológico, la gran ruptura es la transición de economías de base orgánica hacia economías de base fósil. Esta transición comienza en Inglaterra en la parte final del siglo XVIII, en el marco de lo que después se llamará comúnmente la “revolución industrial”. Aunque en ocasiones esta se describirá

como un conjunto de innovaciones en la maquinaria (por ejemplo, nuevas máquinas para hilar y tejer el algodón), el cambio clave en el que se apoyan los demás es la renovación de la base energética.

Hasta ese momento, todos los sistemas económicos a lo largo de la historia se han apoyado de manera exclusiva en fuentes de energía orgánicas. Las comunidades de cazadores-recolectores del Paleolítico se habían visto paulatinamente reemplazadas por sociedades sedentarias centradas en la agricultura y la ganadería. Con justicia se habla aquí de una “revolución neolítica” que cambió el curso de la historia humana. No solo se abrió el camino hacia un tipo de economía diferente, sino que también hubo grandes consecuencias de largo plazo sobre la sociedad y la política. Las sociedades agrarias del Neolítico terminaron siendo la base de imponentes imperios cuyos restos monumentales aún nos maravillan hoy día: el Imperio romano en Europa, el Egipto de los faraones, las civilizaciones maya y azteca en América... Sin embargo, lo que estos grandes imperios tenían en común con las comunidades de cazadores-recolectores era que ambos dependían por completo de las fuentes de energía orgánicas. Ese fue también el caso de las comunidades agrarias a pequeña escala que, tras la caída del Imperio romano en el siglo V y durante los casi diez siglos de la llamada “Edad Media”, constituyeron la base de la sociedad europea.

La utilización del carbón, un combustible fósil, para propósitos industriales en la Inglaterra de finales del siglo XVIII constituye de este modo una ruptura sin precedentes. Una innovación clave para conseguirlo es el desarrollo y perfeccionamiento de máquinas de vapor que son utilizadas como convertidores energéticos: la energía calorífica derivada de la combustión del carbón es transformada por las máquinas de vapor en energía cinética susceptible de ser aprovechada para impulsar todo tipo de máquinas industriales. Esto crea una base mucho más favorable para el desarrollo de numerosas innovaciones en el plano industrial, en sectores como el textil algodonero o la metalurgia del hierro. A su vez, hacia la década de 1820 algunas de estas diversas innovaciones son re combinadas para dar lugar a un medio de transporte revolucionario como el ferrocarril.

La revolución industrial que comienza en Inglaterra hacia 1780 es el punto de partida de sucesivas revoluciones tecnológicas más adelante (cuadro 2.1). Hacia finales del siglo XIX comienza a tomar forma una segunda revolución



tecnológica liderada por empresas estadounidenses y alemanas. Desde el punto de vista energético, al carbón se le une una nueva forma de aprovechar la energía: la electricidad. Más adelante, entrado ya el siglo XX, también el petróleo pasa a ser usado para propósitos productivos. El ciclo tecnológico de la segunda revolución industrial, que se prolonga hasta aproximadamente 1970, incluye innovaciones de gran calado en sectores como la siderurgia, la industria química y el sector agroalimentario, así como la aparición de un nuevo y decisivo sector: la producción de automóviles.

**Cuadro 2.1. Las revoluciones tecnológicas de la era contemporánea**

|                 | Primera                             | Segunda                             | Tercera                                       |
|-----------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-----------------------------------------------|
| Periodo         | 1780-1890                           | 1890-1970                           | 1970-...?                                     |
| Base energética | Carbón                              | Electricidad y petróleo             | Electricidad, petróleo y...<br>¿renovables?   |
| Sectores clave  | Textil<br>Metalurgia<br>Ferrocarril | Siderurgia<br>Química<br>Automoción | Electrónica<br>Informática<br>¿Biotecnología? |

En la actualidad, y desde hace aproximadamente medio siglo, nos encontramos insertos en una tercera revolución tecnológica. Su lugar de origen ha sido Estados Unidos. Esta nueva revolución no se caracteriza, al menos todavía, por una renovación tan profunda ya de la base energética. Su carácter rupturista se deriva más bien de que, a diferencia de las dos revoluciones previas, no se orienta a sustituir el trabajo físico de los seres humanos, sino a sustituir su trabajo mental. Se trata de la revolución de la informática y las comunicaciones, que está transformando los más diversos sectores y (como las revoluciones previas) parece estar encaminándose hacia el desarrollo de innovaciones vanguardistas en sectores nuevos, como la inteligencia artificial y la biotecnología.

Estas revoluciones tecnológicas se han difundido de manera desigual por las distintas partes del mundo a partir de sus respectivos lugares de origen. Sin embargo, todas las regiones del mundo se han visto tocadas, cuando no profundamente transformadas, por ellas. Nada parecido a esto ocurrió en el

mundo previo a aproximadamente 1780. Si una máquina del tiempo hubiera trasladado a un ciudadano del Imperio romano a la Europa del siglo XVII, no se habría sentido tremendamente desorientado en términos tecnológicos. Hoy día, no es infrecuente que las generaciones de mayor edad se sientan desorientadas ante la revolución tecnológica que se despliega ante sus ojos. Nada ha vuelto a ser igual a partir del momento en que unas cuantas empresas inglesas comenzaron a utilizar carbón para propósitos productivos y se inició la era de las revoluciones tecnológicas.

La gran ruptura organizativa en la historia del mundo, por su parte, ha sido el triunfo del capitalismo. Antes de aproximadamente 1500, ninguna región del mundo cuenta con un sistema económico de esta naturaleza. Prevalecen sistemas en los que los mercados desempeñan un papel modesto y, en su lugar, jerarquías y autoridades de diverso tipo y rango coordinan la mayor parte de la actividad económica. Las formas políticas en que esto ocurre pueden variar enormemente entre unas y otras partes del mundo. Una cosa es el feudalismo europeo, caracterizado por una extraordinaria fragmentación del poder político y económico, y otra los grandes imperios asiáticos (como el chino). Otra cosa aún más diferente son las comunidades tribales que pueblan de manera dispersa los continentes americano y africano. Lo que estas estructuras tan diversas tienen en común, sin embargo, es que no se trata de sociedades de mercado. Los mercados funcionan de manera muy regulada y los factores productivos (en especial, la mano de obra y la tierra) están en gran medida al margen del mercado. Existe la propiedad privada, pero numerosos recursos están sujetos a complejos sistemas de derechos compartidos.

La transición hacia un sistema capitalista comienza en Europa y lo hace durante la Edad Moderna, es decir, entre el descubrimiento de América en 1492 y el estallido de la Revolución Francesa en 1789. Durante ese periodo, los mercados y la propiedad privada comienzan a desempeñar un papel algo más importante dentro de la economía europea, en paralelo a un fortalecimiento de los Estados con respecto a las comunidades locales. En dos partes del continente, los Países Bajos e Inglaterra, a lo largo del siglo XVII se producen importantes cambios institucionales que desembocan en la conformación de sociedades de mercado. La mayor parte de las restricciones al funcionamiento de los mercados son abolidas o suavizadas, al tiempo que se eliminan la mayor

parte de obstáculos que hasta entonces habían impedido una mayor mercantilización de la mano de obra o los recursos naturales. En la mayor parte de Europa, de todos modos, persiste lo que más tarde se llamará el “Antiguo Régimen”. Los Estados se han fortalecido con respecto a las élites locales y los mercados han ganado peso como mecanismo de coordinación, pero las formas tradicionales de organización continúan siendo dominantes.

La Revolución Francesa no solo cambia la historia política del mundo, sino que, por el camino, es el inicio de un movimiento imparable de las distintas sociedades europeas hacia el sistema capitalista. La onda expansiva de la revolución se transmite por todo el continente, planteando un enfrentamiento entre los partidarios del capitalismo y los partidarios del Antiguo Régimen. Después de diversas revoluciones, guerras y tensiones políticas, el resultado es favorable a los primeros. Para cuando estalla la Primera Guerra Mundial, todos los países europeos han hecho (de una manera u otra) su transición hacia el capitalismo. A través de cambios similares dentro de sus fronteras, o empujados por la presión y el colonialismo europeos, muchas sociedades en otras partes del mundo han ido abandonando también sus sistemas tradicionales o, cuando menos, combinándolos con el capitalismo.

El capitalismo admite distintas “variedades” y, a lo largo de buena parte del siglo XX, va registrándose en los países desarrollados una mutación: el capitalismo, originalmente muy vinculado a los valores del liberalismo económico, va convirtiéndose en un capitalismo “coordinado”. A raíz de las dos guerras mundiales (1914-19 y 1939-45) y crisis económicas como la Gran Depresión (1929-32), gobiernos de muy diferente naturaleza y orientación van encontrando motivos para intervenir más en el funcionamiento del capitalismo. Aunque los mercados y la propiedad privada continúan siendo las bases del sistema, pasan a combinarse en mayor medida con regulaciones públicas (y, en ocasiones, empresas públicas). Hacia 1980, en cambio, esta onda de capitalismo coordinado va viéndose sustituida por una evolución en sentido opuesto: hacia la desregulación y la promoción de un capitalismo de nuevo más liberal.

Estas nociones de capitalismo liberal y capitalismo coordinado deben completarse con una consideración de las formas de organización empresarial (cuadro 2.2). El triunfo del capitalismo sobre el Antiguo Régimen supone desde

luego una liberalización de la actividad económica y una mayor coordinación de la misma a través de mercados. Sin embargo, el capitalismo también termina alumbrando formas de organización empresarial que implican un considerable grado de coordinación a través de jerarquías en el interior de cada empresa. La empresa privada compite con otras empresas privadas en el mercado, pero para competir con éxito debe organizarse de una manera que tiene más que ver con la planificación que con el mercado.

**Cuadro 2.2. Grandes rupturas en la organización social de la economía**

| Periodo   | Organización política                                   | Organización empresarial |
|-----------|---------------------------------------------------------|--------------------------|
| 1492-1789 | Inicio de la transición occidental hacia el capitalismo | (...)                    |
| 1789-1914 | Triunfo del capitalismo liberal                         | Sistema de fábrica       |
| 1914-1991 | Capitalismo “coordinado” frente a comunismo             | Gran empresa gerencial   |
| 1991-...? | Hacia un capitalismo menos regulado                     | Redes                    |

La primera revolución tecnológica es liderada por empresas novedosamente organizadas como fábricas, con volúmenes de inversión y tamaños de plantilla muy superiores a los de (por ejemplo) los talleres artesanales de periodos previos. Más adelante, la segunda revolución tecnológica es en gran medida creación de grandes empresas gerenciales: empresas que no solo son sustancialmente mayores que las fábricas (coordinando dentro de sus instalaciones una gama de actividades cada vez mayor) sino que además ensayan con éxito un sistema en el que la dirección de la empresa (por parte de directivos asalariados) está separada de la propiedad de la misma (en manos de una multitud de accionistas). En este sentido, el capitalismo “coordinado” de buena parte del siglo XX no es tal debido solo a la coordinación introducida por el Estado sino también a la cada vez mayor coordinación de actividades que tiene lugar en el seno de la empresa.

La actual revolución tecnológica ha venido asociada a la formación de redes empresariales mediante las cuales la coordinación mediante órdenes y

directrices traspasa las fronteras de las empresas individuales e involucra a sus colaboradoras. Esto quiere decir que el movimiento al que hacíamos referencia hacia un capitalismo menos coordinado a partir de aproximadamente 1980 se limita a la esfera política; en la esfera empresarial, el capitalismo de hoy está en realidad más coordinado por todo tipo de directrices e instrucciones privadas que en cualquier otro momento del pasado.

El intento, ensayado por distintos países durante el siglo XX, de sustituir el capitalismo por un modo alternativo de organización se saldará con un fracaso. La revolución bolchevique que triunfa en Rusia en 1917 establece las bases de una organización social alternativa, caracterizada por la planificación política de la economía (en lugar de por el mercado) y el predominio de la propiedad pública sobre la privada. El sistema comunista, que tras la Segunda Guerra Mundial se extiende por Europa oriental, China y otros países asiáticos, africanos y (en menor medida) latinoamericanos, plantea una alternativa al capitalismo durante más de ochenta años. Pero el sistema soviético se hunde en 1989/91 y el sistema chino solo puede sobrevivir reconvirtiéndose hacia el mercado y la propiedad privada, es decir, hacia el capitalismo.

Consideremos finalmente las grandes rupturas en la dimensión internacional de la actividad económica. Una buena prueba de la importancia de la dimensión internacional a la hora de definir los sistemas económicos es el hecho de que, si tuviéramos que elegir el rasgo que en mayor medida caracteriza al capitalismo de hoy, este sería probablemente su dimensión global. Como hemos visto en el apartado anterior, la definición del capitalismo de hoy como “neoliberal” o “descoordinado” es en parte correcta (retroceso de la intervención del Estado), pero en parte también discutible (el Estado sigue interviniendo mucho más que bajo el capitalismo “liberal” del siglo XIX y, además, la coordinación empresarial de la actividad económica va en aumento). Lo que realmente llama la atención del capitalismo de hoy es que, por primera vez en la historia, la inmensa mayoría de la población mundial está encuadrada en sistemas capitalistas y que, de hecho, el capitalismo de cada país ha pasado a estar tan estrechamente vinculado al de los demás que en cierto sentido cabe hablar de un capitalismo global.

Esto contrasta enormemente de la situación habitual a lo largo de la mayor parte de la historia humana: el aislamiento económico de las sociedades y su

escasa conexión con otras. Antes de 1492, los contactos económicos (o de otro tipo) a larga distancia son escasos y poco importantes. La dinámica de las sociedades depende básicamente de factores endógenos a las mismas. Apenas hay mercados internacionales para los distintos bienes y productos, y la mayor parte del comercio tiene lugar entre personas o empresas próximas. Tampoco hay grandes movimientos internacionales de capital o grandes movimientos migratorios.

Este panorama comienza a cambiar conforme los Estados europeos van colonizando otras partes del mundo. Durante la segunda mitad del siglo XV, los reinos ibéricos, en especial Portugal y Castilla, comienzan a colonizar pequeñas partes de Asia y África en busca del monopolio de nuevas rutas comerciales. A resultas de ello, una expedición castellana liderada por Cristóbal Colón descubre accidentalmente el continente americano en 1492. Esto, unido a la incorporación de otros Estados como Holanda, Inglaterra o Francia a la expansión colonialista, hace que la presencia europea en el resto del mundo no pare de aumentar a lo largo de los siglos posteriores. A la altura de la Primera Guerra Mundial, una parte muy sustancial del mundo no occidental ha caído bajo control directo o indirecto de alguna potencia europea (cuadro 2.3). Lógicamente, el colonialismo intensifica las conexiones económicas internacionales, estimulando el comercio de bienes, las inversiones de capital en territorios lejanos y los movimientos migratorios a larga distancia.

Para entonces, sin embargo, las conexiones económicas entre países libres se han intensificado aún más. Durante las décadas previas a la Primera Guerra Mundial comienzan a formarse mercados verdaderamente globales para toda una serie de bienes básicos. Hasta aquel momento, los bienes que se comercian a larga distancia habían sido bienes exóticos. Ahora, en cambio, incluso bienes tan básicos como el trigo o el arroz comienzan a contar con mercados internacionales. La revolución tecnológica del ferrocarril y el barco de vapor hacen por primera vez posible que los productores de este tipo de bienes compitan entre sí más allá de las fronteras de sus regiones o países. La integración económica internacional de este periodo también se constata en un gran crecimiento de las inversiones internacionales y los movimientos migratorios, por ejemplo una gran oleada de europeos dirigiéndose hacia América.

**Cuadro 2.3. Colonización y descolonización en los países más grandes**

| País colonizado            | País colonizador <sup>a</sup> | Periodo de colonización <sup>b</sup> |
|----------------------------|-------------------------------|--------------------------------------|
| <i>África</i>              |                               |                                      |
| Argelia                    | Francia                       | 1830-1962                            |
| Egipto                     | Reino Unido                   | 1882-1922                            |
| Etiopía                    | Italia                        | 1935-1941                            |
| Nigeria                    | Reino Unido                   | 1884-1960                            |
| Rep. Democrática del Congo | Bélgica                       | 1885-1960                            |
| Tanzania                   | Reino Unido                   | 1891-1964                            |
| <i>América</i>             |                               |                                      |
| Argentina                  | España                        | 1536-1816                            |
| Brasil                     | Portugal                      | 1516-1821                            |
| Colombia                   | España                        | 1510-1810                            |
| México                     | España                        | 1522-1820                            |
| Perú                       | España                        | 1536-1821                            |
| Venezuela                  | España                        | 1527-1811                            |
| <i>Asia</i>                |                               |                                      |
| China                      | (Europa) <sup>c</sup>         | 1858-1911                            |
| Corea                      | Japón                         | 1907-1948                            |
| Filipinas                  | España / Estados Unidos       | 1564-1946                            |
| India <sup>d</sup>         | Reino Unido                   | 1757-1947                            |
| Indonesia                  | Países Bajos                  | 1755-1949                            |
| Vietnam                    | Francia                       | 1883-1954                            |

*Notas:* <sup>a</sup> Tomamos aquel país que colonizó la mayor parte del territorio que hoy ocupa el país independiente correspondiente; <sup>b</sup> Colonización formal o sujeción a tratados comerciales que implicaban una cuasi-colonización; <sup>c</sup> Semi-colonización de diferentes partes del territorio chino por parte de diferentes Estados europeos; <sup>d</sup> Incluye el territorio actual de Pakistán y Bangladesh.

*Fuente:* Paul Bairoch, *Victoires et déboires: histoire économique et sociale du monde du XVI<sup>e</sup> siècle à nos jours* (París, Gallimard, 1997), vol. III, págs. 658-659.

Esta tendencia hacia la integración internacional se corta durante el periodo de entreguerras. Las dos guerras mundiales y las crisis económicas que se produjeron entre ambas (especialmente, la Gran Depresión) desestabilizan las relaciones económicas internacionales. Cada vez más países optan por buscar soluciones nacionales a sus problemas, levantando infranqueables barreras proteccionistas y dificultando la instalación de empresas extranjeras e inmigrantes. El nazismo alemán es un caso ilustrativo (y extremo), pero en realidad también el resto de países occidentales contribuyen a la descoordinación internacional. El Reino Unido ha dejado de ser el líder

económico del mundo y su sustituto, los Estados Unidos, no asume la responsabilidad de favorecer la coordinación económica internacional.

Entre el final de la Segunda Guerra Mundial y la caída del Muro de Berlín, la economía internacional vuelve a integrarse. El comercio, las inversiones y los movimientos migratorios crecen con fuerza. Bajo el liderazgo (esta vez sí) de Estados Unidos, se crean nuevas instituciones de coordinación económica internacional, como el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio), el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. El GATT, en particular, impulsa negociaciones multilaterales de desarme arancelario que favorecen la reintegración comercial. Con todo, hacia 1990 esta reintegración tiene sus límites: una parte sustancial de la población mundial vive bajo regímenes comunistas que apenas mantienen relaciones con el mundo capitalista y otra parte no menos sustancial vive en países que, una vez concluida la etapa colonial de su historia, apuestan por políticas económicas nacionalistas para intentar impulsar su desarrollo.

Por eso podemos hablar de una globalización sin precedentes a partir de 1990. No solo ha continuado la integración económica del mundo tradicionalmente capitalista, en medio de una fuerte desregulación de los intercambios comerciales (favorecida por la institución sucesora del GATT, la Organización Mundial del Comercio) y los movimientos internacionales de capital. Es que, además, el antiguo mundo comunista se ha reconvertido al capitalismo y se ha integrado en sus redes globales, mientras el antiguamente llamado “Tercer Mundo” de países en vías de desarrollo ha virado hacia políticas más proclives al contacto económico con el exterior. El capitalismo global del presente tiene sus raíces en oleadas previas de integración económica internacional, pero ha llegado mucho más lejos que cualquiera de estas.

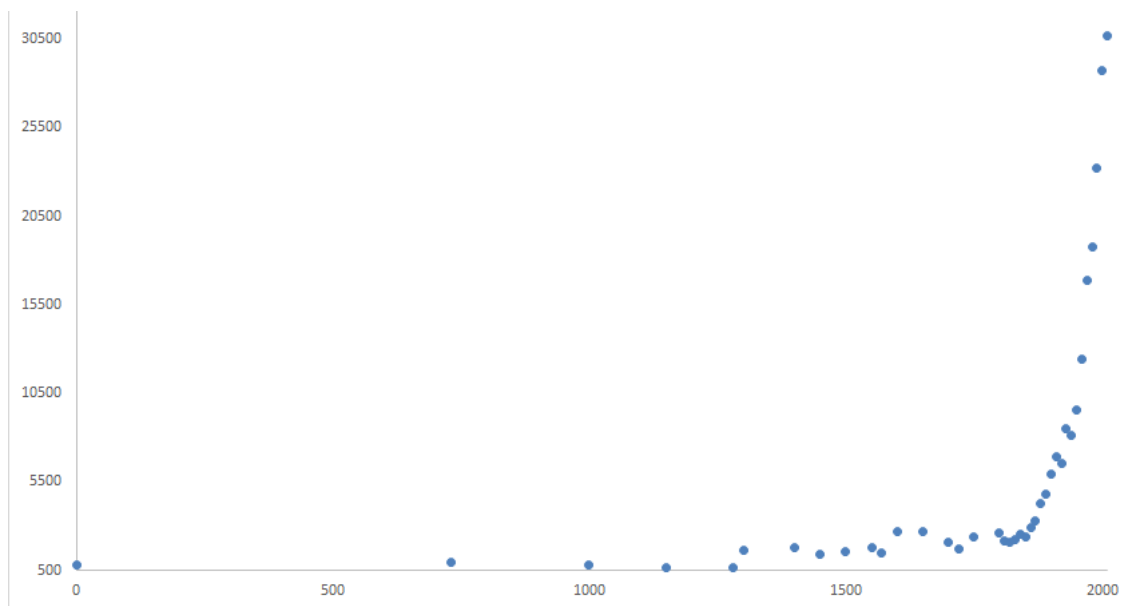
## **EL CRECIMIENTO ECONÓMICO A LO LARGO DE LA HISTORIA**

El crecimiento económico experimenta dos fases bien diferenciadas a lo largo de la historia (figura 2.1). Durante la mayor parte de la historia humana, hasta el siglo XVIII inclusive, el crecimiento económico es prácticamente nulo. En determinados periodos y en determinados lugares pueden darse episodios



de crecimiento económico moderado, pero se trata de casos excepcionales y, sobre todo, de casos en los que el crecimiento económico no logra sostenerse a lo largo del tiempo. Durante este largo periodo que llega hasta el siglo XVIII, también hay coyunturas en las que el crecimiento económico es negativo. El balance general del periodo es de estancamiento.

**Figura 2.1. Producto Interior Bruto mundial (dólares internacionales de 2011)**



*Fuente:* Max Roser, “Economic growth”, *Our world in data* (<[ourworldindata.org](http://ourworldindata.org)>).

Esto quiere decir que las muy variadas sociedades que encontramos en el mundo antes de 1800, desde las comunidades de cazadores-recolectores hasta el Imperio romano o el Imperio chino, pasando por las sociedades feudales de la Edad Media europea, todas ellas comparten este rasgo: su incapacidad para lograr crecimiento económico sostenido a lo largo del tiempo.

A lo largo de los últimos dos siglos o dos siglos y medio, los datos nos muestran una tendencia radicalmente diferente. El PIB per cápita mundial se adentra por una senda de crecimiento exponencial. No hemos llegado a nuestra situación presente a través de lentas pero persistentes mejoras graduales. Hemos llegado aquí porque hace unos 200-250 años el crecimiento económico vio alterada su trayectoria, superándose su tradicional tendencia hacia el estancamiento.

Resulta imposible no situar estos resultados en relación a las transformaciones de los sistemas económicos que hemos estudiado en el apartado anterior. El punto de inflexión en la historia del crecimiento económico se sitúa en torno a los siglos XVIII y XIX, es decir, justo el momento en que comienzan las revoluciones tecnológicas y el capitalismo comienza a triunfar como modo de organización. Uno de los retos de esta asignatura es comprender bien las causas de este decisivo punto de inflexión.

Ahora bien, no caigamos en el error de suponer que, una vez comienza el crecimiento económico sostenido, este procede siempre al mismo ritmo. Quizá la figura 2.1 nos transmite esa impresión porque la diferencia entre los últimos 200-250 años y el resto de la historia humana es sencillamente abismal. Pero observemos ahora el cuadro 2.4: las fases del crecimiento económico durante la era contemporánea.

**Cuadro 2.4. Tasa de variación acumulativa anual (%) del PIB per cápita mundial**

| 1820-1870 | 1870-1913 | 1913-1950 | 1950-1973 | 1973-1989 | 1989-2008 | 2008-2018 |
|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 0,54      | 1,30      | 0,88      | 2,92      | 1,32      | 1,57      | 1,30      |

*Fuentes:* 1820-1973: Angus Maddison, *La economía mundial: una perspectiva milenaria* (Madrid, Mundi-Prensa, 2002); 1973-2018: Banco Mundial (<worldbank.org>, “GDP per capita, constant 2010 US dollars”).

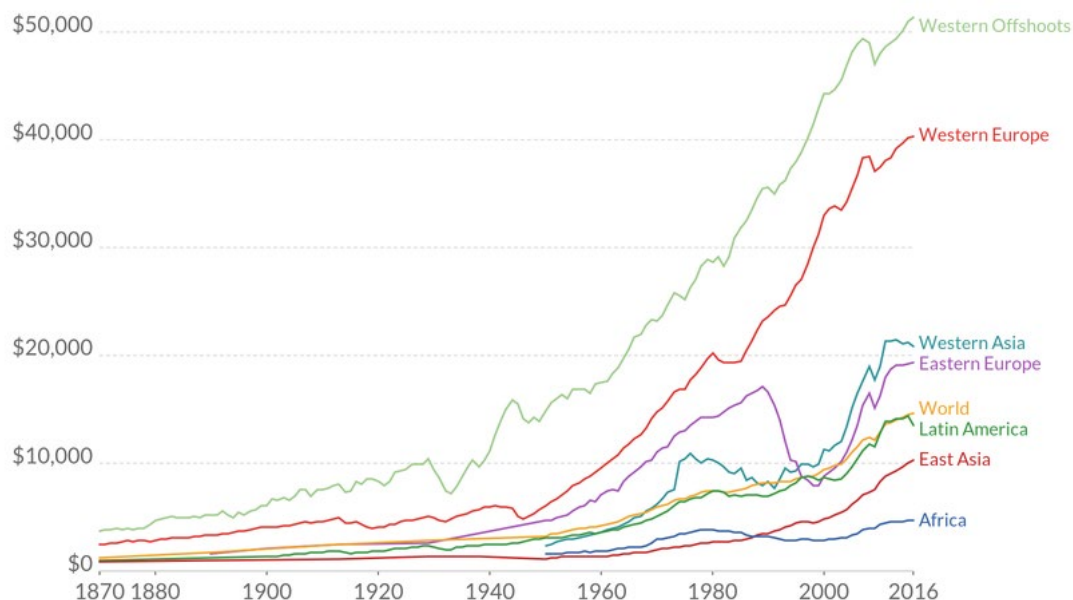
La economía mundial va acelerándose a lo largo del siglo XIX, creciendo con más rapidez en las décadas previas a la Primera Guerra Mundial que en las partes inicial y central del siglo. Sin embargo, esta aceleración se corta durante el periodo de entreguerras. El crecimiento regresa con enorme fuerza en las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, que hasta hoy quedan con diferencia como el periodo de crecimiento económico más rápido de la historia. Entre la llamada crisis del petróleo iniciada en 1973 y la “Gran Recesión” que estalla en 2008, el crecimiento se desacelera, pero, si ponemos el dato en su contexto de largo plazo, lo cierto es que aun así se trata de uno de los crecimientos más rápidos de la historia.

Estos datos nos informan de que el crecimiento económico no ha sido gradual ni constante. En realidad, su historia ha venido marcada por ciclos,

fluctuaciones y crisis. Como estudiaremos también a lo largo de la asignatura, el crecimiento de las economías capitalistas, apoyado sobre revoluciones tecnológicas, cambios organizativos, interacción internacional y unas determinadas pautas de demanda, es esencialmente cíclico. En ocasiones se combinan desarrollos propicios en todos estos ámbitos, en no poca medida autónomos los unos con respecto a los otros, pero en otras ocasiones no. Por la propia naturaleza de sus causas, el crecimiento económico en ocasiones es rápido y en ocasiones es lento o incluso negativo.

Otro rasgo llamativo de la historia del crecimiento económico es que este ha sido muy desigual en unas y otras partes del mundo. Si el crecimiento de los últimos 200-250 años ha sido irregular a lo largo del tiempo, conociendo fases más y menos propicias, aún más lo ha sido a través del espacio. El cambio de tendencia en la historia del crecimiento económico es provocado por un número reducido de países occidentales y, aunque a lo largo del tiempo otros países harán su contribución al crecimiento mundial, lo cierto es que se abrirá una gran brecha entre países ricos y países pobres (figura 2.2).

**Figura 2.2. PIB per cápita (dólares internacionales de 2011) en las grandes regiones del mundo, 1870-2016**



*Fuente:* Max Roser, "Economic growth", *Our world in data* (<ourworldindata.org>).

Antes del gran cambio, hacia finales del siglo XVIII, no hay diferencias importantes en el nivel de PIB per cápita de unas y otras partes del mundo. Al fin y al cabo, por todas partes encontramos economías de base orgánica con una capacidad de crecimiento muy limitada. En estas condiciones, es difícil que unas sociedades estén muy por delante de otras. Algunos especialistas consideran que Europa comenzó a tomar la delantera a lo largo del periodo 1500-1780. Pero no pudo ser una ventaja muy grande, teniendo en cuenta las limitaciones a las que estaba sujeto incluso el crecimiento europeo durante ese periodo previo a las revoluciones tecnológicas y la sociedad capitalista. Otros especialistas directamente consideran que ni siquiera existía tal ventaja, al menos con respecto a economías como la china.

El crecimiento económico durante el siglo XIX “largo”, entre 1780 y 1914, es liderado por unos pocos países. El primero de ellos es Inglaterra, al que después se suman seguidores como Francia, Alemania y Estados Unidos. También otros países europeos, como Italia, España, el Imperio austro-húngaro o Rusia, y otros países occidentales situados fuera de Europa, como Canadá y Australia, terminan registrando un crecimiento económico apreciable durante el siglo XIX. Fuera del mundo occidental, en cambio, tan solo Japón lo logra. La inmensa mayoría de la población mundial, en África, en América Latina, en China, India y la mayor parte de Asia, queda muy rezagada. Para cuando estalla la Primera Guerra Mundial, se ha abierto ya una brecha muy significativa entre los países avanzados y el resto. Es lo que el historiador Kenneth Pomeranz llamará mucho tiempo después la “gran divergencia”.

Este panorama no cambia demasiado durante el siglo XX “corto”, entre 1914 y 1991. Sin perjuicio de sus crisis y fluctuaciones a corto plazo, las economías avanzadas continúan creciendo con rapidez en el largo plazo. El mundo pobre, en cambio, continúa teniendo graves problemas para lograr crecimiento económico y sostenerlo a lo largo del tiempo. Si durante el siglo XIX Japón había sido la única excepción apreciable, durante el siglo XX lo es el sudeste asiático, con Corea del Sur como caso más importante. Pero, salvo por esta excepción, la mayor parte de países del mundo pobre fracasan a la hora de lograr grandes resultados de crecimiento económico. Pocos de ellos están completamente estancados, pero la mayoría ven cómo la brecha que los separa del mundo rico no para de crecer.

A partir de finales del siglo XX y durante lo que llevamos de siglo XXI, aparecen signos más prometedores de convergencia entre el mundo pobre y el mundo rico. Algunas economías tradicionalmente atrasadas, como China, India y Brasil se convierten en “economías emergentes”. Es cierto que continúa habiendo graves problemas para impulsar el crecimiento en una parte del mundo pobre, especialmente en el África subsahariana. Pero las victorias comienzan a superar a las derrotas, quizá por primera vez en la historia contemporánea. China, en particular, logra un espectacular resultado de crecimiento económico conforme a partir de 1978 va reorientando su economía planificada hacia el mercado. El país más poblado del mundo, y durante largo tiempo también uno de los más pobres, experimenta un formidable despegue. Comienza a hablarse de una “gran convergencia”, en contraste con la gran divergencia de los siglos XIX y XX.

## **UNA VISIÓN DE LARGO PLAZO DE LOS RESULTADOS SOCIALES**

¿Qué significan estos cambios económicos (o la ausencia de ellos) para la gente común? ¿En qué se traducen los datos macroeconómicos en términos de la vida de las personas y el progreso de las sociedades? Comencemos por las buenas noticias. El cambio de tendencia que tiene lugar en el crecimiento económico abrirá la puerta a una formidable mejora en la vida material de las personas. Antes del punto de inflexión, antes del siglo XVIII, las economías de todo el mundo se encuentran estancadas (o casi estancadas) en niveles de ingreso tan bajos que la inmensa mayoría de la población atraviesa gravísimas penurias para salir adelante. El patrón de consumo de la población común se ciñe a los bienes más estrictamente necesarios para la subsistencia física, como la comida, el vestido o la vivienda. Y, pese a que las familias vuelcan la inmensa mayoría de sus recursos (monetarios, laborales, naturales) en la satisfacción de estas necesidades básicas, lo cierto es que su nivel de vida es muy precario. La malnutrición y el hambre, en particular, son comunes. La esperanza de vida es bajísima y la mayor parte de la población es analfabeta. Vemos aquí unas sociedades caracterizadas por la “pobreza de masas”.

**Cuadro 2.5. Porcentaje del gasto privado en consumo destinado a la alimentación**

|             | 1920/35 | 1950/54 | 1965/75 | 1985/88 | 2010/13 |
|-------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Alemania    | 36      | 36      | 34      | 15      | 12      |
| España      | 60      | 55      | 38      | 30      | 17      |
| Francia     | n.d.    | 37      | 29      | 17      | 16      |
| Italia      | 66      | 42      | 38      | 24      | 19      |
| Reino Unido | 32      | 30      | 25      | 14      | 13      |

*Fuente:* Fernando Collantes, *La economía española en 3D: oferta, demanda y largo plazo* (Madrid, Pirámide, 2017), págs. 40 y 48.

El contraste con las sociedades de “consumo de masas” del siglo XX o del presente es vivo. Especialmente en los países ricos, se consolida un patrón de consumo bien diferente. La inmensa mayoría de la población pasa a cubrir de manera holgada sus necesidades básicas de alimentación, vestido y vivienda. La malnutrición y el hambre dejan de marcar la vida de las familias. Además, se destina una cantidad cada vez mayor de recursos a satisfacer otro tipo de necesidades y deseos (cuadro 2.5). La familia occidental media, y en tiempos más recientes incluso una proporción nada desdeñable de familias en otras partes del mundo, se convierte en ávida consumidora de novedades como los automóviles, los electrodomésticos, los aparatos electrónicos o las experiencias turísticas. Incluso adopta un patrón más refinado en su consumo de alimentos y vestido o en su preferencia por viviendas cómodas y espaciosas. Mientras tanto, la esperanza de vida se multiplica con respecto a la que había venido siendo tristemente habitual durante la mayor parte de la historia humana. También se dispara el nivel educativo de cada nueva cohorte demográfica: se pasa del analfabetismo de masas a la generalización de la educación primaria y, posteriormente, de la educación secundaria, así como una creciente difusión de la universitaria. Claramente, hemos pasado de sociedades marcadas por la escasez a sociedades marcadas por la abundancia.

Vamos ahora entonces con las malas noticias. La primera es que, desde luego, estos cambios se han abierto paso con mucha mayor fuerza en los países ricos que en los países pobres. En estos, la precariedad de la vida material persiste durante más tiempo. Aún hoy la satisfacción de necesidades básicas no está plenamente resuelta y varios cientos de millones de personas se enfrentan

a problemas de consumo alimentario insuficiente o inadecuado. A lo largo de los siglos XIX y XX, conforme la brecha de ingreso entre países ricos y países pobres va acrecentándose, el contraste entre las pautas de consumo en unos y otros es más expresivo que cualquier dato macroeconómico: una sociedad de consumo cada vez más fuerte y diversificada, por un lado, frente a millones de personas que continúan atrapadas en la pobreza de masas, por el otro.

Pero, una vez apuntado este problema, deberíamos considerar también los aspectos negativos del balance social en los propios países ricos. En primer lugar, la formación de la sociedad de consumo que hemos descrito más arriba tiene lugar bastante más tarde de que el crecimiento económico comience a acelerarse y sostenerse en el tiempo. Si, en términos macroeconómicos, el punto de inflexión puede localizarse hacia finales del siglo XVIII o comienzos del XIX, en términos sociales los cambios tardarán algún tiempo más en llegar. Durante buena parte del siglo XIX, las condiciones de vida de la mayor parte de la población mejoran poco y, en algunos aspectos, llegan incluso a empeorar. Pese a que los resultados macroeconómicos están mejorando con claridad con respecto al pasado, el patrón de consumo no lo está haciendo tanto. Las dietas continúan siendo precarias y deficientes. La habitabilidad de las viviendas y barrios sigue dejando mucho que desear, sobre todo para la creciente proporción de la población que comienza a concentrarse en ciudades. Un indicador sorprendentemente fiable de las condiciones de vida, la estatura, muestra una evolución decepcionante durante buena parte del siglo XIX. La esperanza de vida continúa estancada en torno a casi los mismos bajos niveles de siempre.

Hay que esperar a la segunda mitad del siglo XIX, y sobre todo a las décadas previas a la Primera Guerra Mundial, para que, ahora sí, las condiciones de vida de la gente común comiencen a experimentar una mejora tan sustancial como la que ya venía experimentando el PIB per cápita desde décadas atrás; un buen recordatorio de que no debemos dar por hecho que el crecimiento económico se traduce automáticamente en una vida mejor para la gente común. A largo plazo sí lo hará, y la sociedad de consumo que florece en el siglo XX sería impensable si previamente no hubiera tenido lugar una aceleración del crecimiento económico. Pero, durante periodos significativos, la relación entre crecimiento económico y bienestar humano puede ser tenue y ambigua. En la parte final de la asignatura tendremos ocasión de tomar contacto con un ejemplo

más de ello: las dudas que en el tiempo presente surgen acerca de si, a partir de un cierto nivel de comodidad material, más consumo nos hace realmente más felices o, por el contrario, empobrece nuestras vidas y deja de contribuir de manera significativa al progreso social.

Pero ahora detengámonos en la que, desde una óptica de largo plazo, es quizá la principal razón por la que el crecimiento económico no siempre mejora la vida de la gente: la desigualdad en la distribución del ingreso y la riqueza. Esta es una variable en la que el balance de los países ricos a lo largo de la historia contemporánea ha sido muy oscilante. La desigualdad entre estratos sociales había sido desde luego muy elevada bajo el Antiguo Régimen, cuya estructura era la de una sociedad estamental con rígidas divisiones de clase y escasas posibilidades de movilidad social ascendente. Sin embargo, durante el siglo XIX largo, la desigualdad se hace aún mayor. El notable crecimiento económico del periodo se distribuye de manera desigual, beneficiando mucho más a los empresarios y rentistas que a los trabajadores asalariados. Esta es la principal razón por la que, durante buena parte de ese siglo, el nivel de ingreso de la población común apenas crece, y ello a pesar de que sus países están experimentando por primera vez una bonanza macroeconómica sostenida en el tiempo.

Durante el siglo XX, en cambio, la desigualdad se reduce (cuadro 2.6). Una combinación de circunstancias, desde los efectos destructivos de las guerras mundiales hasta las políticas implantadas por los gobiernos, favorece que la porción de riqueza en manos de las clases altas, sin dejar de ser muy considerable, disminuya con respecto a la que había llegado a alcanzarse antes de la Primera Guerra Mundial. Sobre todo tras la Segunda Guerra Mundial, emerge una “clase media patrimonial” que dispone de un nivel de ingreso apreciable e incluso accede ya a la propiedad de activos de considerable valor económico, como por ejemplo viviendas familiares en las ciudades. La distinción entre los de arriba y los de abajo, tan marcada durante el Antiguo Régimen o el siglo XIX, se vuelve ahora más difusa como consecuencia de la aparición de estas clases medias.



**Cuadro 2.6. Coeficiente de Gini de desigualdad en la distribución del ingreso**

|                | 1910 | 1950 | 1980 | 2000 |
|----------------|------|------|------|------|
| Brasil         | 38   | 49   | 57   | 61   |
| China          | 39   | 32   | 30   | 44   |
| España         | 47   | 47   | 33   | 34   |
| Estados Unidos | 51   | 39   | 37   | 44   |
| Gran Bretaña   | 42   | 30   | 34   | 40   |
| India          | 31   | 35   | 31   | 47   |
| Japón          | 52   | 36   | 37   | 33   |
| Nigeria        | n.d. | 51   | 35   | 51   |
| Rusia          | 40   | 36   | 25   | 40   |
| Suecia         | 57   | 40   | 29   | 35   |

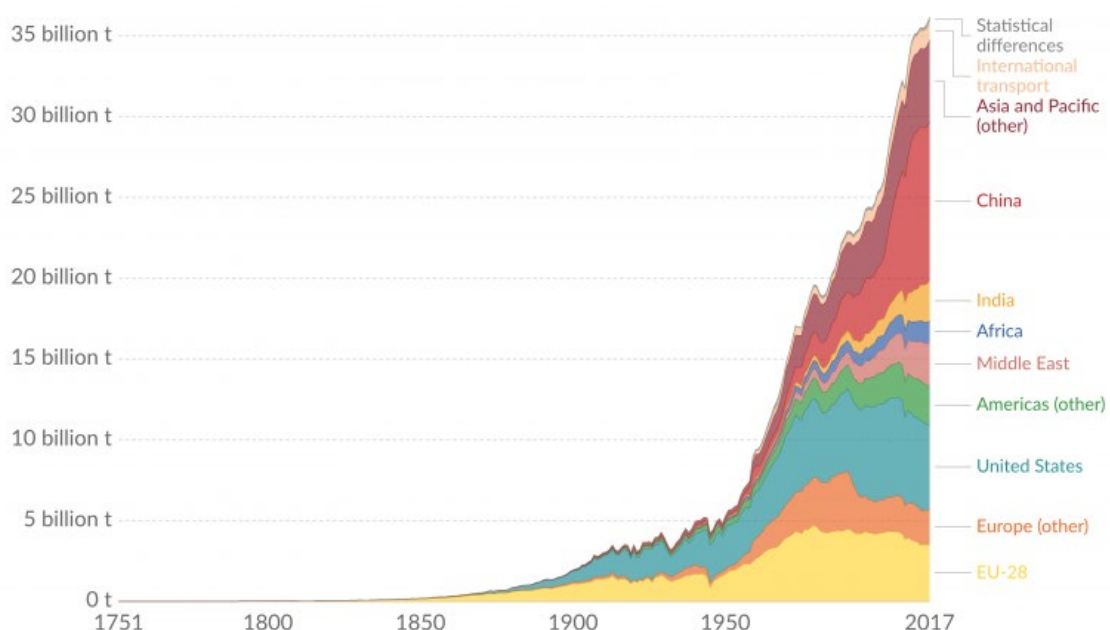
*Fuentes:* España: Leandro Prados de la Escosura, "Inequality, poverty, and the Kuznets curve in Spain, 1850-2000, *European Review of Economic History*, 12 (2008); resto de países: M. Moatsos, J. Baten, P. Foldvari, B. van Leeuwen y J. L. van Zanden, "Income inequality", en J. L. van Zanden, J. Baten, M. M. d'Ercole, A. Rijpma, C. Smith y M. Timmer (eds.), *How was life? Global well-being since 1820* (París, OCDE, 2014).

Sin embargo, hacia 1970/80 observamos un nuevo cambio de tendencia. La distribución del ingreso se vuelve más desigualitaria y la proporción de riqueza en manos de las élites vuelve a crecer. Hoy en día esta proporción no se encuentra aún en los niveles alcanzados al final del siglo XIX largo, pero podríamos estar ante el inicio de una dinámica de proporciones similares. En los tiempos previos a la Gran Recesión, el ingreso de capas importantes de la población, en especial los trabajadores menos cualificados, crece bastante menos que el ingreso promedio reflejado por el PIB per cápita. La Gran Recesión complicará aún más las posibilidades que estos grupos desfavorecidos tienen de acceder a mayores ingresos y mejorar su inserción socioeconómica.

Finalmente, el balance social del cambio económico en los países ricos, y en general en el mundo, también tiene un punto negro en la cuestión medioambiental. El punto de inflexión que hemos documentado para el crecimiento económico no solo nos ha llevado desde un mundo de escasez a otro de abundancia: también desde una humanidad respetuosa con su medio ambiente a otra que no lo es. A lo largo del siglo XIX, el cambio de tendencia en el crecimiento económico está tan unido a la utilización de combustibles fósiles (carbón) que induce niveles sin precedentes de contaminación atmosférica en los países occidentales. Durante los siglos XX y XXI, el problema de las emisiones de gases contaminantes no va a parar de crecer, conforme el

crecimiento económico basado en combustibles fósiles (ahora también petróleo) sigue adelante y se difunden pautas de consumo de masas como el uso cotidiano de automóviles. Algunas de las ciudades y regiones más dinámicas del mundo rico pasan a ser también algunos de los mayores focos de contaminación del planeta. La tendencia hacia una “gran convergencia” del mundo pobre con respecto al mundo rico no hace sino aumentar el número de países que contribuyen al deterioro de la atmósfera (figura 2.3).

**Figura 2.3. Emisiones anuales de dióxido de carbono  
(miles de millones de toneladas)**



*Fuente:* Hannah Ritchie y Max Roser, “CO<sub>2</sub> and greenhouse gas emissions”, *Our world in data* (<ourworldindata.org>).

La temperatura del planeta ha crecido de manera importante durante estos siglos de crecimiento económico y consumo de masas (tendencias, recordémoslo, totalmente excepcionales en la historia humana) y las proyecciones que hoy día manejan los especialistas son alarmantes. Otros indicadores de impacto ambiental muestran resultados igualmente preocupantes. Las aguas de los océanos, mares y ríos también se han visto sujetas a una contaminación sin precedentes, por factores que van desde el modo en que las sociedades gestionan sus residuos hasta el modo en que cultivan sus campos, pasando por diversos episodios de vertidos accidentales

de sustancias tóxicas. Los suelos del planeta también han sufrido procesos análogos de contaminación y erosión. La deforestación de amplias regiones del mundo pone en peligro los equilibrios naturales y biológicos del planeta. Los datos disponibles sugieren que la acción humana ha conducido a una grave pérdida de biodiversidad en el planeta.

Todos estos indicadores ambientales nos mueven, una vez más, a sospechar del PIB per cápita como indicador de progreso de las sociedades. No se trata solo de que, como hemos visto al reflexionar sobre el consumo y la desigualdad, el crecimiento económico puede o no traducirse en mejoras en el nivel de vida de las personas. En este caso, se trata de que el propio crecimiento económico se encuentra en el origen de problemas ambientales que ponen en duda el grado en que estamos progresando de veras. Nuestro PIB per cápita es cada vez mayor, pero nuestro patrimonio natural es cada vez menor. Según los más críticos, esto pone en peligro la capacidad de las generaciones futuras para seguir consiguiendo crecimiento económico. Otros son más moderados, pero incluso ellos conceden que, dada la tendencia de largo plazo en que estamos embarcados, dar con la fórmula del desarrollo sostenible es quizá el desafío más difícil (y de desenlace más incierto) que tiene ante sí la humanidad en este siglo XXI.

## Conclusión de la Parte I

La historia socioeconómica del mundo está compuesta en realidad por diversas historias paralelas, cada una de ellas con su dinámica y su cronología. Hemos decidido centrarnos en tres de estas historias: la de los sistemas socioeconómicos, la del crecimiento económico y la de los resultados sociales. Pero rápidamente estas tres historias han comenzado a ramificarse en otras que a su vez las componen. La historia de los sistemas socioeconómicos es la de las revoluciones tecnológicas, pero también la de los cambios en la política económica, la organización empresarial y las relaciones internacionales. La historia del crecimiento es la historia de un éxito a largo plazo (el paso de un mundo de escasez a un mundo de abundancia), matizable por no pocos fracasos a corto plazo (crisis económicas) y un gran fracaso de largo plazo (la apertura de una gran brecha entre países ricos y países pobres). La historia de los resultados sociales, finalmente, es la historia de los cambios en las pautas de consumo, pero también la historia de los vaivenes de la desigualdad y las implicaciones medioambientales del cambio económico.

Imposible encerrar estas distintas historias y sus ramificaciones en una única gran narrativa. Todas ellas comparten hilos en común, pero también están llenas de elementos que les son específicos y que las hacen relativamente autónomas del resto. Ni siquiera pueden tener todas ellas la misma cronología, como hemos visto. Nuestra historia socioeconómica del mundo será una historia de cómo en determinados periodos se combinaron las tendencias y trayectorias de las diferentes variables que nos interesa estudiar. Estos periodos van a ser cuatro: el periodo previo a 1780, el siglo XIX “largo” (1780-1914), el siglo XX “corto” (1914-1991) y el tiempo presente (desde 1991 hasta la actualidad).

**Parte II**  
**EL MUNDO PREINDUSTRIAL (1500-1780)**

## **Introducción a la Parte II**

Comenzamos nuestro recorrido por el más largo de los cuatro grandes periodos de la historia socioeconómica del mundo. También es, por tanto, el periodo en el que vamos a tener que incurrir en un mayor número de simplificaciones y omisiones. El periodo previo a la industrialización cubre todas las sociedades existentes desde los inicios de la vida humana hasta aproximadamente 1780. Nuestro objetivo en esta Parte II no es conocerlas todas en detalle, sino más bien tener una idea general sobre sus rasgos generales. De ese modo, estaremos en mejor posición para comprender más adelante las grandes rupturas que nos han traído hasta un presente muy diferente. Por ello, dentro de este periodo previo a 1780 prestaremos una atención especial a su subperiodo final, a partir del siglo XV.

El bloque se organiza en dos capítulos. El primero de ellos (capítulo 3) presenta las características de los sistemas socioeconómicos preindustriales: su marco tecnológico, su modo de organización social y su dimensión internacional. A continuación, el segundo capítulo (capítulo 4) estudia sus resultados en términos de crecimiento económico y variables sociales.

## **Capítulo 3**

### **LOS SISTEMAS SOCIOECONÓMICOS PREINDUSTRIALES**

Antes de 1780, la vida económica es muy diferente de la que conoceremos en la actualidad. La tecnología es rudimentaria y la innovación poco significativa. El mercado desempeña un papel muy modesto en la organización social de la economía, que reposa en mayor medida en regulaciones locales y estatales. Y, aunque comienzan a darse conexiones internacionales de cierta importancia (sobre todo a raíz del descubrimiento de América en 1492), lo cierto es que las dinámicas endógenas de cada sociedad tienen todavía un papel dominante.

#### **UN MARCO TECNOLÓGICO RUDIMENTARIO**

Las sociedades preindustriales cuentan con una base energética orgánica: sus principales fuentes y convertidores energéticos emanan del funcionamiento regular de la naturaleza y el mundo biológico. Todos los sectores de la economía preindustrial dependen de este tipo de fuentes de energía.

El sector principal, por su contribución al PIB y al empleo, es el sector agrario (cuadro 3.1), así que comencemos por él. La energía solar es el punto de partida de la actividad agraria. Las plantas captan una parte (bien es cierto que muy pequeña) de la energía desprendida por las radiaciones solares y, a través del proceso de fotosíntesis, utilizan dicha energía para desarrollarse. Las plantas se erigen así en convertidores de energía solar.

**Cuadro 3.1. Estructura ocupacional de los países occidentales**

|                             | 1500 | 1750 | 1913 | 1990 |
|-----------------------------|------|------|------|------|
| Población activa (millones) | 29   | 53   | 155  | 374  |
| Estructura ocupacional (%)  |      |      |      |      |
| Agricultura                 | 80   | 76   | 40   | 5    |
| Industria                   | 10   | 13   | 32   | 29   |
| Servicios                   | 10   | 11   | 28   | 66   |

*Fuente:* Paul Bairoch, *Victoires et déboires: histoire économique et sociale du monde du XVI<sup>e</sup> siècle à nos jours* (París, Gallimard, 1997), vol. II, pág. 188.

Podemos encontrar en estas sociedades rurales cuatro tipos de espacio agrario. El primero son las superficies de cultivo, en las que la energía solar es aprovechada (vía fotosíntesis) para producir alimentos para el consumo humano. El segundo son las superficies dejadas en barbecho, con objeto de favorecer la reposición de la fertilidad del suelo. Estos dos tipos de superficie van rotando: las tierras de cultivo son posteriormente dejadas en barbecho, para más adelante volver a ser puestas en cultivo. El tercer tipo de espacio agrario son las superficies de pasto. En ellas, la energía solar es aprovechada para producir alimentos para el consumo de la cabaña ganadera. A su vez, el rendimiento económico de la cabaña ganadera se manifiesta en distintos frentes: los animales pueden servir para la alimentación humana, pueden proporcionar materias primas para la industria (en especial, la lana de las ovejas, que sirve de base a la principal rama de la manufactura preindustrial: la industria textil) y, finalmente, pueden convertirse en una fuente de energía para las faenas agrícolas o el transporte (en especial, bueyes y mulas, que pueden tirar de los arados y/o cargar mercancías sobre sus lomos, además de fertilizar los campos con sus excrementos). Finalmente, el cuarto tipo de espacio son los bosques, de donde se extraen madera y carbón vegetal. La madera tiene múltiples aplicaciones en la economía preindustrial: está presente en todo tipo de construcciones (por ejemplo, en la mayor parte de edificios) y herramientas (por ejemplo, la mayor parte de herramientas agrícolas) y, además, puede convertirse en una fuente de energía a través de procesos de combustión. Ésta última era también la función que desempeñaba el carbón vegetal.



Los pequeños sectores secundario y terciario también se apoyan sobre una base energética de carácter orgánico. Las manufacturas preindustriales utilizan artefactos que convierten la energía hidráulica y la energía eólica. Molinos y norias, convenientemente situados junto a los cursos altos de los ríos (donde más pronunciada es la pendiente y, por lo tanto, con mayor fuerza cae el agua) o en zonas caracterizadas por la intensidad de sus vientos, convierten la energía hidráulica y la energía eólica en movimiento de rudimentarios artefactos. Los telares de las industrias textiles, los fuelles y martillos de las industrias metalúrgicas, las serrerías, basan su actividad económica en el aprovechamiento de este tipo de fuentes de energía. Otra posibilidad es recurrir a la combustión de madera.

En el sector terciario, por su parte, es significativo el grado de dependencia que el transporte (una actividad de importancia estratégica) muestra con respecto a fuentes de energía orgánicas. El transporte terrestre se basa en el empleo de animales (generalmente, tirando de carros cargados de mercancías), por lo que es bastante lento. Más rápido y económico resulta el transporte fluvial y marítimo, que se apoya en la fuerza combinada del agua y el viento. Pero, en ambos casos, se trata de una base energética de carácter orgánico.

Por supuesto, la tecnología preindustrial va mejorando a lo largo de los siglos, permitiendo un aprovechamiento más eficiente de estos recursos energéticos escasos. En Europa, a lo largo de la Edad Media se mejoran los modelos de arado y, en general, el modo de utilizar el ganado como fuerza de tiro para el desempeño de las faenas agrícolas. Más adelante, a partir del siglo XVII, los agricultores holandeses e ingleses modernizan la rotación de los cultivos dentro de sus explotaciones y son capaces de generar un círculo virtuoso entre cultivos para consumo humano y cultivos para la alimentación de la cabaña ganadera. Sus nuevas plantas forrajeras no sólo contribuyen al sostenimiento de los animales (y, por tanto, a la oferta de fuerza de tiro y fertilizantes para la propia explotación), sino que también contribuyen a restaurar la fertilidad del suelo, lo cual disminuye la proporción de superficie que debe dejarse en barbecho y permite un claro aumento de la producción total.

También fuera de la agricultura hay cambio tecnológico: se mejoran el diseño y prestaciones de los molinos de agua y los molinos de viento, y, muy

especialmente, el sector del transporte marítimo alcanza un renovado dinamismo a partir del siglo XV, sobre la base del progreso realizado por los europeos en el campo de las técnicas de navegación y la construcción de barcos.

Se trata, sin embargo, de cambios modestos. Algunos de ellos, como los arados medievales, reflejan el resultado de un proceso acumulativo de ensayo y error desplegado a lo largo de numerosas generaciones. Otros, como las técnicas de navegación, reflejan ya el nacimiento de una cultura científica en los siglos finales de nuestro periodo. Se trata de una cultura que parte del convencimiento de que el mundo natural está sujeto a unas determinadas leyes (no, por ejemplo, a la voluntad caprichosa de los dioses) y de que estas leyes pueden ser descubiertas mediante la formulación de hipótesis y la experimentación. Esta nueva cultura alcanza un grado notable de visibilidad en los siglos XVI y XVII de la mano de científicos como Nicolás Copérnico, Galileo Galilei o Isaac Newton. Durante el siglo XVIII, esta onda intelectual se combina con otra de naturaleza más filosófica y política, la Ilustración (liderada por figuras como Immanuel Kant o Voltaire), que reivindica la razón humana frente a la tiranía de la costumbre y la superstición. No debe exagerarse, con todo, el grado en que la nueva cultura científica e ilustrada triunfa por ahora siquiera en la sociedad europea, cuna de la misma.

## **UNA ORGANIZACIÓN SOCIAL POCO BASADA EN EL MERCADO**

El feudalismo marca la historia europea desde la caída del Imperio romano en el siglo V hasta el siglo XV y, según algunos especialistas, incluso más allá. Se trata de un sistema basado en una diferenciación jurídica entre una reducida minoría de grupos sociales privilegiados y el resto de la sociedad. Los grupos privilegiados incluyen distintos tipos de reyes y príncipes, que en principio se sitúan en la cúspide de la pirámide social. Sin embargo, el poder auténtico está muy descentralizado a escala espacial, y es ostentado por la nobleza y el clero a través de pequeñas unidades económicas, sociales y jurídicas llamadas señoríos. Los señoríos incluyen diferentes edificios y lotes de tierras, así como las personas que cultivan dichas tierras y habitan dichos edificios. La mayor parte de la población son, por tanto, campesinos que pertenecen a un determinado

señorío y, por lo tanto, se encuentran ligados a un determinado señor feudal a través de una relación de servidumbre.

La vida económica y social del señorío transcurre marcada por el desempeño de las tareas agrícolas. Los campesinos cultivan las tierras que les son asignadas y, a cambio de ello, deben ofrecer una contraprestación al señor feudal. Esta contraprestación puede efectuarse en metálico (algo así como el pago de un alquiler), pero, en los inicios del feudalismo, se realiza más frecuentemente en especie (entregando al señor feudal una fracción, por ejemplo el 50 por ciento, de la cosecha recogida) o en trabajo (trabajando gratuitamente en tierras cuya producción pertenece después exclusivamente al señor feudal). El feudalismo implica, así, una gran transferencia de recursos económicos (productos agrarios, trabajo o dinero) desde los campesinos hacia los señores feudales. Se trataba de un sistema muy desigual en el que, sin embargo, los señores feudales garantizan a los campesinos protección personal frente a los frecuentes conflictos bélicos e invasiones que marcan la turbulenta historia de la Europa posterior a la caída del Imperio romano.

El feudalismo no es una economía de mercado. Un complejo entramado de regulaciones prima por encima del mercado como mecanismo de asignación de recursos. Los campesinos, por ejemplo, se encuentran vinculados al señor feudal a través de una relación de servidumbre, por lo que carecen de libertad para elegir el empleo que les resulte más atractivo. En muchas regiones de Europa, tan sólo después de conseguir una autorización señorial puede el campesino abandonar el señorío y buscar mejor fortuna en algún empleo urbano. La primacía de relaciones de servidumbre impide, de este modo, la constitución de mercados laborales libres. Tampoco hay un mercado libre para la tierra. Una amplia fracción de la superficie cultivada europea se mantiene apartada del mercado a través de diversas regulaciones que impiden su compraventa. Se trata de tierras amortizadas o vinculadas, que no pueden ser vendidas por sus propietarios (generalmente, órdenes religiosas o familias pertenecientes a la nobleza). También la organización del proceso productivo se encuentra sujeta a numerosas normativas que establecen lo que los individuos pueden y no pueden hacer. En los señoríos, diversas regulaciones garantizan derechos de uso de carácter comunitario sobre las tierras. Los propietarios (acaudalados o no) sencillamente no pueden disponer plenamente de las tierras que cultivan, ya que

deben respetar ciertos derechos que la regulación reconoce a sus vecinos sobre tales tierras (por ejemplo, el derecho a introducir en ellas su ganado, con objeto de que pade, una vez recogida la cosecha).

Es cierto que, a partir del siglo XV, el feudalismo comienza a verse debilitado como consecuencia de dos procesos paralelos, uno político y otro económico: el fortalecimiento de los Estados y el ascenso de los mercados. Desde el punto de vista político, el feudalismo había sido el resultado institucional del contexto turbulento del siglo V y posteriores: el de la Europa posterior a la caída del Imperio romano; una etapa marcada por el ocaso de las redes comerciales, los conflictos internos y las invasiones externas por parte de pueblos del Asia central. El carácter descentralizado del feudalismo, en el que el poder tiende a ejercerse a escala local, refleja la debilidad de los Estados centrales: los reyes y príncipes están formalmente en la cúspide de la pirámide social (y los señores feudales deben rendirles obediencia), pero no son capaces de obtener unos ingresos fiscales suficientes para que el Estado asuma las funciones económicas y administrativas más básicas. Sin embargo, a partir del siglo X, la versión más pura del feudalismo comienza a disolverse conforme, en el marco del final de las invasiones externas y el renacimiento de redes comerciales dentro de Europa, algunos Estados comienzan a fortalecerse. Esta tendencia a la centralización del poder político se intensificó tras el final de la Edad Media y con el inicio de la Edad Moderna, aproximadamente en torno a los siglos XV y XVI. En realidad, el tramo final del periodo preindustrial, entre aproximadamente 1400 y 1780, viene marcado por la paulatina consolidación de estructuras estatales cada vez más fuertes, cada vez más parecidas a un Estado moderno en cuanto a la variedad y amplitud de sus funciones administrativas.

Paralelamente, los mercados van ganando algo de peso. Junto a una vida agraria estrechamente regulada, va desarrollándose en la Europa preindustrial un sector urbano que funciona bajo principios más similares a los de la economía de mercado. En medio de un océano de poder feudal, las ciudades preindustriales son islas en las que el poder político está en manos de una élite de comerciantes y artesanos. Lógicamente, los intereses económicos de los comerciantes y artesanos pasan por un mayor desarrollo de los intercambios y, así, las ciudades van albergando una actividad económica más incorporada a una economía de mercado. A partir de aproximadamente 1400, el papel del

mercado en la economía europea muestra una clara tendencia al aumento: los intercambios interiores aumentan y, además, los principales Estados europeos se embarcan en la formación de redes de comercio colonial con Asia, África y la recién descubierta América. Incluso el mundo de los señoríos, antiguamente unidades económicas casi autosuficientes, comienza a integrarse en mayor medida en una red de mercados, a través de la comercialización de los excedentes agrarios (por parte de los señores feudales y, en ocasiones, de algunos campesinos) y a través de la incorporación de los campesinos a una gama más amplia de actividades (por ejemplo, la manufactura doméstica a través de la cual transforman materias primas previamente suministradas por un proveedor urbano que, generalmente, es también quien después se encarga de comercializar el producto final). Ello tiene lugar, además, en un contexto en el que, al menos en Europa occidental (no tanto en Europa oriental), el lazo de servidumbre que ha mantenido atados a los campesinos va debilitándose.

Sin embargo, incluso en esta versión “evolucionada” del feudalismo resulta difícil hablar en conjunto de una economía de mercado. La actividad artesanal y comercial que tiene lugar en las ciudades no se desarrolla de manera libre, sino que se encuentra férreamente regulada por gremios. Los gremios son corporaciones locales de profesionales pertenecientes a un mismo sector, y gozan de la potestad para regular cuestiones clave sobre el proceso productivo: qué se puede producir (impidiendo la producción de ciertos tipos de artículo), cómo se puede producir (pudiendo bloquear la introducción de innovaciones tecnológicas) y quién puede producirlo (estableciendo barreras de entrada al gremio, en un contexto en el que no es posible, por otro lado, ejercer la profesión fuera del mismo). Una de las razones de esta estrecha regulación es favorecer que los gremios puedan ejercer un cierto control sobre la calidad de los productos en una época (recordémoslo) muy anterior a la fabricación estandarizada y en masa. Por otra parte, los principales mercados de la economía preindustrial se encuentran fuertemente intervenidos. En el caso del mercado del cereal (sin duda el mercado más importante, dado el elevado peso de los cereales en la cesta de la compra de las familias preindustriales europeas), los gobiernos, preocupados por el hecho de que una oferta agraria escasa pueda conducir a precios demasiado elevados (con los consiguientes problemas para comprar

alimentos por parte de las familias), acostumbran a prohibir la realización de transacciones por encima de determinados precios máximos.

Hasta aquí hemos estudiado en detalle el caso europeo. Fuera de Europa prevalecen formas de organización social bien diversas, pero en líneas generales estas también se caracterizan por apoyarse poco en el mercado. Cerremos este apartado considerando, a modo de ejemplo, el caso de las civilizaciones asiáticas. La organización política del continente asiático es muy diferente a la europea: en Asia prevalecen grandes imperios (como el Imperio chino, el Imperio otomano, el Imperio mogol en la India), en contraste con el sistema de pequeños Estados independientes que va consolidándose en Europa desde el tramo final de la Edad Media.

Los imperios asiáticos son estructuras políticas altamente centralizadas y, en muchos sentidos, diferentes de las europeas. En la cúspide de la pirámide social se encuentran el emperador y su corte. La administración de territorios tan amplios requiere la conformación de un importante cuerpo burocrático. En China, por ejemplo, este cuerpo es el de los mandarines, al que se accede después de un examen (en contraste con la práctica de la venta de cargos que es habitual en Europa). Desde su posición como mandarines, los burócratas chinos forman parte de la élite social y económica del Imperio: no sólo por el importante papel que desempeñan en la gestión de la política económica (con importantes consecuencias prácticas en campos como, por ejemplo, el de las inversiones públicas en obras de regadío para los agricultores), sino también por el modo en que distintos privilegios (por ejemplo, fiscales) les permiten acaparar una importante cantidad de tierras. Así, mientras las élites europeas están desperdigadas en el espacio (primero, los señores feudales; más adelante, los comerciantes y gobernantes de los Estados), las élites chinas están centralizadas en torno al poder imperial.

Sin embargo, pese a estas importantes diferencias, estamos también aquí ante un marco institucional que busca, ante todo, regular el funcionamiento de una sociedad abrumadoramente rural, bastante rígida y cuyo centro económico es la agricultura (cuadro 3.2). Lo que en Europa son grandes transferencias de recursos (en especie, en trabajo, en dinero) desde los campesinos hacia sus señores feudales, en Asia son grandes transferencias de recursos a través de los impuestos que los campesinos deben pagar a los representantes e

intermediarios del poder imperial. En ocasiones, como en la India mogola, los intermediarios del poder imperial son príncipes a los que el emperador otorga el privilegio de recaudar impuestos en una determinada región. Así que, aunque estos príncipes se diferencian de los señores feudales europeos en que no poseen las tierras en cuestión, el resultado económico es bastante similar en ambos casos: los excedentes de la economía fluyen desde los campesinos hacia las élites del sistema. Y, como en el caso europeo, en la India encontramos una sociedad estamental en la que, a través del llamado sistema de castas, el nacimiento determina en buena medida la posición social.

**Cuadro 3.2. Tasa de urbanización (porcentaje de población residente en ciudades de más de 10.000 habitantes)**

|                   | 1000 | 1500 | 1820 |
|-------------------|------|------|------|
| Europa occidental | 0,0  | 6,1  | 12,3 |
| China             | 3,0  | 3,8  | 3,8  |

*Fuente:* Angus Maddison, *La economía mundial: una perspectiva milenaria* (Madrid, Mundi-Prensa, 2002), pág. 40.

Como en Europa, también en los imperios asiáticos encontramos una economía que no es de mercado: encontramos un entramado de regulaciones que prevalece sobre el mercado como mecanismo de coordinación de las decisiones económicas. Es cierto que, como en Europa, junto a una vida agraria altamente regulada va surgiendo un sector urbano de comerciantes y artesanos. Sin embargo, también este sector está expuesto a numerosas regulaciones y condicionantes al libre funcionamiento de los mercados. Esto favorece que el cambio económico, allí donde comienza a manifestarse, no amenace la estabilidad de las estructuras sociales y políticas vigentes.

## **UNA ECONOMÍA INTERNACIONAL ESCASAMENTE INTEGRADA**

Durante la mayor parte del periodo preindustrial, hasta aproximadamente 1400, el comercio internacional se mantiene en niveles muy bajos. Las economías de los distintos continentes están prácticamente desconectadas las

unas de las otras, y ni siquiera hay una integración económica apreciable entre las regiones de un mismo país. En el caso europeo, el Imperio romano establece una red comercial de cierta importancia entre Roma y las regiones dominadas por ella, pero esta red se viene abajo con el propio Imperio. La resultante época de conflictos bélicos dentro de Europa e invasiones de pueblos externos crea unas condiciones poco propicias para el mantenimiento del comercio internacional. La economía europea pasa así a estar compuesta por un gran conjunto de pequeñas unidades económicas locales básicamente autosuficientes. Algo similar ocurre en el resto de economías preindustriales.

Esto no quiere decir que, en este periodo, la economía europea (por continuar con el ejemplo) esté completamente cerrada al exterior. A lo largo de todo el periodo mantiene contactos comerciales menores con otras partes del mundo. Probablemente, el más famoso de estos contactos es la llamada ruta de la seda, una larga y compleja serie de viajes enlazados a través de los cuales las élites europeas terminan adquiriendo textiles de seda y otros productos de lujo fabricados en China. A ello habría que añadir la intensificación de los contactos comerciales entre los propios países europeos a partir del siglo XI, cuando se reduce la turbulencia geopolítica dentro de Europa y tiene lugar un cierto relanzamiento de las economías urbanas, en especial de ciudades portuarias que articulan el comercio entre los distintos países. Incluso las Cruzadas, a través de las cuales los europeos buscan expandirse por Oriente Medio a lo largo de los siglos XI-XIII, tienen su lado económico, al permitir a los europeos entrar en contacto con algunos progresos técnicos de la civilización musulmana (como la brújula y el papel) e intensificar sus relaciones comerciales con el resto de Asia (de donde continúan importándose productos exóticos y lujosos, como el azúcar, las especias o textiles de terciopelo). Ciudades portuarias como Venecia y Génova ganan un importante protagonismo al convertirse en los principales centros comerciales para el desarrollo de esta red de intercambios intercontinentales.

Pese a ello, el comercio internacional continúa teniendo un peso muy reducido en el funcionamiento de las economías europeas en torno a 1400. Desde el punto de vista cuantitativo, el grado de apertura de la economía europea (medido como el cociente entre la suma de exportaciones e importaciones y el PIB total) continúa siendo insignificante, probablemente



inferior al uno por ciento. Además, y desde un punto de vista más cualitativo, los elevados costes de transporte hacen que el comercio internacional se centre en productos de lujo para el consumo de las élites, por lo que no tiene impacto sobre la vida cotidiana de la mayor parte de la población europea. Lo dicho es igualmente válido para el resto de poblaciones del mundo.

Las cosas comienzan a cambiar durante el tramo final del periodo preindustrial, entre aproximadamente 1400 y 1780. La creciente rivalidad política y militar entre los Estados europeos no genera, en principio, las condiciones más adecuadas para la intensificación del comercio: provoca continuos conflictos bélicos y da lugar a políticas económicas de signo mercantilista; es decir, políticas encaminadas entre otras cosas a defender el mercado nacional de las exportaciones del país vecino (para evitar así la salida de metales preciosos en pago por el déficit comercial). Pero la rivalidad entre los Estados europeos también los lleva a embarcarse en expansiones colonialistas por otros continentes. Aunque estas expansiones llegarán a su apogeo durante el siglo XIX largo, ya son apreciables en nuestro periodo (cuadro 3.3). Apoyados sobre la mejora tecnológica en la construcción de barcos y el perfeccionamiento de las técnicas de navegación, los Estados europeos extienden así su rivalidad a la escena global. El objetivo original de estas expediciones es controlar el comercio con Asia, que por aquel entonces comienza a verse obstaculizado por la emergencia del Imperio otomano. (Hay que tener en cuenta que la posición geográfica de este imperio en el territorio de la actual Turquía le ha convertido en intermediario forzoso entre Europa y las principales economías asiáticas, como China, India e Indonesia.)

Las tentativas pioneras son protagonizadas por Portugal y Castilla: las expediciones portuguesas trazan una ruta alternativa de comercio con Asia, bordeando toda África con sus barcos, mientras que Castilla descubre accidentalmente un nuevo continente (América) a través de una expedición cuyo propósito declarado es trazar una segunda ruta alternativa para comerciar con el Lejano Oriente. El sistema colonial portugués pasa a incluir Brasil y distintas posesiones en África, la India e Indonesia, mientras que el grueso de las posesiones castellanas/españolas se concentra en su imperio americano (que abarca la mayor parte de lo que hoy es América Latina). Más adelante se incorporan otras potencias europeas, que disputan con éxito la hegemonía

ibérica. Holanda forma un imperio marítimo cuya posesión principal es Indonesia (arrebataada a Portugal) y que también incluye algunas colonias en el Caribe. Los ingleses se instalan en la India, América del Norte y algunos puntos del Caribe y África; al final del periodo preindustrial, incluso han establecido ya algunos enclaves en las alejadas tierras de Australia y Nueva Zelanda. También Francia crea su propia red colonial, que incluye distintas posesiones en la India, África y América del Norte.

**Cuadro 3.3. Población sujeta al colonialismo (millones de personas)**

|                               | 1760 | 1913  |
|-------------------------------|------|-------|
| Total                         | 27,0 | 553,6 |
| Colonias en...                |      |       |
| África                        | 0,1  | 113,2 |
| América                       | 21,2 | 11,7  |
| Asia                          | 5,7  | 420,9 |
| Oceanía                       | -    | 7,7   |
| Colonias cuya metrópoli es... |      |       |
| España                        | 18,8 | 0,9   |
| Francia                       | 0,6  | 48,0  |
| Países Bajos                  | 3,3  | 49,9  |
| Portugal                      | 1,6  | 5,6   |
| Reino Unido                   | 2,7  | 393,8 |

*Fuente:* Paul Bairoch, *Victoires et déboires: histoire économique et sociale du monde du XVI<sup>e</sup> siècle à nos jours* (París, Gallimard, 1997), vol. II, págs. 608-609.

Esto es, en cierto sentido, el inicio de lo que hoy llamaremos globalización. La explotación económica de las colonias genera una red de comercio intercontinental, con profundas implicaciones para la historia de las sociedades implicadas. Lo primero que llama la atención son los metales preciosos (sobre todo, plata) que se hallan en el subsuelo del Imperio español en América. Más adelante, las metrópolis europeas reorganizan la economía de sus colonias tropicales con objeto de producir en ellas productos agrarios que no pueden darse en el templado clima europeo: azúcar, café, pimienta, cacao, algodón... La producción de dichas mercancías se organiza en grandes plantaciones que utilizan mano de obra esclava. Esto introduce a África en la ecuación: las élites locales africanas venden esclavos a comerciantes europeos que a continuación

los embarcan hacia las plantaciones coloniales de América y Asia. En todos los casos, se trata de relaciones comerciales desiguales, en las que las metrópolis europeas utilizan su poder político y militar para obtener condiciones comerciales ventajosas. La comercialización de mercancías tropicales, por ejemplo, corresponde habitualmente a grandes compañías que reciben una concesión gubernamental, y que pueden extraer beneficios extraordinarios (es decir, superiores a los de competencia perfecta) al actuar como monopsonistas frente a los productores coloniales y como monopolistas frente a los consumidores europeos.

Pese a todo, aún no cabe hablar de una economía mundial globalizada durante este periodo. Hay muy poco movimiento internacional de factores productivos. Aumenta el comercio, pero no aumentan de manera significativa las migraciones o las inversiones internacionales. Incluso aunque nos centremos en el comercio, el peso cuantitativo del mismo sobre el PIB mundial continúa siendo muy pequeño. El comercio internacional, además, continúa centrado en bienes no básicos. Quizá no son ya bienes tan exclusivos como los del periodo previo a 1400, pero el azúcar, el café, el cacao, las especias, son al fin y al cabo productos bastante caros (dados los elevados costes de transporte) que, solo con el paso del tiempo y el paulatino aumento de la renta, comienzan a abrirse paso (y muy lentamente) en la cesta de la compra de las familias europeas. En contraste, el mercado de los cereales (principal ejemplo de bien básico para el conjunto de la población) está muy poco globalizado, y la mayor parte del cereal consumido por la población europea durante este periodo se ha producido en su propia región. Los costes de transporte son aún muy elevados para hacer rentable el transporte intercontinental de bienes con una relación peso/precio tan elevada. En estas condiciones, buena parte de la vida cotidiana de la población europea continúa sin verse afectada por el comercio internacional.

Una última razón por la que esta economía mundial no está globalizada consiste en que una parte sustancial de la misma se mantiene durante este periodo fuera de las redes comerciales: China. A mediados del siglo XV, la dinastía Ming implanta una política aislacionista que reduce al mínimo los vínculos del Imperio chino con el resto del mundo. De este modo, mientras la rivalidad entre los Estados europeos está llevando a estos a la expansión

exterior, el enorme Imperio chino se repliega hacia el interior. ¿Cómo hablar entonces de una economía “global”?

## **Capítulo 4**

### **LOS RESULTADOS DE LOS SISTEMAS PREINDUSTRIALES**

Los resultados socioeconómicos del mundo preindustrial resultan ser francamente pobres. Se trata de economías por lo general estancadas, con muy poca capacidad para crecer y muy poca capacidad para sostener su crecimiento a lo largo del tiempo. Se trata de sociedades en las que la inmensa mayoría de la población es pobre y carece de recursos para satisfacer adecuadamente sus necesidades básicas.

¿Por qué? Ese es el tema de este capítulo. En primer lugar consideraremos los problemas del crecimiento económico. En un segundo apartado estudiaremos que, dentro de esa mediocridad generalizada, se observan pequeñas diferencias internacionales que prefiguran la diferenciación entre países ricos y países pobres que tomará forma con gran crudeza durante los siglos XIX y XX. El tercer apartado analiza los resultados sociales, problemáticos incluso en aquellas zonas del mundo de las que en el apartado anterior se habrá ofrecido una imagen más benévola.

#### **ECONOMÍAS ESTANCADAS**

El estancamiento es un rasgo generalizado de la vida económica preindustrial (cuadro 4.1). Hay tres motivos entrelazados por los cuales las economías preindustriales tienden a estancarse, más que a crecer de manera sostenida a lo largo del tiempo. Los dos primeros tienen que ver con la naturaleza misma del sistema económico preindustrial: las limitaciones tecnológicas y los obstáculos institucionales. A estos dos motivos se une un tercero que los reforzaba y que tenía que ver con los resultados sociales del sistema: la pobreza que presidía la vida de la mayor parte de personas.

**Cuadro 4.1. PIB per cápita y crecimiento económico en el mundo**

| PIB per cápita<br>(dólares internacionales de 1990) |      | Tasa de crecimiento acumulativo anual<br>del PIB per cápita (%) |     |
|-----------------------------------------------------|------|-----------------------------------------------------------------|-----|
| 1                                                   | 465  |                                                                 |     |
| 1000                                                | 453  | 1-1000                                                          | 0,0 |
| 1500                                                | 566  | 1000-1500                                                       | 0,0 |
| 1820                                                | 666  | 1500-1820                                                       | 0,1 |
| 1913                                                | 1524 | 1820-1913                                                       | 0,9 |
| 2008                                                | 7614 | 1913-2008                                                       | 1,7 |

*Fuente:* Angus Maddison, <<http://www.ggdgc.net/maddison/oriindex.htm>>.

Todos los sectores de la economía preindustrial se apoyan, como sabemos, en una base energética orgánica. Pero esto garantiza una cantidad muy pequeña de energía por trabajador. Es cierto que las radiaciones solares contienen una enorme cantidad de energía, pero su conversión a través de la fotosíntesis capta apenas una mínima fracción de la misma. Las otras fuentes de energía orgánicas, como la madera, la energía hidráulica y la energía eólica, también terminan ofreciendo cantidades de energía bastante pequeñas para propósitos productivos. Además, por su propia naturaleza, la mayor parte de estas fuentes de energía están expuestas a un suministro irregular. Un empresario puede instalar una fábrica textil junto al curso alto de un río, con idea de que la fuerza del agua accione los molinos de la fábrica y estos, a su vez, transmitan dicho movimiento a los artilugios situados en el interior de la fábrica. Pero la cantidad de agua que caerá por el cauce del río es una incógnita, y puede experimentar grandes fluctuaciones a lo largo del año (en función, por ejemplo, de la evolución de las precipitaciones en la zona). Además, las fuentes de energía orgánicas no son, con la excepción de la madera, susceptibles de almacenamiento. Es imposible almacenar energía hidráulica excedente y disponer de ella en los momentos del año en los que el río baje con poca agua. El carácter orgánico de la base energética se erige en la principal restricción tecnológica al crecimiento de las economías preindustriales. Algunos investigadores propondrán, en esta línea, que veamos el crecimiento preindustrial en términos asintóticos: es posible cierto crecimiento, pero este termina encontrando un techo (una asíntota superior) como consecuencia del

“cuello de botella” generado por la escasez energética. De ahí el estancamiento a largo plazo de las economías preindustriales. La energía actúa como “cuello de botella” del desarrollo económico porque impide que el crecimiento de los distintos sectores de la economía se sostenga en el tiempo. Así, las fases de (lento) crecimiento son seguidas por fases de estancamiento (o retroceso), en las que se manifiestan tensiones entre los distintos sectores por el acceso a las fuentes de energía.

Por ejemplo, si una sociedad preindustrial se enfrenta a un problema de escasez relativa de alimentos, puede aumentar la superficie de cultivos y obtener así una mayor producción agrícola. Sin embargo, para aumentar la superficie de cultivos terminará siendo necesario reducir la superficie de pastos de la comarca. El resultado es entonces contraproducente para otros sectores de la economía e incluso puede volverse en contra de la propia agricultura. Si se opta por reducir la superficie de pastos, se reduce el tamaño de la cabaña ganadera, lo cual resta energía al sector del transporte y, muy probablemente, resta energía al propio sector agrario al reducir la disponibilidad de animales para su trabajo en la explotación agraria, así como la disponibilidad de fertilizantes naturales para dicha explotación. Precisamente porque la oferta de fertilizantes naturales está expuesta a estos límites, los agricultores preindustriales deben dejar en barbecho amplias superficies de sus explotaciones, con objeto de que aquéllas recuperen su fertilidad después de haber sido puestas en cultivo. Es preciso que los agricultores diseñen una estrategia de rotación de cultivos, de tal modo que una misma superficie se destine en años alternos a diferentes tipos de cultivo y barbecho. Lógicamente, esto hace que los rendimientos agrarios sean muy reducidos.

Del mismo modo, las posibilidades de crecimiento de los sectores no agrarios se ven fuertemente condicionadas por la senda que siga el propio sector agrario. Hay que tener en cuenta que los sectores no agrarios dependen del sector agrario para la obtención de materias primas y fuentes de energía. La rama más importante de la manufactura preindustrial es la industria alimentaria, que precisamente se encarga de transformar productos agrarios (por ejemplo, transformando el grano de cereal en pan para el consumo humano). A continuación, la siguiente rama en importancia es la manufactura textil y, dentro de ella, la manufactura textil lanera. El sector de la construcción, por su parte,

hace un amplio uso de la madera. Y el sector del transporte terrestre necesita animales, es decir, necesita que la actividad ganadera mantenga un cierto nivel. Estas interrelaciones puedan terminar generando situaciones en las que sostener a lo largo del tiempo el crecimiento de un determinado sector solo será posible en detrimento de las posibilidades de crecimiento de otro. En el caso de la manufactura textil, por ejemplo, la obtención de lana (que requiere la reserva de superficies para la alimentación de las ovejas) puede competir por el uso del suelo con los cultivos para la alimentación humana. Es difícil, en estas condiciones, sostener a lo largo del tiempo el crecimiento de todos los sectores de la economía a la vez.

Estas limitaciones tecnológicas hacen que las sociedades preindustriales tengan un potencial modesto de crecimiento económico. Ahora bien, diversos obstáculos institucionales impiden en la mayor parte de casos que ese reducido potencial llegue al menos a materializarse. En una economía como la feudal, la escasa presencia del mercado como mecanismo de coordinación económica conduce a asignaciones ineficientes de recursos. Lo mismo ocurre, a grandes rasgos, en la Europa del periodo 1400-1780 o en los imperios asiáticos a lo largo de todo el periodo.

Además, las instituciones propias del mundo preindustrial favorecen poco la innovación tecnológica. Los especialistas que a posteriori estudiarán la revolución industrial del siglo XIX largo encontrarán con sorpresa que las innovaciones tecnológicas que van a servir de base al gran cambio son relativamente sencillas desde el punto de vista de la ciencia y el conocimiento, por lo que podrían haberse producido bastante antes de finales del siglo XVIII. ¿Por qué no logra la Europa preindustrial un ritmo más vivo de innovación tecnológica? O, ¿por qué no lo logra alguna de las sociedades asiáticas que, como por ejemplo China, han llegado a tener un nivel tecnológico superior al europeo durante buena parte de la era preindustrial?

Uno de los motivos es que el marco institucional de la Eurasia preindustrial incentiva en escasa medida la innovación. Para empezar, en el caso de Europa, el gran poder político acumulado por la Iglesia católica en la mayor parte de Estados durante la mayor parte del periodo va en detrimento de la investigación científica. (El caso de España, y las actividades de la Inquisición, es tristemente célebre en este sentido.) La innovación tecnológica también se ve



desincentivada por la falta de seguridad jurídica que caracteriza a la actividad emprendedora. Con cierta frecuencia, los empresarios implicados en los sectores no agrarios (especialmente, en el comercio a larga distancia y la banca) pueden ser capaces de amasar grandes fortunas, pero se ven expuestos a actos arbitrarios por parte de los gobiernos que desembocan en una disminución de sus ingresos, cuando no directamente en expropiación. Estos actos arbitrarios desincentivan la innovación tecnológica, ya que crean incertidumbre al respecto de hasta qué punto un empresario innovador va a poder ser capaz de retener para sí los beneficios derivados de su innovación.

Es verdad que, desde aproximadamente 1400, algunos gobiernos europeos (sobre todo en la parte noroccidental del continente) muestran un creciente respeto por los derechos de propiedad de los empresarios. Lo hacen guiados no tanto por el deseo de promocionar el crecimiento económico como por el deseo de aumentar sus ingresos fiscales (al dar seguridad a los empresarios, aumenta el tamaño de los espacios con economía de mercado y, por esa vía, aumenta la recaudación total del Estado) y competir desde el punto de vista geopolítico (en una era caracterizada por la rivalidad bélica entre los Estados europeos y el inicio de la expansión colonial europea hacia otros continentes). Pero esta evolución es lenta, y no afecta con la misma intensidad a los gobiernos de la Europa del sur o Europa oriental. Y no parece afectar claramente a Asia.

¿Cómo extrañarnos entonces de que una parte sustancial de las inversiones se desvíe del comportamiento emprendedor y se oriente hacia la búsqueda de beneficios rentistas? En Europa, por ejemplo, es frecuente que los emergentes comerciantes, nuestro prototipo de emprendedor preindustrial, reinviertan sus beneficios en la compra de tierra. El célebre historiador francés Fernand Braudel verá aquí una “traición de la burguesía”, que abandona su orientación emprendedora para unirse a las filas de la aristocracia terrateniente. Pero esta “traición” refleja un buen olfato empresarial: teniendo en cuenta que nunca falta demanda por parte de los campesinos para tomar tierras en alquiler, es posible obtener unos ingresos cuantiosos de una manera más segura que las que se ofrecen en el comercio a larga distancia o la fabricación de manufacturas.

Una última implicación negativa del modo de organización de las sociedades preindustriales se refiere a las condiciones de demanda. Tendremos

ocasión de estudiar a fondo la desigualdad y la pobreza, pero por ahora retengamos su principal impacto macroeconómico: la pobreza de masas no favorece el crecimiento económico sostenido a lo largo del tiempo. La mayor parte de la población es sencillamente demasiado pobre para sostener un mercado de consumo de masas que recompense adecuadamente los comportamientos emprendedores. El poder de compra está concentrado en una estrecha élite social que, según los casos, está compuesta por reyes, emperadores, cortesanos, aristócratas, Iglesia católica, intermediarios fiscales y solo más tardíamente un grupo emergente de comerciantes. Esta élite vuelca una parte grande de su demanda en el consumo de bienes de lujo y servicios personales que, por su propia naturaleza, tienen poca capacidad de arrastre sobre el conjunto de la economía.

### **PEQUEÑAS DIFERENCIAS ECONÓMICAS ENTRE PAÍSES**

Dada la tendencia general hacia el estancamiento, las diferencias económicas entre países o continentes son todavía moderadas. Merece la pena, sin embargo, prestar atención a las pequeñas diferencias que comienzan a manifestarse, sobre todo en la medida en que en algunos casos preparan el camino para lo que será la posterior división del mundo en países ricos y países pobres.

En este sentido nos será útil el concepto de “economía orgánica avanzada” acuñado por el historiador británico Tony Wrigley. Para Wrigley, y en línea con lo que hemos señalado en el apartado anterior, el crecimiento de las economías orgánicas es necesariamente limitado. Ahora bien, dentro de esos límites que no serán franqueados hasta que se produzcan las revoluciones tecnológicas de la era contemporánea, hay economías que son capaces de registrar un crecimiento (modesto pero hasta cierto punto persistente) que les lleva a alcanzar dicho techo. Dos buenos ejemplos son Holanda e Inglaterra durante los siglos XVII y XVIII. Otro más son las colonias británicas en Norteamérica durante el siglo XVIII. Un último caso es la región china del delta del río Yangzi.

Nos encontramos en estos casos ante sistemas socioeconómicos en los que los rasgos característicos del mundo preindustrial están comenzando a diluirse. Quizá no se produce aún una revolución tecnológica, pero están acumulándose pequeñas innovaciones en la agricultura y el comercio. El mercado ha ido ganando un protagonismo apreciable como mecanismo de coordinación de las decisiones y actividades económicas. En Holanda e Inglaterra, de hecho, a lo largo del siglo XVII se producen revoluciones políticas que destruyen los residuos del antiguo régimen medieval y dan lugar a economías de mercado en el marco de monarquías parlamentarias. De manera en parte relacionada con todo lo anterior, se trata de sociedades que están trabando unos lazos económicos cada vez más intensos con otras, ya sea en el marco de redes coloniales intercontinentales (Inglaterra, Holanda, colonias norteamericanas), ya sea en el marco de su creciente integración dentro de su propio imperio (delta del Yangzi). El resultado es una senda de crecimiento económico que, si bien es de magnitud modesta, tiene cierta capacidad para sostenerse a lo largo del tiempo, llevando a estas sociedades a ganar cierta ventaja con respecto a las demás de su entorno. Es un crecimiento que se basa en la combinación de pequeños progresos en distintos sectores, de tal modo que de manera gradual van reforzándose los unos a los otros.

En el centro se encuentra el progreso agrario, materializado a través del paso a unas prácticas de cultivo más intensivas de lo habitual. En Holanda e Inglaterra, por ejemplo, los agricultores comienzan a perfeccionar por ensayo y error una rotación de cultivos más compleja que la tradicional: introducen plantas forrajeras que, al mismo tiempo que contribuyen a restablecer la fertilidad del suelo, sirven para alimentar una cabaña ganadera creciente. A su vez, esta cabaña ganadera creciente no solo aumenta la disponibilidad de animales para las tareas agrícolas o la disponibilidad de productos ganaderos para el consumo humano, sino que, a través de sus excrementos, también contribuye a aumentar la fertilidad de la tierra. Como resultado de este círculo virtuoso de cambios interrelacionados, los agricultores holandeses e ingleses ya no necesitan reservar en barbecho unas superficies tan amplias como los agricultores del resto de Europa y, por lo tanto, obtienen mayores rendimientos medios por hectárea. Sigue tratándose de una agricultura orgánica, cuyo crecimiento continúa sujeto a estrictos límites, pero los agricultores holandeses e ingleses

son capaces de aproximarse a dichos límites. Bajo condiciones sociales y geográficas bien distintas, también los campesinos del delta del Yangzi lo logran: la abundancia de agua hecha posible por uno de los mayores ríos del mundo, combinada con una activa política imperial encaminada a favorecer la agricultura de regadío, hace posible en sus arrozales un rendimiento por hectárea ampliamente superior al de los campos europeos de cereal.

Por otro lado, las economías orgánicas avanzadas también se apoyan sobre un cierto dinamismo de sus sectores secundario y terciario. Entre estos destaca, sin duda, el comercio internacional (en el caso de los pequeños Estados europeos o las también pequeñas colonias norteamericanas) o interregional (en el caso del delta del Yangzi dentro del gigantesco imperio chino). Mares y canales fluviales son la base sobre la cual van tejiéndose redes comerciales cada vez más densas. En particular, Holanda en el siglo XVII y Gran Bretaña en el siglo XVIII se convierten en las grandes dominadoras del comercio internacional, no solo gracias a la actividad que sus comerciantes desarrollan con los de otros países europeos, sino también como consecuencia de una política colonialista que les lleva a ganar posesiones de gran tamaño como Indonesia (en el caso holandés) o importantes regiones de la India y el actual territorio de Estados Unidos (en el caso británico).

La lógica del colonialismo consiste en organizar un sistema de comercio privilegiado en el que la metrópoli (en este caso, Holanda o Gran Bretaña) se garantiza un acceso exclusivo a los mercados de importación y exportación del territorio colonizado. Esto permite a sus empresas, generalmente grandes compañías que reciben el monopolio del comercio con una determinada colonia o región, comprar a precios bajos (en las colonias) y revender a precios altos (en el resto de Europa). El sistema no se basa de manera esencial en el pillaje y el robo, pero sí en una suerte de “drenaje comercial”: en aprovechar la fuerza militar y política para obtener unos beneficios comerciales superiores a los que se darían si esos territorios no hubieran pasado a ser colonias. Con todo, es probable que el gran beneficio que aporta el colonialismo sea indirecto, cualitativo. Las estimaciones disponibles sobre la magnitud del drenaje comercial sugerirán que este es pequeño. Otra cosa es que la actividad colonial favorece la formación de capacidades empresariales en las sociedades holandesa y británica; capacidades que con el tiempo irán manifestándose también en otros

sectores. De hecho, también en el delta del Yangzi encontramos, pese a la ausencia de maniobras coloniales por parte del imperio chino, una evolución de las capacidades empresariales más o menos similar, sobre la base del creciente desarrollo de las redes comerciales entre esta economía orgánica avanzada y otras partes de China. Incluso la encontramos al otro lado del colonialismo: en las colonias norteamericanas, donde va emergiendo un nutrido grupo de comerciantes y empresarios cuyas capacidades comienzan a formarse en el contexto de sus relaciones con la metrópoli británica y que, hacia finales del periodo, están liderando con confianza un movimiento independentista encaminado a nada menos que romper dichas relaciones.

En todos los casos, también encontramos en mayor o menor medida un cierto dinamismo del sector manufacturero. No se trata aún de fábricas urbanas, ni mucho menos. Lo más común es una red descentralizada, en la que un comerciante-empresario proporciona materias primas (y, en ocasiones, instrumentos de trabajo) a trabajadores rurales (que, generalmente, desempeñan de manera paralela otras ocupaciones) y, en el plazo estipulado, estos trabajadores le entregan el producto transformado. La red también puede incorporar, en una u otra fase del proceso, algún tipo de transformación manufacturera adicional por parte de artesanos urbanos pertenecientes a gremios (en el caso de Europa), frecuentemente aquellas transformaciones que requieren mayor cualificación y que orientan el producto final hacia consumidores de clase media-alta. Para producciones más modestas, puede ser suficiente con el ciclo productivo controlado por el comerciante-empresario. Este dinamismo manufacturero llama especialmente la atención en la Inglaterra del siglo XVIII y constituye un preludio al posterior desarrollo, bajo condiciones tecnológicas mucho más revolucionarias, de la industrialización.

Se trata siempre de progresos lentos y limitados, pero hay un cierto efecto reforzador de los unos sobre los otros. El desarrollo del comercio, por ejemplo, favorece un crecimiento de la población urbana que, a su vez, estimula que los campesinos tengan incentivos para pasar a una agricultura más intensiva. La reserva del mercado colonial también puede servir de estímulo para el desarrollo de iniciativas manufactureras en las metrópolis. A su vez, los cambios agrarios hacen posible que una fracción modesta pero cada vez más significativa de la población pueda trasvasarse a actividades de manufactura y comercio, aunque

solo sea convirtiéndose en campesinos pluriactivos o agricultores a tiempo parcial. Es la combinación de estos distintos progresos, más que la fuerza de cualquiera de ellos por separado, lo que hace posible que las economías orgánicas avanzadas ganen cierta distancia con respecto al resto durante los siglos XVII y XVIII.

Con todo, a lo largo del siglo XVIII van percibiéndose los límites de este modelo de crecimiento. Esto quizá no es así en las colonias de Norteamérica, para las que todavía es factible una gran expansión territorial hacia el oeste si se desaloja por la fuerza a las tribus indígenas que lo pueblan de manera muy dispersa. En Holanda y el bajo Yangzi, sin embargo, los límites al crecimiento se constatan con claridad a lo largo del siglo XVIII. En realidad, estas economías han alcanzado su techo hacia 1700 y, a partir de ese momento, se estancan. Es cierto que lo hacen a un nivel más alto que el de otros países europeos u otras partes de China, pero lo cierto es que se estancan. Si Inglaterra va a ser capaz de prolongar su onda de crecimiento más allá de nuestro periodo, eso solo será posible gracias a una posterior revolución tecnológica que expandirá sustancialmente su potencial productivo.

En el resto del mundo, de todos modos, el estancamiento viene siendo la norma desde largo tiempo atrás. En ocasiones encontramos impulsos de crecimiento en algún sector, pero estos no terminan de combinarse con impulsos similares en otros sectores, así que pronto sobreviene el retroceso o el estancamiento. Un caso claro es el de España, que desde el siglo XVI cuenta con el impulso que en principio le puede proporcionar su vasto imperio en América, desde el que fluyen ingentes cantidades de metales preciosos. Sin embargo, hay una diferencia clave en el aprovechamiento que España hace de su imperio colonial y el que hace Inglaterra. Mientras los barcos ingleses que se dirigen a las colonias van cargados de mercancías producidas en Inglaterra, los comerciantes españoles básicamente reexportan a América manufacturas producidas en Inglaterra, Holanda y otras partes de Europa. Solo hacia el final de nuestro periodo, una vez que tras la Guerra de Sucesión (1700-1714) los Borbones sustituyan a los Austrias al mando de esta monarquía absoluta, presenciaremos una mayor conexión entre el comercio con América y la actividad manufacturera en la Península (especialmente en Cataluña). Con todo, las sinergias no son tan poderosas como en Inglaterra. Tampoco es tan positivo,

ni mucho menos, el balance del sector agrario. En España, los campesinos continúan apegados a métodos de producción extensivos, dejando amplias proporciones de su mies en barbecho. No son irracionales: teniendo en cuenta la baja densidad de población de la mayor parte del país y el bajo nivel de precipitaciones (dos diferencias importantes con respecto a Inglaterra), no es posible avanzar mucho en la dirección abierta por los agricultores ingleses y holandeses. Una intervención pública más vigorosa en favor de la agricultura de regadío, como la desarrollada por entonces en la China manchú, podría ofrecer a los campesinos españoles más facilidades para intensificar sus cultivos, pero no termina de llegar.

En otros casos, ni siquiera observamos que los rasgos propios del mundo preindustrial vayan debilitándose, sino más bien todo lo contrario. En Europa oriental y Rusia, por ejemplo, asistimos a una especie de “refeudalización”. Mientras en Europa occidental los mercados van ganando peso, por más que muchas veces lo hagan de una manera limitada, en Europa oriental y Rusia a partir del siglo XV la economía monetaria retrocede y vuelven a fortalecerse las relaciones de servidumbre entre los campesinos y sus señores. Con razón los historiadores del futuro se asombrarán del grado en que la documentación disponible revela cómo los campesinos polacos y rusos pasan ahora a pagar cantidades crecientes de su renta de la tierra en trabajo no remunerado, una práctica que iba desapareciendo en una Europa occidental cada vez más monetizada. Desde el punto de vista técnico, persiste una agricultura extensiva de baja productividad. Solo la potente onda expansiva de la revolución industrial británica y la revolución francesa sacará a Europa oriental y Rusia de este Antiguo Régimen que tan asentado se encuentra por allí hacia 1780.

Las versiones asiáticas de Antiguo Régimen tampoco parecen enfrentarse a amenazas de calado. En la India persiste una sociedad estamental por excelencia: la sociedad hindú estratificada en castas. Este sistema fija a la población en cinco grandes castas: sacerdotes, guerreros, comerciantes, agricultores y parias (o “intocables”), que posteriormente se ramifican al nivel de aldea en varios cientos de “subcastas” más. Entre el siglo XIII y finales del XVIII, una élite musulmana, compuesta por emperador, corte y una especie de aristocracia, se sitúa a sí misma en la cúspide de esta sociedad estamental; es la era del Imperio mogol. En cualquier caso, bajo reglas culturales y condiciones

geográficas bien distintas a las europeas, percibimos la misma cadena de transferencia ascendente de recursos: una economía agraria prácticamente estancada en la que los excedentes fluyen hacia los estamentos privilegiados, en este caso no tanto a través de la renta de la tierra (como en Europa) sino sobre todo a través del pago de impuestos a unas élites locales que se erigen en intermediarios fiscales entre las aldeas y el emperador. Encontramos cierto desarrollo manufacturero, sobre todo hasta el siglo XVII. Pero, de nuevo, se trata de un impulso relativamente aislado, que no termina de combinarse con un progreso agrario claro.

Tampoco parece que China, tomada en su conjunto, esté presenciando una disolución de los rasgos característicos del mundo preindustrial. De hecho, en el siglo XV la China de la dinastía Ming (1368-1644) toma la determinación de reducir sus vínculos con otros territorios. Justo en el momento en que los Estados europeos se lanzan a aventuras coloniales, China se repliega hacia el interior. La dinastía Qing o manchú (1644-1912) básicamente mantiene esta política aislacionista y solo la suavizará en el siglo XIX como consecuencia de la presión que sobre el debilitado imperio chino ejercerán las potencias europeas. Se trata de una política que no carece de sentido para los gobernantes chinos, en la medida en que favorece la estabilidad social y, con el tiempo, dificulta que los enemigos políticos de la familia imperial tengan un acceso sencillo a armas o tecnología militar desarrollada fuera de las fronteras chinas. Sin embargo, esto priva a China de algunos de los beneficios indirectos que los europeos extraen del colonialismo, en especial la acumulación de capacidades empresariales y la formación de una clase social emergente de empresarios que durante el siglo XIX largo liderarán las revoluciones tecnológicas y el triunfo del capitalismo. Ya antes de la revolución industrial del siglo XIX, por tanto, China está viéndose alcanzada (primero) y levemente superada (después) por Europa (cuadro 4.2).

Tampoco están diluyéndose los rasgos básicos del mundo preindustrial en buena parte de África. Allí prevalecen sociedades tribales u organizadas de acuerdo con el parentesco, y no en todas partes se ha abandonado la economía pre-neolítica basada en la caza y la recolección. Las densidades de población siguen siendo muy bajas: el continente está constituido por enormes superficies de territorio muy débilmente pobladas por sociedades con niveles tecnológicos muy básicos. El mercado tiene un peso pequeño en la coordinación económica



y los intercambios vienen en gran medida regulados por una combinación de tradiciones culturales e imposiciones de unas tribus sobre otras.

**Cuadro 4.2. PIB per cápita en Europa y China (Inglaterra en 1800 = 100)**

|                | 1000 | 1500 | 1800 |
|----------------|------|------|------|
| Europa         | 37   | 52   | 55   |
| China          | 53   | 53   | 53   |
| Europa / China | 0,70 | 0,98 | 1,05 |

*Fuente:* Jan Luiten van Zanden, "Una estimación del crecimiento económico en la Edad Moderna", *Investigaciones de Historia Económica*, 2 (2005), págs. 27 y 32-33.

Allí donde observamos que las estructuras tradicionales comienzan a diluirse, ello no se debe a una dinámica endógena de esas sociedades, sino al impacto, en gran medida pernicioso, del colonialismo europeo. El colonialismo europeo reorganiza América para convertirla en una zona suministradora de metales preciosos y productos tropicales como el azúcar, el café, el cacao, el algodón o el tabaco. Se enfrenta, sin embargo, a un problema de escasez de mano de obra. La mayor parte de América se encuentra poblada de manera dispersa por comunidades indígenas con escaso nivel tecnológico y escasa densidad organizativa. Estas no solo carecen de interés en incorporarse al proyecto colonial trabajando voluntariamente en las minas o plantaciones de los europeos, sino que además se ven espectacularmente diezmadas en número durante el siglo XVI. No solo la violencia de la conquista española y portuguesa, sino muy especialmente la incapacidad de los sistemas inmunológicos indígenas para hacer frente a las enfermedades comunes que arrastran consigo los conquistadores, hacen que la población americana caiga de 50-60 millones de personas hacia 1492 a apenas unos 10 millones hacia 1650. Los europeos orquestan entonces soluciones basadas en el trabajo forzoso. España, por ejemplo, se apoya en las instituciones comunitarias locales para abastecerse de trabajo forzado por parte de la población indígena. Portugal, Inglaterra, Holanda y Francia toman una solución aún más drástica: importar esclavos africanos para que sean ellos quienes trabajen en las plantaciones del Caribe, América central, Brasil o las colonias de lo que hoy es el Sur de Estados Unidos.

Esto a su vez repercute sobre la organización económica de África. Allí los europeos no colonizan todavía más que unos pocos asentamientos costeros, inseguros como están del atractivo económico del continente y temerosos de los estragos que sobre ellos hacen las enfermedades comunes de las poblaciones africanas. Pero desde dichos asentamientos organizan redes de tráfico de esclavos que, sobre todo a partir del siglo XVII, alcanzan un dinamismo notable. El sistema más habitual consiste en que los comerciantes europeos compren esclavos a las élites locales, que a su vez los han comprado previamente a familias o tribus en situaciones económicas críticas (deudas impagadas, hambrunas) o directamente los han capturado a resultas de guerras contra otras tribus o penalizaciones para transgresores de reglas sociales.

Tanto en un caso como en otro, en América como en África, no hay demasiada interacción entre este mundo del comercio colonial (ya sea de metales preciosos, de productos tropicales o de esclavos) y la actividad económica básica (por ejemplo, la agricultura local orientada a la alimentación humana). Por lo tanto, seguimos estando ante sociedades con un potencial de crecimiento agregado bastante modesto. Además, el modelo colonial de crecimiento es poco prometedor de cara al futuro, en la medida en que favorece la sustitución de las estructuras sociales tradicionales por otras aún más desequilibradas. Se prefigura aquí un peligroso dualismo: por un lado, el próspero mundo de los negocios coloniales; por el otro, dentro de la misma sociedad y apenas a unos kilómetros de distancia, una economía local rudimentaria y estancada.

No debemos exagerar la magnitud de estas diferencias entre las zonas más y menos avanzadas del mundo preindustrial. Se trata de diferencias pequeñas, dado que incluso las economías orgánicas avanzadas crecen con lentitud y, en algunos casos, comienzan a toparse con su techo a lo largo del siglo XVIII. Además, como mostrará el caso de China durante el siglo XIX, disponer de una economía orgánica avanzada en el periodo preindustrial no necesariamente garantiza nada a largo plazo. Ahora bien, esa economía orgánica avanzada puede verse como un buen trampolín desde el que saltar a una economía industrial moderna allí donde en el siglo XIX se produzcan cambios más revolucionarios, como es el caso de Gran Bretaña. Es por ello que ninguna de las economías orgánicas atrasadas de otras partes del mundo se

mostrará capaz de liderar ese salto y, en la mayor parte de casos, ni siquiera será capaz de imitarlo a lo largo del siglo XIX.

## **POBREZA DE MASAS**

Los resultados sociales de los sistemas preindustriales son aún peores de lo que podríamos imaginar a tenor de lo que hemos aprendido sobre sus resultados de crecimiento económico. Lo ilustraremos a partir del caso de Europa. Incluso en este rincón del planeta que parece escapar moderadamente a la regla del estancamiento macroeconómico, lo cierto es que las condiciones de vida de las personas apenas mejoran.

Para empezar, durante la Edad Moderna hay una considerable desigualdad social y esta probablemente aumenta a lo largo del periodo. La desigualdad es de partida muy considerable porque estamos ante sociedades con una estructura muy desequilibrada. En Europa, por centrarnos en ella, prevalecen en la mayor parte de países sociedades estamentales, es decir, sociedades con rígidas barreras entre estratos sociales y escasas posibilidades de movilidad social ascendente. En una economía que bascula principalmente en torno a la agricultura, la tierra, que representa parte más grande del patrimonio nacional, está en manos de una reducida élite de propietarios. La mayor parte de la población son campesinos que se ven obligados a alquilar tierra a esta elite para poder ganarse el sustento. Teniendo en cuenta que estamos ante una economía prácticamente estancada, el sistema entero está basado en que, a través de la renta de la tierra, un notable flujo de recursos circule desde quienes están abajo en la pirámide social hacia quienes están arriba.

La desigualdad es por lo tanto cosustancial a los diversos “antiguos regímenes” que pueblan el mundo preindustrial. Ahora bien, todo apunta a que el cambio económico preindustrial, allí donde se despliega en su versión más positiva (Europa occidental), va acompañado de un agravamiento de esta desigualdad a lo largo de los siglos XVI, XVII y XVIII.

Las causas parecen ser dos. En primer lugar, durante los siglos XVII y XVIII presenciamos la construcción de Estados fiscales en la mayor parte de Europa. Apoyándose (como vimos) en una creciente mercantilización de la actividad económica, los Estados fortalecen su base económica y política. Esta fiscalidad estatal en auge, sin embargo, se organiza de una manera profundamente regresiva desde el punto de vista social. La mayor parte de los recursos fiscales que sufragan el ascenso de los Estados europeos se extraen de impuestos sobre el consumo, generalmente sobre bienes básicos. En consecuencia, se trata de una fiscalidad que grava proporcionalmente más a las clases bajas, para quienes los bienes básicos absorben una parte mayor del gasto en consumo. Mientras tanto, las figuras impositivas que podrían haber garantizado esos mismos recursos imponiendo un esfuerzo relativo mucho menor a los estamentos privilegiados, como los impuestos sobre el patrimonio rústico (cuyo impacto se habría concentrado en la aristocracia terrateniente y, en algunos países, la Iglesia), se mantienen prácticamente inutilizadas. Los Estados nacientes carecen de la fuerza política necesaria para extraer recursos fiscales sustanciales de manos de estos estamentos privilegiados.

En realidad, los grupos de renta alta participan en la financiación del Estado de manera en gran medida voluntaria: a través de la compra de deuda pública. En casi todas partes, los Estados se embarcan en gastos que, sin ser desorbitados, exceden la magnitud de su base fiscal. En consecuencia, deben cubrir el consiguiente déficit mediante la emisión de deuda pública. Pero, ¿quién está en posición de comprarla? Evidentemente no los campesinos, inmersos en su ciclo de pagar renta de la tierra e impuestos para obtener un sustento básico a partir de pequeñas explotaciones agrarias. Son los terratenientes y, sobre todo, el emergente grupo de comerciantes y banqueros quienes invierten en deuda pública. Esto garantiza recursos al Estado, pero con un coste: el del interés con que más adelante deberán ser recompensados los prestamistas.

En consecuencia, mientras que a la población común el ascenso de los Estados le supone un coste, para algunos de los grupos de mayor renta se trata de una oportunidad de negocio más. Si al menos estos recursos fiscales se hubieran destinado a fines que beneficiaran al conjunto de la población, el cambio no habría sido tan lesivo para los estamentos no privilegiados. Sin embargo, las guerras de todo tipo (guerras contra otros países europeos y

guerras coloniales, con frecuencia entremezcladas) y la financiación de diversos consumos de lujo por parte de las familias reales y sus cortesanos absorben, junto con el pago de las deudas públicas contraídas en el pasado, una parte nada irrelevante de ese gasto público. La construcción de los Estados fiscales, por tanto, profundiza la brecha de equidad que ya de por sí caracterizaba a las sociedades europeas salidas del feudalismo.

Otra razón por la que la desigualdad tiende a crecer en la Europa del periodo 1500-1800 es que la dinámica del mercado de la tierra va a forzar a los campesinos a pagar rentas cada vez más altas. Como hemos visto, una de las piezas clave del sistema es el flujo de recursos desde los campesinos hacia sus terratenientes. Pero, ¿cómo de cuantioso es ese flujo? Tal cosa depende ya de la dinámica del mercado de tierra. Entre 1500 y 1800, la población europea tiende a crecer; lo hace de manera modesta y sujeta a numerosos retrocesos, pero lo hace al fin y al cabo. Este crecimiento de la población se transmite a la demanda de tierra, que en la mayor parte de países crece con mayor rapidez de lo que lo puede hacer la oferta de tierra, muy limitada por el hecho de que la mayor parte del territorio europeo se encuentra ya plenamente ocupado desde la época medieval (no quedan aquí los amplios espacios libres que los colonos europeos encontrarán en una América mucho más débilmente poblada), así como por la persistencia de restricciones de origen feudal a la mercantilización de determinadas superficies (tierras amortizadas, montes comunales). El resultado es un aumento en la renta de la tierra: los terratenientes están en buena posición para exigir rentas cada vez más altas a los campesinos. A la desigualdad derivada de la sociedad estamental se superpone una capa adicional de desigualdad, esta basada en la dinámica de los mercados.

Puede que en las economías orgánicas avanzadas esta dinámica tuviera varias caras, y que no todas ellas fueran tan negativas para los grupos de bajo estatus. En Inglaterra, por ejemplo, el progreso de las manufacturas rurales, con la consiguiente aparición de alternativas de empleo fuera de la agricultura, pudo ofrecer una cara más amable de la dinámica de los mercados: para muchas familias rurales pudo suponer una oportunidad valiosa de complementar sus ingresos y evitar un deterioro de su posición dentro de la sociedad rural. Sin embargo, debemos tener en cuenta que en Inglaterra, por continuar con este importante caso, esto ocurría al mismo tiempo que la distribución de la tierra

pasaba a hacerse sustancialmente más desigual. Se abolen las tradiciones comunitarias de uso del suelo y se instauran derechos de propiedad privada plena, con el resultado de que los campos abiertos del pasado, sobre los que los campesinos disponían al menos de algunos derechos de uso, se transforman en grandes explotaciones cercadas. Para el segmento más débil de la población agraria, los cercamientos suponen la conversión en jornaleros puros y, por tanto, un deterioro de su posición relativa.

Recapitemos: en las sociedades preindustriales, la economía apenas crece y, además, el ingreso y la riqueza se distribuyen de manera desigual, probablemente más desigual conforme avanza el tramo final de este largo periodo. ¿Qué margen existe, entonces, para que la población común disponga de unas pautas de consumo razonablemente satisfactorias? La respuesta es que muy poco.

El patrón de consumo de la población común es extraordinariamente modesto, por no decir miserable. La mayor parte de los recursos familiares son absorbidos por la tarea, verdaderamente exigente por momentos, de comer de manera suficiente y regular. Esta es una parte clave de la actividad económica desarrollada por numerosas familias campesinas, que autoconsumen los productos de su propia explotación. Muchas familias campesinas, de todos modos, también recurren en mayor o menor medida, de manera más o menos estacional, más o menos profunda, al mercado como forma de satisfacer su demanda de alimentos y ello absorbe la mayor parte de sus ingresos monetarios. Lo mismo cabe decir de aquellas familias urbanas que no pertenecen a la estrecha élite de cortesanos, aristócratas y comerciantes. En todos estos casos, la alimentación absorbe la mayor parte de recursos familiares disponibles.

Pese a ello, la mayor parte de la población se alimenta de manera deficiente. Las estimaciones retrospectivas de los historiadores sugerirán mucho tiempo después que una proporción nada despreciable de la población tiene dificultades para garantizarse una ingesta calórica suficiente. Los campesinos, por ejemplo, se enfrentan a tareas que son exigentes desde el punto de vista físico y, sin embargo, con cierta frecuencia comen en cantidades escasas y de manera irregular. Otra parte de la población realiza una ingesta de alimentos más o menos suficiente desde el punto de vista de la cantidad, pero su dieta arrastra graves problemas. Se trata de una dieta poco diversificada, en la que los

cereales (trigo, centeno, más tarde el maíz), las legumbres o (más tarde) las patatas son combinados y re combinados en sucesivos guisos, platos y productos, en no pocos casos acompañados de generosas dosis de caldo. Los alimentos de origen animal, en cambio, tienen una importancia muy pequeña. La carne se consume de manera irregular y en pequeñas cantidades, generalmente con ocasión de días festivos y celebraciones familiares, más que como parte de la dieta cotidiana. A posteriori, los historiadores especialistas en nutrición identificarán aquí una dieta desequilibrada, en la que, incluso cuando las calorías ingeridas son suficientes (lo cual, como acabamos de ver, no siempre es el caso), hay graves deficiencias en la ingesta de proteínas, vitaminas y minerales.

Más allá de la alimentación, el margen con que cuentan las familias para realizar otros consumos es pequeño. Si descontamos algunos gastos (o recursos) destinados a satisfacer las necesidades de vestido y vivienda, la imagen resultante es la de unos presupuestos familiares en los que prácticamente no hay margen para atender necesidades que no sean esenciales.

Este patrón de consumo no cambiará de manera sustancial a lo largo del periodo preindustrial. Dado que la economía apenas está creciendo y los frutos de ese modesto crecimiento se reparten de manera muy desigual, el ingreso de la mayor parte de familias se encuentra estancado. Pero el problema no es solo de pobreza, de bajos ingresos o (visto en perspectiva macroeconómica) de falta de crecimiento económico en estas sociedades. El problema es, también, una situación microeconómica particularmente poco alentadora en el sector agrario. Como hemos estudiado, el potencial productivo de las agriculturas orgánicas es modesto y, además, con frecuencia estas sociedades no consiguen alcanzar siquiera dicho potencial. Ni los mercados ni (en el caso de los campesinos) las explotaciones agrarias están rebosantes de producto. Los alimentos, por lo tanto, no tienen precios relativos bajos. Esto es especialmente cierto para los alimentos de origen animal como la carne, cuyo precio relativo es muy superior al del trigo o las patatas y, en consecuencia, resulta inasequible para una gran parte de familias fuera de las clases altas.

Además, la disponibilidad de alimentos y sus precios experimentan drásticas fluctuaciones que complican aún más la alimentación de las familias en determinadas coyunturas. Factores climatológicos, como las sequías o las

heladas, pueden provocar, de un año para otro, una brusca caída de las cosechas. Misma consecuencia pueden tener las llamadas “crisis de mortalidad”: alzas repentinas y desproporcionadas del número de defunciones como consecuencia de epidemias que se propagan descontroladamente y diezman la población disponible para trabajar en los campos, volviendo insostenibles aquellos sistemas de cultivo más intensivos en mano de obra. Estas caídas de la producción agraria, ya vengán provocadas por causas climatológicas o por causas demográficas, presionan al alza el precio de los alimentos, en tanto en cuanto una oferta disminuida debe hacer frente a la misma demanda de siempre. Esta alza de precios puede llegar a tener efectos devastadores sobre la dieta de aquellas poblaciones más dependientes del mercado para su alimentación, como los campesinos especializados en solo algunos productos o los trabajadores urbanos. Los campesinos más orientados hacia el autoconsumo, por su parte, tienen problemas similares: en estas coyunturas, sus cosechas se vuelven aún más escasas de lo habitual y, si pretenden abastecerse a través del mercado, se encuentran precios anormalmente altos.

Es cierto que, en el tramo final de nuestro periodo, en los siglos XVII y XVIII, se percibe una cierta renovación de este panorama tan sombrío. Una parte del campesinado y las poblaciones urbanas están teniendo cierta posibilidad de acceder al consumo de nuevos y más variados bienes. En los inventarios notariales en que se listan los bienes que poseen las personas en el momento de su muerte, comenzaremos a encontrar muebles, cubiertos, sábanas, libros, adornos... También tenemos constancia de que algunos alimentos nuevos, traídos a Europa por las compañías de comercio colonial, están comenzando a difundirse más allá del estrecho círculo de las élites: es el caso del azúcar, el café, el chocolate... Atraídos por el reclamo de estos nuevos objetivos de consumo, cada vez más familias intensifican su esfuerzo laboral, combinando diferentes actividades (por ejemplo, la agricultura, la manufactura y el comercio a pequeña escala).

Sin embargo, no conviene exagerar la profundidad de estos cambios en las pautas de consumo. Para empezar, están teniendo lugar sobre todo en las economías orgánicas avanzadas como Holanda e Inglaterra, donde están actuando como un factor que refuerza los modestos pero sostenidos avances del crecimiento económico. En el sur y el este de Europa, así como en la mayor



parte de Asia, América y África, los cambios en el consumo son mucho más modestos.

Además, tanto en unos lugares como en otros, se trata de cambios restringidos a grupos sociales concretos más que a la generalidad de la población. Es verdad, y de ahí su novedad, que las nuevas pautas de consumo no se dan solamente entre los estamentos privilegiados del Antiguo Régimen. Quizá ni siquiera se dan primordialmente entre ellos, sino sobre todo entre el emergente grupo de comerciantes y empresarios urbanos. Y también es cierto que empiezan a asomar unas estrechas clases medias compuestas por artesanos exitosos o campesinos propietarios de explotaciones agrarias de cierta dimensión. Sin embargo, en modo alguno podemos hablar aún de una sociedad de consumo de masas. Aunque los cambios en el consumo son algo menos elitistas de lo que podríamos imaginar, una gran parte de la población continúa al margen de ellos, participando muy ocasionalmente en las novedades y relacionándose con ellas más al nivel de las aspiraciones que al de la realidad.

Pocos datos expresan mejor la precariedad de las condiciones sociales en la época preindustrial que la bajísima esperanza de vida. La tasa de mortalidad del conjunto de la población está por lo general en torno al 35-40 por mil en todas las sociedades preindustriales. En los momentos de crisis, puede llegar al 200-300 por mil. En las décadas centrales del siglo XIV, por ejemplo, toda Europa se ve azotada por la llamada “peste negra”, una enfermedad extremadamente grave transmitida por pulgas que se nutren de la sangre de roedores infectados, y que es transmisible a su vez entre seres humanos. Más adelante se calculará que Europa puede haber perdido hasta un 30 por ciento de su población como consecuencia de la peste negra.

La esperanza de vida de las poblaciones preindustriales es muy baja: nunca superior a los 35 años, ni siquiera en la economía más avanzada de la época, como sería la Inglaterra de finales del siglo XVIII. Esto no quiere decir que sea extraño encontrar personas mayores de dicha edad, sino que refleja el elevado riesgo de mortalidad de los niños (cuya temprana muerte tiene la consecuencia estadística de presionar a la baja el número de años vivido como media en una determinada sociedad) y el hecho de que también los adultos estén expuestos a un riesgo considerable.

Una de las causas es desde luego la deficiente alimentación de la población, así como el modo en que esta empeora de manera grave durante coyunturas concretas; por ejemplo, las crisis de subsistencias anteriormente analizadas. Pero pocos europeos mueren realmente de hambre. Más bien, su deficiente estado nutritivo propicia que determinadas enfermedades terminen complicándose y llevando a la muerte. También es clave, por supuesto, el deplorable estado de las condiciones de salud pública. La ciencia médica y la tecnología sanitaria son aún muy rudimentarias y carecen de medios para prevenir y curar la mayor parte de enfermedades. La inversión pública en personal e instalaciones sanitarias es, además, muy baja. La enfermedad y la muerte prematura son planteadas como una condición normal de la vida en este tipo de sociedades, más que como un problema a erradicar. Estos diversos problemas de salud pública son agravados por un factor difícil de medir pero hacia el que terminarán apuntando las investigaciones de los especialistas: la persistencia de costumbres y hábitos poco saludables en el ámbito de la higiene doméstica, en especial en lo que se refiere al manejo y cuidado de los bebés.

## Conclusión a la Parte II

El estudio de las economías preindustriales nos ha deparado un panorama desolador. El crecimiento económico es poco habitual: a lo sumo se registran algunos brotes modestos, pero con escasa capacidad para sostenerse a lo largo del tiempo. Los resultados sociales son aún peores: hay una gran desigualdad entre ricos y pobres, el patrón de consumo es muy deficiente y las necesidades básicas, entre ellas la propia supervivencia, se encuentran muy mal cubiertas. Tanto el estancamiento económico como la pobreza de masas tienen causas que remiten a la naturaleza misma del sistema preindustrial: un sistema caracterizado por tecnologías rudimentarias y una sociedad estamental. En la parte final de este larguísimo periodo, entre 1500 y 1780, se manifiestan algunos signos de cambio, sobre todo en Europa noroccidental: un crecimiento económico muy lento pero al menos persistente. Con todo, incluso en esta parte relativamente progresiva del mundo la mayor parte de la población vive en condiciones materiales precarias y la esperanza de vida es bajísima.

Una de las razones por las que este panorama desolador persiste durante un periodo tan largo de la historia humana es que las distintas piezas de nuestro puzzle se refuerzan y complementan entre sí. La tecnología es rudimentaria, pero ¿hasta qué punto es factible esperar mucha innovación tecnológica en sociedades poco organizadas en base al mercado? La organización social se orienta poco hacia el mercado, ¿pero cabe esperar otra cosa en un mundo en el que los transportes están poco desarrollados y los Estados apenas logran afianzarse con respecto a las élites locales? La desigualdad es elevada, pero ¿puede ser de otro modo bajo una sociedad estamental? Las condiciones de demanda se resienten del estancamiento macroeconómico, ¿pero puede vencerse este estancamiento si la desigualdad crece y la mayor parte de la población apenas logra satisfacer sus necesidades básicas?

Una y otra vez encontramos que las diferentes variables se refuerzan entre sí, trenzando un nudo difícil de desatar. Las economías preindustriales se enfrentan a un círculo vicioso en el que unos problemas están íntimamente

ligados a otros. Esta es una de las razones por las que este capítulo de la historia socioeconómica del mundo es tan largo: es preciso vencer varios de todos estos obstáculos a la vez. En caso contrario, los desarrollos favorables que durante algún tiempo puedan producirse en una esfera concreta terminan deteriorándose como consecuencia de la influencia negativa desarrollada por el resto de esferas. Se necesita una combinación de grandes cambios en distintas esferas para vencer el círculo vicioso y poner en marcha una dinámica nueva. En esto último radica la grandeza del siglo XIX “largo”, que pasamos a estudiar a continuación.

**Parte III**  
**LA ERA DE LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL (1780-1914)**

## **Introducción a la Parte III**

El siglo XIX será para nosotros un siglo XIX “largo”. No comenzará en 1800, sino con el arranque de la revolución industrial británica en la década de 1780. Y no terminará en 1900, sino en 1914, justo cuando está a punto de estallar la Primera Guerra Mundial. Adoptar este arco temporal alargado nos permitirá captar mejor las grandes rupturas socioeconómicas que van a transformar la historia de la humanidad.

Este bloque se organiza en tres capítulos. El primero de ellos (capítulo 5) presenta la transformación del sistema económico: el despliegue de sucesivas revoluciones tecnológicas, el triunfo del capitalismo frente al Antiguo Régimen, y la creciente integración económica de las distintas partes del mundo. A continuación (capítulo 6) estudiamos los resultados económicos y sociales de este sistema en Occidente. Finalmente (capítulo 7) consideraremos la evolución del mundo no occidental, donde el siglo XIX se salda con resultados mucho menos favorables.

## **Capítulo 5**

# **REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA Y SOCIEDAD CAPITALISTA**

Este capítulo presenta las rupturas encadenadas que conducirán a un sistema económico nuevo, al menos en Occidente. El mundo preindustrial de tecnologías rudimentarias es sustituido por un mundo vibrante en el que tiene lugar una revolución tecnológica completa (lo que con el tiempo terminará llamándose la “revolución industrial”) e incluso comienza a perfilarse una segunda en el tramo final del siglo XIX largo. El Antiguo Régimen es reemplazado por la sociedad de mercado y el capitalismo. Un proceso notable de integración económica internacional pone en contacto a buena parte del mundo, con fuertes consecuencias para las trayectorias de unos y otros países. Consideramos cada una de estas tres rupturas sucesivamente.

### **LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL**

Los cambios tecnológicos ocurridos durante el siglo XIX largo son muchos, pero el más importante es la transformación de la base energética. Atrás queda la base energética de carácter orgánico: el carbón se convierte en el pilar de una base energética de carácter inorgánico. Las implicaciones económicas del carbón son mayúsculas, ya que se trata de una fuente de energía mucho más potente que las anteriores (puede garantizar una cantidad mucho mayor de energía por trabajador) y cuyo suministro es más regular (dado que la oferta de carbón no depende de fenómenos como la lluvia o el viento) y flexible (dado que el carbón puede ser almacenado y transportado en función de las necesidades de las empresas).

El carbón lleva ahí, en el subsuelo, muchos siglos, pero no es hasta finales del siglo XVIII cuando su enorme potencial económico comienza a hacerse realidad. La aplicación del carbón a los procesos productivos industriales requiere una innovación tecnológica decisiva: la aparición de algún tipo de

convertidor que sea capaz de transformar la energía calorífica generada por la combustión del carbón en energía cinética capaz de impulsar el movimiento de una máquina. A lo largo del siglo XVIII se intensifican los esfuerzos por encontrar un convertidor adecuado y, en la década de 1780, se difunde el modelo de convertidor llamado a convertirse en el gran símbolo de la revolución industrial inglesa: la máquina de vapor de James Watt. Se trata de una máquina en la que el calor derivado de la combustión del carbón se transforma en vapor, y este vapor acciona un émbolo que, convenientemente conectado a través de ejes, sirve de base para el movimiento de máquinas industriales.

El binomio formado por el carbón (como fuente de energía) y la máquina de vapor (como convertidor energético) revoluciona la economía inglesa. La producción del sector textil se dispara como consecuencia de la aparición de un nuevo “bloque tecnológico” en el que, además de la nueva fuente de energía y el nuevo convertidor, figuran nuevas máquinas que aumentan enormemente la productividad del trabajo, tanto en la fase del hilado (fabricación de hilos a partir de la materia prima) como en la fase del tejido (fabricación de prendas de vestir y otros productos textiles a partir de hilos). Por su parte, la industria siderúrgica también experimenta su propia revolución, como consecuencia del descubrimiento de nuevos y mejores procedimientos para transformar, con la ayuda de la energía del carbón, el mineral de hierro en hierro fundido.

A partir de la década de 1820, el cambio tecnológico más rompedor se localiza en el sector del transporte terrestre. Hasta entonces, el sector ha mantenido una base energética orgánica (los animales tiran de carros en los que viajan las mercancías y los transportistas) y, como tal, tiene un potencial de crecimiento limitado. En la década de 1820 entra en funcionamiento el primer ferrocarril moderno, que supone la incorporación del binomio carbón-vapor al transporte terrestre. En las décadas siguientes, la pequeña isla de Gran Bretaña va llenándose de vías férreas y, con algo de retraso (pero no demasiado), el resto de países europeos (así como Estados Unidos) se lanzan a la construcción de sus sistemas ferroviarios. La revolución que esto supone es difícil de exagerar: los mercados regionales de cada país, hasta entonces relativamente aislados, pasarán a integrarse más estrechamente en un único mercado nacional.

La revolución de los transportes alcanza un nuevo hito a partir de la década de 1870, cuando la tecnología del vapor se vuelve dominante en el



transporte marítimo. Hasta entonces, ha predominado la navegación basada en el viento y las corrientes marinas, un sistema que ha venido progresando desde al menos 1400 pero que está expuesto a límites claros. La llegada de los nuevos barcos de vapor es un paso decisivo en la formación de una economía global, ya que permite conectar de manera más rápida ciudades y países situados a larga distancia los unos de los otros. Esta revolución se ve completada por otra paralela en el plano de las comunicaciones: el telégrafo.

Por aquel entonces, a partir de aproximadamente 1890, también la innovación tecnológica en el sector industrial entra en una nueva fase. Aunque, en parte, la nueva fase desarrolla cambios tecnológicos sobre la base de los cambios de la revolución industrial (en particular, la utilización de fuentes de energía inorgánicas), en parte se trata también de una ruptura con respecto a dichos cambios. Por ello, muchos especialistas hablarán de esta nueva oleada de cambio tecnológico como una “segunda” revolución industrial. La ruptura reside en que las nuevas innovaciones tecnológicas son mucho más intensivas en conocimiento de lo que lo han sido las de la (primera) revolución industrial. Las nuevas innovaciones están mucho más ligadas a descubrimientos científicos recientes (en contraste con la primera revolución industrial, que se ha basado en la utilización de principios científicos conocidos desde largo tiempo atrás), y el prototipo del innovador deja de ser el emprendedor individual (gente como Watt, cuyos conocimientos técnicos eran rudimentarios y cuyo método consistía en un proceso iterativo de ensayo y error) y pasa a serlo el departamento de investigación de la gran empresa, compuesto por científicos y técnicos exclusivamente dedicados a esta tarea después de haberse preparado durante un tiempo considerable en el sistema educativo.

Las innovaciones de la segunda revolución industrial dan un nuevo impulso al crecimiento económico de Occidente durante las décadas previas a la Primera Guerra Mundial. Gracias a ellas, los procesos de industrialización entran en una fase más diversificada, en la que se refuerzan las interacciones positivas entre los distintos sectores (especialmente, entre los sectores productores de bienes de consumo y los sectores productores de bienes de inversión). La industrialización no sólo se expande: también se hace cada vez más profunda. En el sector siderúrgico, la innovación principal es el desarrollo de nuevos y mejores procedimientos para la fabricación de acero, que pasa a

convertirse en un material estratégico para todas las economías en razón de sus ventajas técnicas con respecto al hierro (por ejemplo, su mayor resistencia). Por otro lado, la innovación tecnológica también desemboca en la aparición de un nuevo sector: la industria química. Del mismo modo que el acero se difundirá por numerosas ramas de la economía occidental, también los productos de la industria química tendrán numerosas aplicaciones: lo mismo los encontraremos en los procesos productivos del sector textil (para teñir las prendas de vestir) que en los de la industria papelera, la emergente industria farmacéutica o el propio sector agrario (fertilizantes artificiales). En realidad, el sector agrario será otro de los grandes protagonistas de la segunda revolución industrial. El campo comenzará a vivir un auténtico proceso de industrialización con la llegada de nuevas máquinas que aumentan la productividad del trabajo (como las cosechadoras o las segadoras) y fertilizantes que restauran la productividad de la tierra (haciendo cada vez menos necesario mantener superficies en barbecho como medio de preservar dicha productividad).

## **EL TRIUNFO DEL CAPITALISMO Y LA FÁBRICA**

La formación de sociedades de mercado es el resultado de procesos históricos complejos en los que se entremezclan factores económicos, sociales y políticos que son específicos de cada país. En algunos casos, como en la Francia de 1789, el derrumbe del Antiguo Régimen es consecuencia de una revolución. En otros, como en la España de la primera mitad del siglo XIX, es consecuencia de sucesivas oleadas de reforma que irrumpen entre periodos en los que el viejo orden parece mantener su estabilidad. Pero, en cualquiera de los casos, el denominador común de estos procesos, ya sean revolucionarios o graduales, es la lucha de los principios del liberalismo contra las tradiciones del Antiguo Régimen. En otras palabras, una lucha entre el grupo social con mayor interés económico en el afianzamiento de sociedades de mercado (los empresarios) y los grupos sociales con mayor interés en la conservación del Antiguo Régimen (la nobleza y el clero: los estamentos privilegiados).

El programa económico del liberalismo tiene dos grandes ejes. El primero es conseguir que se definan derechos de propiedad privada, individual y plena,

y que el Estado asuma el compromiso de respetarlos estrictamente. Esto implica alterar sustancialmente el carácter estamental de la sociedad (y reconocer la igualdad básica de todos los ciudadanos ante la ley). Más específicamente, implica alterar el funcionamiento de las economías rurales, en las que a menudo se superponen derechos de propiedad privados, individuales y plenos con otras situaciones: derechos de propiedad privados pero colectivos (por ejemplo, montes vecinales) y, sobre todo, derechos de los miembros de la comunidad a usar de manera regulada (en ciertos momentos y para ciertos fines) superficies que en realidad no son de su propiedad. Para los liberales, los derechos de propiedad privada individual deben ser garantizados por el Estado, que tendrá que abstenerse de cometer actos confiscatorios de carácter arbitrario.

Una vez definidos estos derechos, el segundo eje del programa liberal consiste en crear una sociedad de mercado en la que los mercados ya existentes funcionen de manera menos regulada y en la que el mercado conquiste esferas en las que hasta entonces no había penetrado. Es decir, liberalización y mercantilización: el mercado como principal mecanismo de coordinación de la vida económica. La liberalización de mercados ya existentes pasa por eliminar las prolijas regulaciones que impiden el funcionamiento libre de los mercados y permitir que cada individuo actúe libremente persiguiendo su propio interés. La mercantilización afecta especialmente a los factores de producción: tierra, trabajo y capital. La mercantilización de la tierra implica acabar con la condición de amortizadas o vinculadas de amplias superficies. La plena mercantilización de la mano de obra supone eliminar los resabios de relaciones feudales de servidumbre que aún persisten en algunas partes de Europa, haciendo posible la plena movilidad sectorial y geográfica de la mano de obra. La movilidad sectorial del capital también debe fomentarse, eliminando las restricciones impuestas por regulaciones vigentes sobre barreras de entrada a los sectores productivos controlados por gremios.

Este doble proceso de liberalización y mercantilización promete, según los liberales, mayores niveles de eficiencia económica (al ser el mercado, reflejando una multitud de decisiones individuales, y no la regulación, reflejando los intereses creados de los grupos privilegiados, el principal mecanismo de asignación de recursos). Los liberales prometen así un crecimiento smithiano que beneficiará no solo a empresarios, sino también a campesinos, artesanos,

trabajadores... Sin embargo, en la medida en que también prometen la destrucción de instituciones que, con todos sus posibles defectos, han venido garantizando cierta protección económica a los grupos desfavorecidos (los montes comunales, los derechos comunitarios rurales, los gremios), no les resulta fácil atraer el apoyo mayoritario de las masas.

Por ello, la formación de la sociedad de mercado es el resultado de alianzas sociales muy diferentes según las circunstancias concretas (no solo económicas, sino también políticas y sociales) de cada país. En ocasiones, como en la Francia de 1789, la burguesía logra atraer el apoyo del pueblo llano. En otras, como en la España de la primera mitad del siglo XIX, el triunfo del programa liberal depende en mayor medida de la capacidad de la burguesía para pactar con un sector de la nobleza las condiciones de transición hacia la sociedad de mercado. La necesidad de establecer este tipo de alianzas condiciona el resultado final, favoreciendo la persistencia (o creación *ex novo*) de excepciones a las reglas liberales: derechos de propiedad que no se ajustan al canon de privacidad, individualidad y plenitud, mercados que no se encuentran completamente liberalizados, áreas de la vida económica que permanecen sin mercantilizar... Pero, a pesar de estas excepciones (que en realidad también existen en todas las economías de mercado del presente), por toda Europa se consolidan sociedades de mercado a lo largo del siglo XIX, en buena medida como consecuencia de la onda expansiva desatada por la revolución francesa de 1789. En realidad, Holanda e Inglaterra ya cuentan con sociedades de mercado desde mucho antes, probablemente desde el siglo XVII. Y Estados Unidos, cuya Declaración de Independencia de 1776 y cuya Constitución de 1789 consagran de manera explícita los principios liberales, también es una sociedad de mercado desde el inicio. Pero es el triunfo de la revolución francesa, unido al posterior expansionismo de Napoleón por el continente, lo que pone en jaque a los antiguos regímenes de toda Europa. En algunos casos, la formación de la sociedad de mercado es un proceso lento y tardío, que no culmina hasta mediados del siglo XIX (como en España), hasta las últimas décadas de dicho siglo (como en el Imperio austro-húngaro) o incluso hasta comienzos del siglo XX (como en la Rusia zarista).

El hecho común a todos estos procesos es que el Estado y el mercado culminan su ascenso en común. Durante el periodo preindustrial, Estados y

mercados se habían reforzado mutuamente frente a las estructuras feudales, con los Estados asegurando espacios para el funcionamiento de los mercados, y los mercados abriendo la puerta al aumento de los recursos fiscales de los Estados. Ahora, en el marco de las revoluciones y reformas liberales, esta simbiosis da un salto cualitativo y desemboca en la formación de sociedades de mercado.

Junto a estos grandes cambios políticos, la organización empresarial de la vida económica también se transforma decisivamente: triunfa el llamado sistema de fábrica. Los sectores líderes de la revolución industrial no se organizan ya a través de una complicada red que pone en contacto a talleres artesanos, empresarios-comerciantes, y campesinos pluriactivos. Se organizan en fábricas que centralizan el proceso productivo; fábricas propiedad de un empresario para el que trabaja un grupo más o menos numeroso de obreros asalariados.

Organizar la producción industrial en fábricas tiene en principio bastantes inconvenientes desde el punto de vista del empresario. Será preciso contar con una plantilla de obreros que, dada la rigidez de horarios necesaria para coordinar el trabajo en una fábrica, no tendrán ninguna otra fuente de sustento. En consecuencia, el coste salarial de cada uno de estos obreros será mayor que la retribución que un empresario-comerciante tiene que pagar a un campesino pluriactivo que organice libremente el trabajo en su domicilio. Además, la fábrica será un coste en sí mismo, mientras que los campesinos pluriactivos trabajan en su propia casa. Durante el periodo preindustrial, ningún elemento reequilibraba la balanza: en la mayor parte de sectores industriales, el sistema de fábrica no ha podido demostrarse superior a la manufactura domiciliaria.

La revolución industrial cambia el panorama y desequilibra la balanza a favor del sistema de fábrica. Durante el periodo preindustrial, la demanda de productos industriales crecía muy lentamente (cuando lo hacía) porque la mayor parte de la población tenía un nivel de renta tan bajo que los gastos en alimentación y vivienda absorbían ya buena parte del presupuesto familiar. En estas condiciones, el sistema domiciliario, con su ventaja estática de costes sobre la fábrica, prevalecía. Sin embargo, conforme la demanda de productos industriales aumentaba como consecuencia del crecimiento de la renta, las ventajas dinámicas de la fábrica se hacen notar.

Dichas ventajas dinámicas son de dos tipos. La primera es tecnológica: la aparición del binomio carbón-máquina de vapor como base energética para la mecanización de las tareas industriales incentiva que la producción se concentre en un único edificio. En el sector textil, por ejemplo, la fábrica puede contar con una o varias máquinas de vapor de gran tamaño y alimentarlas con grandes cantidades de carbón, de donde resultará una enorme cantidad de energía por trabajador que, convenientemente aplicada sobre las nuevas máquinas del sector, dará lugar a grandes producciones. Para aprovechar al máximo el nuevo potencial energético proporcionado por el binomio carbón-máquina de vapor, es preciso centralizar la producción en fábricas. El sistema domiciliario no puede competir con eso: el empresario-comerciante podría distribuir la materia prima entre los campesinos pluriactivos, pero ¿cómo distribuiría la energía? (Podría repartir carbón entre los campesinos, pero definitivamente no podría darle una máquina de vapor a cada uno de ellos.)

Por otra parte, junto a este factor de naturaleza tecnológica, la segunda fuente de ventaja de la fábrica es de naturaleza organizativa. Ciertamente: el sistema de fábrica obliga a contratar obreros fabriles cuyos salarios exceden la remuneración del campesino pluriactivo que trabaja por encargos, pero a cambio el empresario gana un control mucho mayor sobre la mano de obra. El nuevo empresario fabril puede organizar de manera precisa el trabajo de sus obreros, desde sus horarios hasta la naturaleza de sus tareas. El empresario-comerciante del sistema domiciliario, en cambio, debe confiar en la auto-organización que se impongan los campesinos pluriactivos. En una época de demanda expansiva e innovación tecnológica, el sistema fabril triunfa sobre el sistema de encargos.

## **UNA CRECIENTE INTEGRACIÓN INTERNACIONAL**

Durante el siglo XIX largo, se consolidan redes económicas a larga distancia y grandes partes del mundo pasan a encontrarse llamativamente conectadas entre sí. Estas redes son de tres tipos: comerciales, de inversión y de emigración. En cada uno de los tres ámbitos presenciamos conexiones internacionales de una magnitud inédita hasta aquel momento.

El comercio internacional crece tanto a lo largo del siglo XIX que, a comienzos del siglo XX, la economía mundial presenta un grado de apertura (medido como el cociente entre la suma de exportaciones e importaciones, por un lado, y el PIB, por el otro) superior al de cualquier otro momento de la historia. (Esto es notable porque el denominador de la expresión, el PIB, también ha crecido más deprisa que en cualquier otro momento de la historia.) La expansión del comercio se basa en todo tipo de productos, pero especialmente en los productos agrarios. La distribución del comercio por países refleja el predominio de los países más desarrollados, los de Europa noroccidental y los “nuevos países occidentales” de Norteamérica y Oceanía.

La mayor parte de este comercio resulta de procesos de especialización económica acometidos por los países y regiones en función de sus ventajas comparativas. Regiones como América y Oceanía tienen ventaja para la producción agraria, ya que en ellas la tierra es muy abundante (la densidad de población es baja). Por el contrario, en Europa la tierra es más escasa (y más si cabe teniendo en cuenta el nada despreciable crecimiento de la población durante los siglos XVIII y XIX). Además, tras el desencadenamiento de la revolución industrial, la ventaja comparativa del continente, y sobre todo de su parte noroccidental, está desplazándose cada vez más hacia la industria. Las economías a uno y otro lado del océano Atlántico son, por tanto, potencialmente complementarias.

Pero, para convertir ese potencial en realidad, son precisas al menos dos condiciones: que el transporte no sea demasiado caro (porque eso restaría viabilidad al comercio de productos básicos) y que el marco institucional a escala internacional promueva (o, cuando menos, no obstaculice) el comercio. La primera de estas condiciones se cumple a raíz de la doble revolución de los transportes. La aparición del ferrocarril reduce los costes de transporte de los productos exportables desde el interior de los continentes hasta los puertos marítimos, así como la canalización de las importaciones desde los puertos hacia el interior de los países. El ascenso del barco de vapor, por su parte, reduce los costes del transporte intercontinental y permite que, por primera vez en la historia, pueda ser rentable el comercio de bienes caracterizados por un precio bajo en relación a su peso, por ejemplo productos agrarios básicos como el trigo.

La segunda de las condiciones se cumple de manera gradual a lo largo del siglo XIX como consecuencia de diferentes acuerdos internacionales. Por ejemplo, los países avanzan en el plano de la homologación de los sistemas de pesos y medidas, un aspecto importante a la hora de favorecer los tratos comerciales entre lugares distantes. Además, un número creciente de países va incorporándose a lo largo del siglo XIX al patrón oro, un sistema monetario internacional en el que las diferentes monedas nacionales mantienen un tipo de cambio fijo con respecto a la libra esterlina (la moneda líder del sistema), que a su vez mantiene una paridad fija con el oro (el soporte del sistema, que respalda la emisión de moneda por parte de los gobiernos nacionales). Aunque no todos los países se incorporan al sistema, y aunque no todos cumplirán fielmente sus reglas, el patrón oro reduce la incertidumbre asociada a los intercambios comerciales entre países con divisas diferentes. Finalmente, también las políticas comerciales favorecen la expansión del comercio. Gran Bretaña, la economía líder, apuesta por una política librecambista, abriendo su mercado a las importaciones extranjeras. Esta decisión abre un intervalo, que cubrirá aproximadamente el tercer cuarto del siglo XIX, en el que la mayor parte de países suavizan sus medidas proteccionistas. Incluso cuando, en las décadas previas a la Primera Guerra Mundial, se produzca un nuevo giro hacia el proteccionismo, algunos de los países que liderarán tal giro (como Alemania) no dejarán de encontrarse entre los exportadores más dinámicos del periodo.

Hasta aquí el comercio entre socios pertenecientes a países independientes entre sí. Ahora bien, la integración comercial del siglo XIX también recibe impulso como consecuencia de la intensificación del imperialismo europeo. Durante el periodo preindustrial, la expansión europea en África y Asia, basada en su superioridad marítima, se ha limitado a la formación de colonias en las zonas costeras. A raíz de la industrialización, los europeos ganan la capacidad militar para adentrarse con éxito en el interior de ambos continentes. También va mejorando su capacidad científica y médica para enfrentarse a las temibles enfermedades que son habituales en los mismos, especialmente en áreas tropicales. Si a ello añadimos el hecho de que la revolución de los transportes aumenta el rendimiento económico esperado de las expediciones coloniales (al reducir el coste de las operaciones de transporte dentro de la colonia, vía ferrocarril, y entre la colonia y la metrópolis, vía marítima) y que no



pocos gobernantes optan por posicionar el imperialismo como un activo de prestigio nacional ante sus ciudadanos, obtenemos que, durante las décadas previas a la Primera Guerra Mundial, la carrera imperialista se acelera hasta alcanzar niveles nunca vistos con anterioridad. El imperio británico tiene amplias posesiones en América, África, Oceanía y, de manera muy significativa, Asia, donde destaca la incorporación de toda la India a su dominio. Junto a metrópolis tradicionales, como Francia u Holanda, la carrera imperialista implica también a países sin apenas tradición en este sentido, como Alemania, Bélgica, Italia o, fuera de Europa, Japón, que comienza a apuntar hacia la formación de un imperio en Asia oriental. El modo en que las potencias europeas se reparten lo que queda de África en la conferencia de Berlín (1884-1885) es ilustrativo de esta otra cara de la integración internacional. Incluso a pesar de la independencia de las repúblicas latinoamericanas durante las primeras décadas del siglo XIX, la presión imperialista se intensifica fuertemente a escala global. Lógicamente, esto también contribuye a expandir el comercio internacional.

Por su parte, el movimiento internacional de factores productivos también alcanza una intensidad sin precedentes a lo largo del siglo XIX. Los movimientos migratorios no paran de crecer hasta la Primera Guerra Mundial: en primer lugar, una oleada de europeos del norte (especialmente, británicos e irlandeses) dirigiéndose hacia “nuevos países occidentales”, en especial Estados Unidos; más adelante, conforme se entra en la segunda mitad del siglo XIX, nuevas oleadas con orígenes y destinos más diversificados, ya que se incorporan los países del sur de Europa (especialmente Italia) a los primeros y América Latina a los segundos. Además, a lo largo del siglo XIX América también recibe un volumen creciente de inmigrantes provenientes de China y el sudeste asiático. El capital también se mueve: lo hace a través de inversiones internacionales. Los inversores se localizan en los países más desarrollados y canalizan sus capitales hacia sectores emergentes (como la minería o el ferrocarril) de países inicialmente menos desarrollados; de manera alternativa, también invierten sus capitales en la compra de deuda pública de los gobiernos de estos países. Los inversores británicos son muy activos en Estados Unidos y América Latina, mientras que los franceses inyectan grandes cantidades de capital en la periferia europea (España, el Imperio austro-húngaro, Rusia). Ambos grupos, los

inversores británicos y los inversores franceses, realizarán más de la mitad de las inversiones internacionales en el mundo de comienzos del siglo XX.

Lo que mueve a los emigrantes y a los inversores internacionales es básicamente lo mismo: el deseo de extraer de sus factores productivos (mano de obra, en el primer caso; capital, en el segundo) un rendimiento más elevado del que pueden obtener en sus propios países. Para amplios segmentos de la población europea, América ofrece grandes oportunidades: la abundancia relativa de tierra hace más fácil acceder a una explotación grande, mientras que la escasez relativa de mano de obra (la otra cara de la misma moneda) obliga a los empresarios a pagar salarios relativamente altos. Esto contrasta con la precariedad de las explotaciones de muchos campesinos europeos, por no hablar de la persistencia de hambrunas y crisis de subsistencias en Europa hasta bien entrado el siglo XIX. (El ejemplo más tristemente célebre será la devastadora hambruna irlandesa de mediados de siglo.) También contrasta con algunas de las tensiones sociales generadas por la industrialización europea, como la crisis de los artesanos tradicionales (a manos de las producciones fabriles mecanizadas) o la deficiente calidad de vida de los obreros ingleses durante la primera fase de la revolución industrial (que estudiaremos más adelante). En el caso de los inversores internacionales, su posición es (por supuesto) mucho más acomodada, pero sus capitales siguen la misma motivación que los emigrantes: obtener un mayor rendimiento económico. En países menos industrializados, como es Estados Unidos en un primer momento, como son los latinoamericanos, como son los de la periferia europea, la escasez de capital hace que determinadas inversiones (por ejemplo, en la construcción de líneas férreas) puedan ser más lucrativas que en países avanzados en los que el mercado está ya relativamente saturado. Algo similar ocurre con la explotación de recursos minerales estratégicos (como el plomo español, por poner un ejemplo), o con el préstamo de capitales a gobiernos débiles y endeudados en América Latina u Oriente Medio.

Si estas diferencias entre países crean el potencial para la emigración y las inversiones internacionales, la tecnología y la política son decisivas para hacer dicho potencial efectivo. La tecnología del transporte abarata decisivamente el coste de los movimientos migratorios transoceánicos, mientras que la tecnología de las comunicaciones aumenta la seguridad de los inversores

internacionales, al proporcionarles con rapidez noticias sobre los países en que depositan sus capitales (permitiéndoles así un mayor margen de maniobra para reaccionar ante eventos desfavorables). El patrón oro, por su parte, reduce la incertidumbre a que se enfrentan los inversores extranjeros. Paralelamente, numerosos gobiernos en América y Oceanía desarrollan auténticas campañas de captación de inmigrantes, intentando reducir los costes monetarios e informativos del desplazamiento.

El resultado de todos estos cambios en el comercio, la inversión y las migraciones no desemboca aún en la formación de una economía global. Para cuando en 1914 estalla la Primera Guerra Mundial, la mayor parte del mundo ha pasado a estar más integrado que nunca antes y esta integración afecta además a sectores básicos, como la agricultura cerealista. Con respecto a un siglo atrás, se ha reducido la proporción de personas en el mundo cuya vida económica transcurre con independencia de las dinámicas internacionales. También se ha ampliado el ámbito en que se despliegan dichas dinámicas, yendo más allá de los bienes exóticos o de lujo. Son grandes cambios que prefiguran lo que, más adelante, va a ser la formación de una economía global como la del presente. Sin embargo, a la altura de 1914 la integración económica internacional es mucho menor de lo que ha llegado a ser en nuestros días. Las conexiones comerciales no son tan densas, los movimientos de capital están concentrados en un grupo pequeño de sectores y los flujos migratorios no son tan intensos. Las dinámicas internacionales aún no condicionan con tanta fuerza como en el tiempo presente las trayectorias de unos y otros países, o las vidas económicas de las personas que viven en ellos.

## **Capítulo 6**

### **LOS RESULTADOS DE LA INDUSTRIALIZACIÓN**

¿Qué resultados económicos y sociales producen las rupturas estudiadas en el capítulo anterior? Este capítulo se centra en el ámbito de los países occidentales, que son aquellos en los que las transformaciones tienen lugar de manera más intensa. Dejamos para el tercer y último capítulo del bloque la historia socioeconómica del mundo no occidental.

En el capítulo 2 aprendimos que es ahora, durante el siglo XIX largo, cuando se produce el gran punto de inflexión en la tendencia del crecimiento económico: del estancamiento hasta ahora habitual se pasará a una expansión que, sin perjuicio de diferentes ritmos y coyunturas según los periodos y países, comenzará a alejarnos definitivamente del pasado. No es ninguna exageración afirmar que, desde el punto de vista del crecimiento, se progresará mucho más durante el siglo XIX largo que en todos los periodos previos de la historia de la humanidad juntos. Llega el momento de examinar a fondo este formidable cambio de tendencia. Para ello, vamos a estudiar en un primer apartado los rasgos generales del crecimiento económico occidental. A continuación, en el segundo apartado apreciaremos la diversidad de trayectorias que podemos encontrar dentro de Occidente: el liderazgo inicial británico, la amenaza que Alemania y Estados Unidos plantean al mismo, y el atraso relativo de países periféricos como España.

En el capítulo 2 también aprendimos que los resultados sociales de las economías occidentales tardaron bastante más en mejorar que los resultados puramente macroeconómicos. En el tercer y último apartado de este capítulo estudiaremos a fondo por qué, analizando la evolución de la desigualdad y las pautas de consumo durante el siglo XIX largo.

## **LA ACELERACIÓN DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO OCCIDENTAL**

La economía europea está prácticamente estancada hasta finales del siglo XVIII, pero logra crecer a un ritmo apreciable durante el siglo XIX largo. Se trata de un crecimiento no muy rápido para los estándares del presente, para los que variaciones del PIB per cápita inferiores al 1 por ciento anual prácticamente se consideran ya una recesión. Sin embargo, se trata de un cambio de tendencia claro con respecto al pasado. Además, estamos por primera vez ante un crecimiento que, alcanzando una magnitud apreciable, logra sostenerse a lo largo del tiempo. También las sociedades preindustriales, al fin y al cabo, habían logrado ciertos brotes de crecimiento en uno u otro momento; sin embargo, no habían sido capaces de sostenerlos en el tiempo. No es que el siglo XIX largo carezca de sus propias crisis, pero estas no llegan a poner en peligro los avances logrados durante las fases alcistas del ciclo económico. Occidente se adentra así por una senda completamente novedosa en la historia de la humanidad. Sobra decir que hacia 1914 sus sociedades disfrutaban de niveles de PIB per cápita superiores a cualesquiera otros registrados a lo largo de la historia. En realidad, durante el siglo XIX largo, el PIB per cápita ha crecido más que en toda la historia previa junta.

Los determinantes próximos de este formidable episodio de crecimiento parecen claros. El motor del crecimiento económico es el crecimiento de la productividad de la mano de obra: el trabajador europeo de 1914 es mucho más productivo que el de 1780. La población trabajadora aumenta durante este siglo largo, pero la cantidad de bienes y servicios producidos por esta aumenta de manera mucho más rápida. Dentro de cada sector de la economía, la productividad de los trabajadores aumenta. Además, está produciéndose un trasvase de mano de obra desde los sectores de productividad baja, como la agricultura, hacia otros de productividad alta, como la industria. Ambas dinámicas, el aumento de la productividad en todos los sectores y el trasvase de trabajadores hacia los sectores de productividad alta, hacen posible un aumento sin precedentes de la productividad de la mano de obra en Europa y Norteamérica.

Pero, ¿por qué aumenta la productividad? Entramos entonces en un análisis de los determinantes del crecimiento económico. Para ello, vamos a

combinar tres teorías del crecimiento. La primera es la teoría de las revoluciones tecnológicas de Joseph Schumpeter, que estudiamos en el capítulo 1. La segunda es la teoría basada en las ganancias de eficiencia, que asociamos a Adam Smith y también estudiamos ya en el capítulo 1. Completamos ahora estas dos teorías con la visión de Albert Hirschman, que subraya la importancia de las sinergias entre los diferentes sectores de la economía. Para Hirschman, el crecimiento económico procede a menudo de manera desequilibrada: unos pocos sectores son los motores del crecimiento, mientras que otros continúan envueltos en una dinámica más tradicional. Sin embargo, continúa Hirschman, el avance de los sectores motrices va generando diversos estímulos para el desarrollo del resto de sectores. Por ejemplo, el crecimiento en el sector motriz puede aumentar la demanda de determinadas materias primas u otros factores productivos que le son necesarios. También puede estimular el crecimiento de aquellos sectores que utilizan sus producciones como factor productivo para sus propios procesos. Igualmente, al mejorar el ingreso de sus empresarios y trabajadores, puede generar una mayor demanda por parte de estos de todo tipo de bienes de consumo producidos por otros sectores. Cuando los sectores no motrices aprovechan estos impulsos, nos encontramos ante lo que Hirschman llama enlaces o encadenamientos. Los tres ejemplos que acabamos de poner serían enlaces hacia atrás, enlaces hacia delante y enlaces de consumo, respectivamente. Como las revoluciones tecnológicas de Schumpeter o las ganancias de eficiencia de Smith, los enlaces de Hirschman pueden llegar a materializarse o no.

El crecimiento económico occidental durante el siglo XIX largo se explica bien combinando estas distintas teorías. Por todas partes, desde Gran Bretaña como pionera hasta los países de industrialización tardía de la periferia europea (como Rusia), la base del crecimiento son las dos revoluciones tecnológicas que hemos estudiado en el capítulo anterior. La primera de ellas está basada en el binomio carbón-vapor y sus innovaciones se despliegan en sectores como el textil, la producción de hierro o el ferrocarril. Este ciclo tecnológico abarca el periodo 1780-1890, aproximadamente, pero la mayor parte de innovaciones clave tienen lugar durante su primera mitad, hasta 1830. Más adelante, hacia 1890 comienza a ser manifiesta una segunda revolución tecnológica, cuyo pleno despliegue no se completará hasta aproximadamente 1970. A la altura de 1914,

sin embargo, algunos de sus rasgos están bien perfilados ya: la incorporación de la electricidad a la base energética y las innovaciones vanguardistas en sectores como la producción de acero y la industria química.

Estas dos revoluciones tecnológicas son fundamentales para el crecimiento porque permiten a las economías occidentales expandir sustancialmente su potencial productivo. Antes de finales del siglo XVIII, la productividad de los trabajadores se veía muy condicionada por la dependencia de fuentes de energía orgánicas y por el carácter rudimentario de la tecnología. Ambas restricciones saltan por los aires durante el siglo XIX largo. El binomio carbón-vapor, primero, y la electricidad, después, van a poner en manos de cada trabajador una cantidad de energía muy superior a la que era posible bajo condiciones orgánicas. También, por cierto, van a hacer posible que esta energía esté disponible a discreción, como uno más de los factores productivos de la empresa, evitando a esta la necesidad de insertarse trabajosa e inciertamente en los ciclos del mundo natural. Por su parte, esta energía va a servir de base para la creación de todo tipo de máquinas que permiten sustituir trabajo humano o, en ocasiones, realizar tareas que excedían la capacidad del trabajo humano. En consecuencia, una misma dosis de esfuerzo humano pasará a ser capaz de producir una cantidad mucho mayor de bienes que antes de la mecanización.

Sin embargo, por su propia naturaleza, estas revoluciones tecnológicas están concentradas fundamentalmente en unos pocos sectores, mientras el resto continúan sumidos en un marco más tradicional. Es cierto que estos sectores generan un efecto de atracción sobre la mano de obra del resto, que de ese modo tiende a abandonar las actividades de productividad baja y a fluir hacia las de productividad alta. Así, por primera vez presenciamos, primero en Gran Bretaña y más adelante en el resto de Occidente, movimientos migratorios campo-ciudad de gran magnitud. Con todo, los sectores revolucionados están muy lejos de poder acoger a toda la mano de obra que se encuentra empleada en los sectores tradicionales. Ahí es donde entramos en contacto con una segunda clave, menos glamurosa que las revoluciones tecnológicas pero igual de decisiva, del crecimiento económico occidental: las ganancias de eficiencia de los sectores tradicionales y, más ampliamente, los enlaces entre los distintos sectores de estas economías en vías de industrialización.

Pocos sectores ilustran esto de manera tan elocuente, por su importancia económica y social, como el sistema alimentario: el conjunto de actividades agrarias, industriales y de servicios encaminadas a producir y comercializar alimentos. Durante la mayor parte de nuestro periodo, el sistema alimentario evoluciona dentro de un marco tecnológico bastante tradicional. La agricultura continúa siendo una actividad de base orgánica, marcada por los ciclos naturales y biológicos, y en la que la productividad de la mano de obra viene muy condicionada por lo rudimentario de las técnicas y conocimientos. Solo hacia el final de nuestro periodo comienzan a surgir innovaciones industriales encaminadas a mecanizar las labores agrarias y potenciar artificialmente la fertilidad del suelo, y aún estas se difunden de manera desigual en unos y otros países occidentales. Las producciones agrarias, por su parte, son procesadas por pequeñas industrias de transformación alimentaria que, en gran medida, se mantienen al margen de las revoluciones tecnológicas. Cuando menos, téngase en cuenta que ninguna rama alimentaria acoge innovaciones de vanguardia en la primera revolución tecnológica o en la segunda. Tampoco encontramos tales innovaciones en la mayor parte de actividades de servicios involucradas en la comercialización de alimentos, por ejemplo en las tiendas y establecimientos que venden alimentos al por menor a los consumidores.

El modo en que esta situación podría a priori amenazar el crecimiento del conjunto de la economía es claro. Para empezar, una proporción considerable de mano de obra se emplea en estas actividades de baja productividad, limitando así la capacidad de crecimiento de la productividad del conjunto de la economía. Además, el sistema alimentario tiene una importancia estratégica, ya que no es posible que el crecimiento de las economías nacionales continúe durante largo tiempo si presenta una naturaleza extremadamente desequilibrada que deja fuera al sistema alimentario. La escasez de comida podría acabar bloqueando el crecimiento basado en las revoluciones tecnológicas industriales, al provocar alzas de tal magnitud en los precios alimentarios que las empresas industriales se verían obligadas a pagar salarios inasumibles para continuar abasteciéndose de mano de obra.

En cambio, el sistema alimentario europeo responde razonablemente bien a este desafío. Su crecimiento es más lento que el de los sectores motrices, sus trabajadores persistentemente menos productivos y (como veremos más



adelante en este capítulo) no faltan situaciones críticas en las que la escasez alimentaria se convierte en fuente de tensión social en no pocas ciudades europeas. Pero, en términos generales, el sistema alimentario es capaz de aprovechar los estímulos que surgen desde los sectores motrices. Entre estos, a continuación destacamos especialmente el enlace de consumo.

El crecimiento del sector industrial está generando una demanda creciente de alimentos por parte de los habitantes de las ciudades y esto va a tener un efecto notable sobre la dinámica del sector agrario. El tirón de la demanda urbana permite a no pocos agricultores aumentar su productividad a través de la adopción de estrategias más especializadas. Donde antes debían diversificar sus producciones, ahora pueden centrarse en solo aquellas en las que son más productivos. Donde antes debían ante todo apostar por la seguridad de producir un poco de todo (en parte para su autoconsumo, en parte para la venta en unos inciertos mercados), ahora pueden apostar por el mayor beneficio que se deriva de especializarse en unas pocas producciones. Por ejemplo, cada vez más agricultores en los entornos de las ciudades comienzan a especializarse en la producción de carne y leche con vistas a su venta a los consumidores urbanos, abandonando la producción de cereales o la ganadería porcina, que hasta entonces les han venido permitiendo reducir riesgos. Ahora, sin embargo, los ingresos por la venta de carne o leche pasan a ser más altos y menos fluctuantes, y en consecuencia es posible abastecerse de (por ejemplo) pan comprándolo en el mercado. En otras ocasiones, lo que el tirón de la demanda urbana permite es que los agricultores se especialicen en cultivos más intensivos, como las frutas y verduras, que también terminarán ofreciendo unos mayores ingresos. En otras, finalmente, la especialización puede tener lugar en los propios cereales que sirven de base a la dieta tanto en el campo como en la ciudad, pero en este caso ya de manera concentrada en aquellas regiones con unas mejores condiciones de suelo, clima y situación geográfica.

El progreso de la agricultura europea durante la mayor parte de nuestro periodo ilustra bien la idea de Smith de cómo unos mercados más grandes pueden permitir que las economías ganen en eficiencia a través de una mayor división del trabajo y una mayor especialización. También la intuición de Hirschman de que no es necesario que todos los sectores avancen a la vez, sino que es suficiente con que los sectores motrices generen estímulos y que el resto

de sectores sean capaces de aprovecharlos. Se trata de visiones que podemos extrapolar al conjunto de la economía occidental durante este periodo: una parte de la misma vive una extraordinaria revolución tecnológica, mientras que la otra parte actúa como complemento sobre bases más tradicionales. Es dudoso que, sin tal complemento, el crecimiento de conjunto de la economía occidental hubiera podido persistir durante tanto tiempo como lo hizo.

Cuando reflexionamos sobre los factores que hicieron posible esta buena respuesta a los estímulos del sistema alimentario y otras ramas tradicionales de la economía, hay dos que parecen clave. El primero de ellos es la formación de sociedades de mercado. Las regulaciones del Antiguo Régimen habrían dificultado la transmisión de los impulsos de los sectores motrices hacia los sectores complementarios. El establecimiento de precios máximos para el grano, por ejemplo, habría desincentivado que más agricultores cultivaran grano cuando la demanda del mismo comenzaba a superar a la oferta. En algunos casos (no en todos), los viejos sistemas de derechos compartidos sobre la tierra podrían haber obstaculizado los procesos de especialización individual en unos pocos productos agrarios, al estar mejor adaptados a una estrategia comunitaria de búsqueda de la seguridad alimentaria local y la estabilidad social. En las ciudades, por su parte, los gremios podrían haber bloqueado la adopción de respuestas rápidas por parte de artesanos/empresarios individuales con objeto de materializar enlaces hacia delante o hacia atrás con los sectores motrices, sobre todo si tales respuestas no eran factibles para una mayoría de miembros del gremio. Esta lógica comunitaria del Antiguo Régimen, no carente de sentido en el marco de una economía estancada, va a ser reemplazada por una lógica individualista y liberal, que va a permitir aprovechar en mayor medida los impulsos de crecimiento derivados de las revoluciones tecnológicas.

Es probable, además, que las propias revoluciones tecnológicas hayan sido favorecidas por la formación de sociedades de mercado. Al promover una organización económica basada en los mercados, la propiedad privada y la búsqueda del beneficio, la sociedad de mercado va a convertirse en un medio propicio para el surgimiento de empresarios innovadores. Además de ofrecer mayores incentivos al comportamiento emprendedor, la formación de sociedades de mercado va a ir aparejada a un nuevo clima intelectual y cultural, más receptivo ante la ciencia y la investigación empírica. Todo ello hace que,

como desarrollaremos más adelante para el caso británico, debemos posicionar las revoluciones tecnológicas del siglo XIX en relación a los grandes cambios institucionales que tienen lugar durante el periodo.

Regresemos a nuestra discusión sobre las claves de la capacidad de respuesta de los sectores complementarios. Hemos presentado el impacto del cambio institucional, pero debemos considerar también un segundo factor clave: el ferrocarril. Con cierta exageración hemos presentado un sistema alimentario al margen de las revoluciones tecnológicas. Sin embargo, incluso aunque es solo en las décadas previas a la Primera Guerra Mundial cuando comienzan a registrarse innovaciones de primer orden en el sector agrario, lo cierto es que desde la década de 1830 el terremoto provocado por la revolución tecnológica está comenzando a llegar al mundo agrario a través del ferrocarril. El ferrocarril permite integrar mercados locales y regionales que hasta ese momento se mantenían aislados entre sí como consecuencia de los altos costes de transporte. Los procesos de especialización agraria que hemos identificado más arriba como una de las claves del aumento de la productividad se construyen en no pocos casos sobre la base del acceso a un ferrocarril que permite que las producciones agrarias alcancen de manera más rápida y barata los mercados urbanos. Aunque no haya una revolución tecnológica dentro del sector agrario, la llegada del ferrocarril impulsa una mayor especialización de las diferentes zonas agrarias de los países en aquellas producciones para las que disponen de algún tipo de ventaja. La innovación schumpeteriana que ya en sí mismo supone el ferrocarril induce procesos smithianos de ganancia de eficiencia en otras partes más tradicionales de la economía.

Las revoluciones tecnológicas, las ganancias de eficiencia y las sinergias entre distintos sectores explican el cambio de tendencia del crecimiento occidental. Pero esto no quiere decir que dicho crecimiento no comience ya a manifestar algo que marcará la historia económica del siglo XX: su carácter cíclico. El estancamiento de tipo antiguo ha quedado atrás, pero ahora sobrevienen fases durante las cuales el crecimiento de tipo moderno se desacelera o incluso puede llegar a detenerse. Estas fases bajistas no llegan a poner en peligro los progresos logrados durante las fases alcistas, más largas y contundentes. Con todo, merece la pena que vayamos familiarizándonos con ellas. Durante el siglo XIX largo, la más importante (sobre todo en Europa) es la

que en su época, entre aproximadamente 1870 y 1890, se llama la “gran depresión”.

El detonante inmediato de la gran depresión europea de finales del siglo XIX es la incorporación de competidores americanos a los mercados europeos de cereal. Por primera vez en la historia, la difusión del barco de vapor para viajes transoceánicos hace posible que los productos agrarios básicos, cuyo precio es bastante bajo en relación a su peso, puedan ser comerciados de manera rentable a larga distancia. Esto ofrece a las economías occidentales la posibilidad de especializarse aún más intensamente en su vanguardista sector industrial, dejando para otras zonas del mundo con mayor abundancia de tierra la producción de cereales y otros bienes básicos. ¿No se trataría, al fin y al cabo, de un nuevo movimiento smithiano hacia una mayor eficiencia? En teoría, sí; pero, en la práctica, es necesario que los agricultores europeos desplazados por la competencia americana puedan ser reocupados en otros sectores. En el corto plazo, en una mayoría de países no está nada claro que esto pueda ser así. Muchas explotaciones agrarias entran en crisis y se abre una fase de depresión para las agriculturas europeas, cuya lenta reorientación hacia una mayor productividad se ve amenazada por la competencia extranjera.

Junto a este shock internacional, la gran depresión tiene también unas causas de más largo plazo. El ciclo tecnológico de la primera revolución industrial está agotado. Se ha consumado la modernización de sectores como el textil y la producción de hierro, y se han construido ya la mayor parte de lo que aún hoy son las principales líneas del tendido ferroviario de los distintos países. Además, la senda de cambio agrario emprendida en las décadas previas manifiesta sus límites. Más allá del doloroso shock que supone la competencia extranjera, en no pocas regiones de Europa los agricultores llevan tiempo presionando peligrosamente las capacidades de sus respectivos ecosistemas. Movidos por los nuevos incentivos creados por la sociedad de mercado, al calor también de la destrucción de los sistemas tradicionales de derechos compartidos, muchos agricultores están intensificando sus prácticas de un modo que, si bien ha podido ser económicamente rentable a corto plazo, comienza a causar problemas de reposición de la fertilidad del suelo a medio plazo. Esto, y no solo las dificultades causadas por la competencia extranjera, también causa la gran depresión de la agricultura europea.

Con todo, hacia 1890 el crecimiento económico europeo está volviendo a tomar impulso. Brota una segunda revolución tecnológica, basada en nuevas fuentes de energía, nuevos sectores motrices y un nuevo tipo de capitalismo; una revolución tecnológica que, además, permitirá vencer los límites físicos a que venían enfrentándose los agricultores orgánicos. La mayor parte de países adoptarán medidas proteccionistas para impedir una destrucción masiva de explotaciones agrarias a manos de la competencia internacional. Los agricultores aprovecharán este proteccionismo para recuperar rentabilidad relanzando sus procesos de especialización en unos pocos productos, especialmente los de origen ganadero. La llamada gran depresión ha terminado.

## **LIDERAZGOS, CONVERGENCIAS Y DIVERGENCIAS**

Hasta ahora hemos analizado el crecimiento de la economía occidental considerada como un todo, pero lógicamente existen diferencias entre unos y otros países. Hasta ahora hemos hablado de Occidente en general, pero lo cierto es que la primera revolución tecnológica fue durante largo tiempo un asunto casi exclusivamente británico. En la década de 1780 brota dicha revolución en suelo inglés, pero, todavía una generación después (cuando concluyen las guerras napoleónicas en 1815), la industrialización prácticamente no se ha difundido al resto del continente europeo. Y, si avanzamos una generación más y nos situamos hacia 1850, no se atisban aún amenazas a ese liderazgo británico, claro y asentado. Sin duda, es Gran Bretaña la economía que abre el camino y cuyo progreso desbroza la senda por la que más adelante podrán adentrarse otras economías.

El liderazgo británico se debe a que es allí donde primero se reúnen condiciones adecuadas para el crecimiento económico sostenido. Para empezar, nos encontramos ante lo que originalmente es una economía orgánica avanzada, es decir, una economía que ha combinado modestos progresos en agricultura, manufactura y comercio para aproximarse sustancialmente a su techo productivo bajo condiciones orgánicas. Gran Bretaña en 1780 no parte de cero: es una economía que lleva décadas recogiendo ganancias smithianas de eficiencia y sinergias entre sus distintos sectores de corte tradicional. Este

crecimiento tradicional va a continuar siendo importante a nivel macroeconómico después de 1780. La agricultura, por ejemplo, va a responder vigorosamente a los estímulos derivados de la industrialización, en especial la mayor demanda urbana de alimentos. Los agricultores ingleses van a continuar con la estrategia que vienen afinando desde el siglo XVII: intensificar sus prácticas mediante el cultivo de plantas forrajeras, las sinergias entre cultivos y ganadería, y la reducción del barbecho. También van a continuar especializándose en aquellas producciones para las que, en función de suelo, clima o posición geográfica, se encuentran mejor preparados.

No pocos sectores manufactureros nos muestran la misma historia: al otro lado de la revolución tecnológica del textil y el hierro, otras manufacturas como las de alimentación y confección, continúan organizándose de manera tradicional mediante talleres de pequeña dimensión o sistemas domiciliarios. Sin embargo, aunque estos sectores no lideran el gran cambio, sí contribuyen eficazmente a complementarlo, aprovechando los estímulos derivados de una mayor demanda por parte de los consumidores.

Lo que estos casos nos muestran es una sociedad que cuenta con un tejido empresarial capaz de leer bien las señales de los mercados y aprovechar las oportunidades que van abriéndose. En este sentido, la Gran Bretaña de 1780 cuenta con unas capacidades empresariales mejor formadas que otros países europeos. Mientras otros países continúan sumidos en alguna versión del Antiguo Régimen, Inglaterra ha roto con él a finales del siglo XVII y viene siendo desde entonces una sociedad de mercado. Esta positiva trayectoria del periodo preindustrial contribuye a que Gran Bretaña lidere el crecimiento económico del siglo XIX largo.

Pero, por otro lado, el tipo de crecimiento de corte tradicional no habría podido mantenerse por sí solo durante largo tiempo en caso de no haberse visto acompañado por una revolución tecnológica que expandiera el potencial productivo de la economía británica. Al fin y al cabo, otras economías orgánicas avanzadas como Holanda o el Bajo Yangzi en China se han estancado durante el siglo XVIII y parte del XIX. Han alcanzado su potencial bajo condiciones orgánicas, pero son incapaces de ir más allá. Gran Bretaña sí lo será: ¿por qué? En primer lugar, una diferencia clave entre Gran Bretaña, por un lado, y Holanda o el Bajo Yangzi, por el otro, es que aquella dispone de una buena dotación de

carbón. Romper con las restricciones de la economía orgánica requiere una cierta abundancia de combustibles fósiles y, en esta época de (recordémoslo) transporte caro antes del ferrocarril y el barco de vapor, no es factible que las economías orgánicas avanzadas se abastezcan masivamente de carbón traído de otros países (en el caso de Europa) u otras regiones (en el caso de China). Nos hallamos ante una diferencia clave entre Europa y China: Europa tiene la suerte de que al menos una de sus economías orgánicas avanzadas está asentada sobre grandes yacimientos de carbón que serán útiles para prolongar el crecimiento más adelante, mientras que el carbón chino se encuentra prohibitivamente alejado de la región en que se ha conformado una economía orgánica avanzada.

Pero el liderazgo tecnológico británico no se basa solo (ni quizá primordialmente) en los recursos naturales, sino sobre todo en causas de tipo social. Las capacidades empresariales acumuladas durante el tramo final del periodo preindustrial son importantes para que ahora pueda surgir una nueva generación de emprendedores que persiguen innovaciones radicales. Estas capacidades se desarrollan y fortalecen dentro de un medio social y cultural favorable. Como ya hemos estudiado, la temprana transición británica a una sociedad de mercado mejora los incentivos al comportamiento emprendedor e innovador. Pero, además y sobre todo, en la sociedad británica ha ido calando una cultura de la investigación y experimentación empíricas. Ya en el siglo XVII figuras clave como Isaac Newton, en el plano científico, y Francis Bacon, en el plano filosófico, han sentado las bases de esta cultura: nos han movido a observar más cuidadosamente la evidencia empírica con la esperanza de encontrar a partir de ahí las leyes que rigen los fenómenos naturales (y quizá también los sociales). Durante el siglo XVIII brotan en Gran Bretaña diversas sociedades científicas y divulgativas cuyo objeto es difundir los avances científicos y sus posibles aplicaciones prácticas al ámbito de la agricultura o la manufactura.

Es en este ambiente, mucho más propicio que el de otros países europeos, en el que van a surgir los innovadores de la primera revolución tecnológica. Se trata de emprendedores que, por lo general, tienen una formación común, no particularmente sofisticada, pero que están dotados de una gran ambición para superar problemas prácticos por medio del conocimiento y

procedimientos de ensayo y error. Además, no solo van a ser innovadores en lo tecnológico, sino también en lo organizativo. Sin duda, otra de las claves del éxito británico estriba en la capacidad de sus empresarios para apostar por nuevos modelos empresariales, en particular la fábrica, así como en la capacidad de sus trabajadores para (pese a los fuertes conflictos, que conoceremos) adaptarse a una nueva disciplina laboral y una nueva manera de organizar el trabajo. Solo en el contexto de la fábrica podía triunfar la primera revolución tecnológica.

¿Cuál fue el papel del Estado en el liderazgo británico? ¿Se limitó a crear una sociedad de mercado y esperar a que fueran surgiendo estos distintos efectos positivos? No exactamente: más bien encontramos un Estado que, si bien promueve los mercados libres y la competencia dentro de sus fronteras, se muestra más ambiguo en lo que se refiere a trasladar estas ideas al plano internacional. Sobre todo en el periodo previo a la revolución tecnológica, el Estado británico ha desarrollado políticas proteccionistas que han protegido a las manufacturas inglesas de competidores más sofisticados, por ejemplo los artesanos indios. Sin esa protección inicial, puede que la economía orgánica avanzada no hubiera avanzado tanto y, sobre todo, puede que no se hubieran fortalecido tanto las capacidades empresariales del país y que la posterior revolución tecnológica hubiera tenido lugar de manera más tardía o débil.

Es probable que la política británica de promoción del colonialismo también favorezca esta acumulación de capacidades empresariales, al estimular la actividad en sectores como la construcción naval, la navegación marítima y las finanzas. Además, el colonialismo contribuye a que, en los inicios de la industrialización, los consumidores británicos accedan a alimentos que refuerzan su ingesta calórica, como por ejemplo el azúcar que llega desde las islas caribeñas. De ese modo, la tensión entre una industria revolucionada y una agricultura de corte más tradicional también puede ser llevada más lejos de lo que habría sido el caso si esos canales de importación de alimentos no hubieran estado disponibles. De hecho, conforme avanza el siglo XIX largo, la presión de los empresarios industriales va a hacer que Gran Bretaña suavice sus barreras proteccionistas y, hacia mediados del periodo, las elimine definitivamente. Gran Bretaña se convertirá así en un país librecambista, que importa grandes cantidades de productos agrarios para, de ese modo, continuar transfiriendo cada vez más recursos propios (más capital, más mano de obra) al sector



industrial que actúa como motor de su crecimiento económico. En otras palabras: es el liderazgo británico lo que termina induciendo su opción por el libremercado, y no a la inversa.

La imagen que hemos trazado de la economía británica como un caso en el que se arrastran inercias favorables desde antes incluso de la revolución tecnológica podría generar la sensación de que, una vez conseguido el liderazgo, estas inercias se harían todavía más fuertes. Algo de eso hay, ya que (como hemos señalado), Gran Bretaña mantiene una clara posición de liderazgo durante la mayor parte del siglo XIX. Sin embargo, en las décadas previas a la Primera Guerra Mundial emergen dos grandes potencias industriales que van a amenazar el liderazgo británico y que, con el tiempo, entrados ya en el siglo XX, terminarán conformando economías industriales más dinámicas que la británica: se trata de Alemania y Estados Unidos.

El ascenso de Alemania y Estados Unidos durante la segunda mitad del siglo XIX largo tampoco parte de cero. Algunas regiones de lo que terminará siendo Alemania han experimentado una dinámica moderadamente positiva durante el periodo previo, combinando cierta intensificación de las prácticas agrarias con un cierto desarrollo de las manufacturas rurales. Por su parte, en el momento de su independencia en 1776, Estados Unidos cuenta con una región en la parte norte de la costa Este que se parece bastante a una economía orgánica avanzada. El Antiguo Régimen nunca ha existido allí, ya que los colonos británicos han creado una sociedad en gran medida organizada a través de mercados. La tierra es más abundante que en Europa y ha surgido una agricultura razonablemente productiva sobre la base de explotaciones familiares. Junto a ella va emergiendo un cierto tejido empresarial en la manufactura, el comercio y las finanzas. Son progresos modestos, dadas las restricciones tecnológicas en que se mueven todos ellos, pero identificamos sinergias positivas entre los mismos.

Durante la primera parte del siglo XIX largo, Alemania y Estados Unidos continúan registrando este tipo de crecimiento tradicional, que va recogiendo pequeñas ganancias de eficiencia y sinergias entre los sectores. De hecho, se abren nuevas oportunidades para un crecimiento así, que aún parece estar lejos de su techo. En Alemania se impulsa una unión aduanera entre los diferentes territorios de lo que hasta entonces apenas ha sido un país como tal. Esto

permite una mayor integración del mercado nacional, con la consiguiente especialización de cada región en aquellas producciones para las que se encuentra mejor dotada. En Estados Unidos, la independencia elimina una de las restricciones con que operaba su sociedad de mercado: la obligatoriedad de encauzar sus relaciones con el exterior a través de empresas británicas. El triunfo del Norte en la guerra civil de 1861-65 hará lo propio con otro resabio del pasado colonial del país: la persistencia de la esclavitud en las antiguas colonias del Sur del país. Además, Estados Unidos emprende a lo largo de todo el siglo un vigoroso proceso de expansión hacia el Oeste. La aniquilación o marginación de los pueblos indígenas permite a los anglosajones expandir sustancialmente la frontera del país, abriendo nuevas tierras al cultivo. Va a configurarse una división regional del trabajo en la que, mientras el Nordeste se especializará en industria, el Sur lo hará en cultivos tropicales para la exportación (en especial, el algodón) y el Oeste en cultivos para la alimentación doméstica (por ejemplo, trigo).

Para entonces, tanto Alemania como Estados Unidos están beneficiándose, además, de la absorción de la revolución tecnológica británica. A través de la recepción de técnicos británicos, a través (más tarde) de la compra de maquinaria industrial británica, comienza a surgir una base industrial moderna. Por otro lado, comienza a instalarse el tendido ferroviario, que tiene un formidable efecto de integración del mercado nacional en ambos países. Muy especialmente en el caso estadounidense, la expansión hacia el Oeste y el patrón ya referido de división regional del trabajo, fuente de ganancias de eficiencia, difícilmente podrían estar llegando tan lejos en ausencia del ferrocarril. La propia revolución industrial británica abre nuevas oportunidades de crecimiento a Estados Unidos, sobre todo a través de las exportaciones de algodón y la recepción de inversiones de origen británico.

Hasta aquí, sin embargo, la historia de un par de países que se incorporan con éxito al modelo de crecimiento registrado por primera vez en Gran Bretaña. También Francia, Bélgica o Suiza lo lograrán; incluso también, aunque sea de manera más débil, Italia, España, el Imperio austro-húngaro, Rusia, Canadá o Japón. Lo que hace verdaderamente extraordinario el caso de Alemania y Estados Unidos es que estos países van más allá y, en las décadas previas a la Primera Guerra Mundial, alumbrarán una segunda revolución tecnológica,

basada en innovaciones, sectores, empresas y políticas bien diferentes de las británicas. Es decir: no se tratará ya de simples imitadores de Gran Bretaña, sino de los países que van a definir un nuevo modelo de crecimiento, que dominará la economía mundial en el tramo final del siglo XIX y durante buena parte del siglo XX. La segunda revolución tecnológica, como sabemos, viene liderada por una nueva base energética y nuevos sectores innovadores. Esta nueva oleada de innovaciones se origina principalmente en empresas alemanas y estadounidenses, mientras Gran Bretaña no logra mantener su liderazgo.

Es a las empresas, por tanto, donde primero tenemos que mirar para explicar el éxito alemán y estadounidense. Se trata de empresas diferentes a las fábricas británicas. En los sectores más innovadores, encontramos grandes empresas gerenciales. El volumen de inversión movilizado por estas empresas es enorme, como también lo es la magnitud de su plantilla de empleados. Ello es así porque estas empresas se enfrentan, por la naturaleza misma de la actividad a la que se dedican (por ejemplo, la producción de acero), a unos elevados costes fijos: con independencia de si producen mucho o poco, deben realizar unos fuertes desembolsos iniciales en instalaciones y maquinaria. Esto, de hecho, crea incentivos para la formación de grandes empresas que, al trabajar con grandes tandas productivas, aprovechen lo que más tarde los economistas llamarán “economías de escala”: el coste medio (muy condicionado por los altos costes fijos iniciales) va cayendo conforme aumenta la producción de la fábrica.

Pero, si los empresarios alemanes y estadounidenses se lanzan a la construcción de estos gigantes, no es solo por una cuestión de escala. Es, también, porque vislumbran las ventajas de integrar en el seno de una misma empresa diferentes partes del proceso productivo. En lugar de apoyarse sobre cadenas que los conecten a diversos proveedores externos, cada vez más empresas optan por crear en su interior los más diversos departamentos y unidades productivas. Uno de los departamentos que resulta clave en este sentido es el de investigación y desarrollo: por primera vez las empresas pasan a contar con unidades diferenciadas en las que un equipo de trabajadores altamente cualificados se afana por aplicar nuevos principios científicos a la generación de innovaciones industriales. El entusiasta individualismo de los pioneros británicos comienza a ser sustituido por un esfuerzo colectivo y planificado en pos de la innovación.

Poner en marcha este tipo de empresas requiere romper con las prácticas de gestión y organización que hasta entonces parecían conducir al éxito. Requiere, por ejemplo, asumir que la propiedad de la empresa pasará a estar fragmentada en un gran número de accionistas y que la dirección deberá ser ocupada por directivos asalariados que sean capaces de combinar la capacitación empresarial con la tecnológica. También requiere asumir, en no pocos casos, que la financiación de la empresa dependerá de grandes préstamos concedidos a plazos largos por parte de bancos que confíen en el proyecto y que, probablemente, exigirán cierta presencia en los consejos directivos para tener cierto control sobre las grandes decisiones que deba tomar la empresa. Todo ello contrasta con el modelo británico de la primera revolución tecnológica, basado en emprendedores individuales que, sobre la base de una formación elemental, poseían la fábrica, tomaban por su cuenta la mayor parte de decisiones y se autofinanciaban a través de sus patrimonios previos o la reinversión de sus propios beneficios.

Estamos también ante un modelo diferente de integración de la mano de obra dentro del proceso productivo. Las grandes empresas alemanas y estadounidenses tienen un organigrama en el que podemos diferenciar sucesivos niveles jerárquicos, desde los directivos asalariados hasta los trabajadores no cualificados de las plantas, pasando por diversos gestores y capataces de nivel intermedio en las diferentes unidades de la empresa. Los trabajadores menos cualificados continúan participando tan poco en la definición del proceso productivo como en las fábricas británicas. Sin embargo, una capa sustancial de trabajadores intermedios asume ahora no solo la responsabilidad de coordinar a sus subordinados, sino también el reto de desplegar iniciativas que hagan más eficiente e innovador el proceso productivo. Si a esta capa sumamos los directivos de la empresa, encontramos que los asalariados se encuentran más integrados en el funcionamiento de la empresa de lo que ha sido el caso en la fábrica británica de comienzos de siglo.

Esta mayor integración aconseja que la mano de obra esté más formada. Las empresas asumen unos considerables gastos en la formación de sus trabajadores, pero en esta área comenzamos a ver también las claves políticas del éxito empresarial alemán y estadounidense. En ambos casos, se experimenta un formidable aumento del nivel educativo de la población. En

especial entre las generaciones más jóvenes, no solo se ha completado el proceso de alfabetización, sino que cada vez más personas cursan estudios de secundaria. Muchos de ellos les proporcionan la capacitación técnica necesaria para manejarse con solvencia en los sectores de la segunda revolución tecnológica, sin duda más complejos desde ese punto de vista que los de la primera. Podemos apreciar aquí la importancia de las políticas públicas que, en ambos países, destinan recursos crecientes al sistema educativo. Sin ese gasto público en educación, habría sido difícil que el tejido empresarial de ambos países pusiera en marcha planes tan revolucionarios como los que acabamos de conocer.

Las políticas públicas también son importantes en otro sentido. Tanto Alemania como Estados Unidos se apartan de las ideas librecambistas prevalecientes en Gran Bretaña y optan por políticas comerciales proteccionistas. Como teorizan Friedrich List o Alexander Hamilton en uno y otro país, el librecambismo es una buena opción para la economía líder, pero un cierto proteccionismo es preferible para las economías que pretenden converger desde atrás. Gracias al proteccionismo, las industrias nacientes de Alemania y Estados Unidos quedan en sus primeros pasos protegidas de la competencia británica. Esto gana tiempo para que construyan capacidades empresariales y laborales con las que más adelante serán capaces de competir por sí solas. De hecho, en el caso alemán el proteccionismo se combina con medidas encaminadas a promover las exportaciones, de tal modo que las empresas tengan incentivos a moverse más allá del mercado nacional.

A su vez, y para terminar con los modelos alemán y estadounidense, notemos una última diferencia con respecto al modelo británico. En aquellos, y muy especialmente en el estadounidense, el crecimiento se apoya sobre una demanda por parte de los consumidores nacionales que comienza a perfilarse como masiva. Mientras el crecimiento británico procede sobre la base de una desigualdad social apreciable, una demanda interna solo modestamente expansiva y una confianza considerable en la demanda internacional, en Estados Unidos es clave la explotación de una demanda interna sostenida por varios millones de consumidores cuyo nivel de renta es, por lo general, superior al de sus equivalentes en Europa. Este mercado interno favorece la

conformación del capitalismo a gran escala que hemos visto caracteriza a Estados Unidos y Alemania.

Concluamos con la otra cara de la moneda. Mientras Alemania y Estados Unidos logran converger con Gran Bretaña, los países de la periferia sur y este de Europa divergen. Hacia 1914, les separa de Gran Bretaña una brecha mayor que la que había hacia 1780. Han puesto en marcha una dinámica de crecimiento parecida, pero más tardía y más débil. Parecida, porque también en la periferia se combina un crecimiento de tipo smithiano con una cierta absorción de las revoluciones tecnológicas alumbradas por otros países. Sin embargo, estos cambios tardan más tiempo en arrancar. La inercia del periodo previo es menos positiva (como estudiamos en el capítulo 4) y la caída del Antiguo Régimen se produce por lo general más tarde. Las revoluciones tecnológicas también llegan con retraso, no solo porque no se originan aquí sino también porque su difusión a través de la llegada de técnicos, máquinas y capitales de los países líderes y su correspondiente interacción con las iniciativas empresariales locales es más lenta que en otros países. La productividad de las economías periféricas crece, pero menos que la de las economías líderes. Los trabajadores no son tan productivos, en sí mismos y también porque aquí no se produce un trasvase tan importante de mano de obra desde sectores de baja productividad como la agricultura hacia otros de alta productividad como la industria.

España nos ofrece un buen ejemplo. No cabe duda de que el país participa en la gran ruptura del siglo XIX: deja atrás una larga etapa de estancamiento (o crecimiento lento e irregular) y se adentra en la era del crecimiento exponencial. En Cataluña surge una industria textil que absorbe buena parte de los elementos tecnológicos y empresariales de la revolución británica. En el País Vasco, algo más tarde, surge una industria siderúrgica que, partiendo de vínculos iniciales también con el capitalismo británico, terminará evolucionando en la dirección del capitalismo a gran escala alemán. Esto, combinado con la introducción del ferrocarril, genera diversos estímulos que no dejan de tener su impacto sobre otros sectores de corte más tradicional. Los agricultores, en especial, muestran cierta capacidad para mejorar su productividad a través de la especialización orientada a satisfacer la demanda urbana.

Pero, hacia 1914, está claro que España no ha vivido una transformación tan profunda como Gran Bretaña, Alemania o Estados Unidos. Ni la industria ha sido un motor tan potente como en otros países, ni los otros sectores han mostrado tanta capacidad de respuesta. Hay problemas geográficos de base. España está un tanto alejada de los lugares donde se originan las revoluciones tecnológicas. Además, y sobre todo, carece de unos yacimientos de carbón comparables a los británicos, lo cual condiciona su potencial de crecimiento hasta bien entrado el siglo, cuando la electricidad abra nuevos horizontes. Los agricultores, por su parte, se enfrentan en la mayor parte de casos a un clima mediterráneo que hace difícil la imitación de las prácticas británicas de intensificación bajo condiciones orgánicas.

También hay, desde luego, problemas sociales y políticos. El derrumbe del Antiguo Régimen llega más tarde que en otros lugares. De hecho, la mayor parte de la divergencia se produce durante la primera mitad del siglo XIX, es decir, mientras España realiza una larga y accidentada transición desde el Antiguo Régimen hacia la sociedad de mercado. Una vez que esta transición tiene lugar, por otra parte, no lo hace de la manera más propicia para la formación de las necesarias capacidades empresariales y laborales. En algunas regiones, sobre todo en el sur, las élites logran mantener o incluso acrecentar sus patrimonios rústicos, lo que favorece la persistencia de orientaciones rentistas poco emprendedoras. En buena parte del país, y especialmente en el sur, una proporción considerable de la población continúa siendo analfabeta, dado que no surge una inversión pública en educación de suficiente fuerza para contrarrestar las inercias de la sociedad tradicional. Finalmente, los graves problemas presupuestarios de la mayor parte de gobiernos, apoyados sobre sistemas fiscales débiles, provocan la emisión de importantes volúmenes de deuda pública que, probablemente, encarecen el capital disponible para el emprendimiento privado.

En suma, España representa bien la divergencia que se abre en Occidente entre un vagón de cabeza, compuesto por Europa noroccidental y Norteamérica, y un vagón de cola en el que viajan la Europa mediterránea y la Europa oriental. Terminemos con todo con una nota optimista: a pesar de esta divergencia, los países periféricos como España no están quedándose al margen de los cambios. Es solo que estos ocurren de manera más pausada, pero ya

están sentando las bases para lo que más adelante, en el siglo XX, será un crecimiento económico rápido. No nos encontramos ante sociedades que queden descolgadas y para las que este periodo sea un periodo perdido, como ocurre (y lo estudiaremos) en buena parte del mundo no occidental.

## **LOS RESULTADOS SOCIALES DE LA INDUSTRIALIZACIÓN**

Los resultados sociales del siglo XIX largo son positivos, pero no tanto como los resultados macroeconómicos. En particular, durante las primeras décadas de nuestro periodo (hasta 1830/1860, según los países), el nivel de vida de la población no mejora con claridad. Lo hace en algunas dimensiones, pero no en otras; y en algunas más incluso experimenta un retroceso. Es solo durante la segunda parte del periodo (a partir de 1830/60, de nuevo con diferentes puntos de inflexión en diferentes países) cuando comienza a quedar claro que la aceleración del crecimiento económico está viniendo acompañada (ahora sí) de un mayor bienestar social. E incluso en este caso no puede dejar de percibirse que el nuevo sistema, con sus destacados resultados de crecimiento económico, ha puesto a las sociedades occidentales frente a nuevos problemas y desafíos que marcarán su futuro.

Los problemas sociales del nuevo sistema se manifiestan con especial claridad y de manera particularmente temprana en el epicentro del cambio: Gran Bretaña. De lo expuesto hasta aquí podríamos pensar que, con su precoz transición hacia el crecimiento económico sostenido, la sociedad británica de las últimas décadas del siglo XVIII y primeras del XIX viviría en una atmósfera de euforia o, cuando menos, de satisfacción y bienestar por lo logrado. Nada más lejos de la realidad. Se trata de un periodo de extraordinaria tensión social, marcado por el ascenso de nuevos movimientos de la sociedad civil como el sindicalismo, el chartismo, el ludismo, el socialismo o el anarquismo. El problema de fondo es la percepción, que comparten amplios grupos sociales y que mucho tiempo después confirmarán con datos estadísticos los historiadores y economistas, de que los frutos del éxito económico están distribuyéndose con gran desigualdad entre clases sociales. Son décadas durante las cuales, en paralelo a la introducción de máquinas de vapor y tantos otros adelantos



técnicos, en paralelo también al ascenso de Gran Bretaña a una posición indiscutida de potencia líder en el comercio y la política internacionales, la desigualdad en la distribución del ingreso se acentúa, haciéndose mayor que en los tiempos de la economía orgánica.

Una razón de base es que, aunque el capitalismo en principio permite la movilidad entre estratos sociales, lo cierto es que, en las condiciones británicas de las últimas décadas del siglo XVIII y primeras del XIX, dicha movilidad es en realidad pequeña. Existe una distancia considerable entre la élite empresarial y rentista del país y el resto de la población. La revolución tecnológica ha abierto grandes oportunidades de crecimiento, pero no todos se encuentran en una posición igual de buena para beneficiarse de ellas. Tanto el capital financiero como el capital industrial o las tierras agrarias están notablemente concentrados en unas pocas manos. Los empresarios de la revolución industrial no provienen de la élite terrateniente y rentista, pero sí de algo parecido a una clase media de familias previamente vinculadas a la manufactura tradicional o el comercio. Por debajo de ellos en la pirámide social, y a una gran distancia, encontramos a los trabajadores de sus fábricas. La escala de las fábricas y su concentración en las ciudades hacen que por primera vez se reúnan auténticas masas de población urbana cuyo sustento se basa exclusivamente en el salario: ha nacido la clase obrera. La mayor parte de estos trabajadores carecen del capital, las capacidades personales o los contactos sociales necesarios para dar el salto con ciertas garantías al rol de empresario. En modo alguno nos encontramos ya en una sociedad rígidamente estamental (y menos en Gran Bretaña, donde ya en el tramo final del periodo previo comenzaron a aniquilarse los restos de aquella), pero desde luego se trata de una sociedad con estratos sociales bien definidos y sin demasiada movilidad entre unos y otros.

Sobre la base de esta estructura social, el funcionamiento de los mercados reproduce una notable desigualdad en la distribución del ingreso. El nudo del problema se encuentra en el mercado laboral: a pesar de que la economía británica crece de manera sostenida, el salario de los trabajadores se mantiene estancado en un nivel no muy alejado del imprescindible para garantizar la mera subsistencia física. En una sociedad aún marcada por la pobreza y la desigualdad de oportunidades, los empresarios industriales no tienen grandes dificultades para abastecerse de mano de obra ofreciendo

salarios bajos. Además, a su favor juega el hecho de que la oferta de mano de obra a la que se dirigen está compuesta no solo por adultos, sino también por niños que trabajan por niveles salariales muy inferiores. Tan favorable es la posición de los empresarios en el mercado laboral que incluso pueden exigir largas jornadas (de hasta 14 horas al día) a sus trabajadores, sin por ello enfrentarse a problemas de escasez de mano de obra.

Estas dinámicas del mercado laboral deben ser puestas en su contexto político. Hoy día, las economías de mercado cuentan con regulaciones sobre el mercado laboral, ya que existe consenso al respecto de que la mano de obra no puede ser expuesta de manera completa a las leyes de la oferta y la demanda. De este modo, hay legislaciones sobre salarios mínimos, duración máxima de la jornada laboral, prohibición del trabajo infantil... La revolución industrial británica, sin embargo, se gesta en un clima intelectual muy distinto: un clima en el que reina una interpretación extrema del liberalismo económico, de acuerdo con la cual es preciso permitir un funcionamiento totalmente libre del mercado laboral y de acuerdo con la cual, por ejemplo, deben prohibirse las asociaciones obreras que, como los sindicatos, puedan interferir en ese libre funcionamiento del mercado.

Tampoco encontramos en la Gran Bretaña de la revolución industrial políticas públicas que ofrezcan protección social a los grupos menos beneficiados por el cambio económico. Esto acentúa la vulnerabilidad de la clase obrera, sobre todo la de aquellos trabajadores que tienen la mala suerte de verse afectados por enfermedades o accidentes laborales. En estos casos, junto al problema médico se topan con un problema económico: dado que no existen políticas sociales que ofrezcan una cierta cobertura a las personas afectadas por este tipo de situaciones, la imposibilidad de acudir a la fábrica diariamente implica una caída trágica de los ingresos familiares.

Durante esta primera parte del siglo XIX, la mayor parte de familias británicas continúan así abonadas a un patrón de consumo extremadamente modesto, que no mejora gran cosa con respecto al pasado. La dieta, por ejemplo, continúa siendo mediocre. Para no pocas familias, la ingesta calórica continúa estando demasiado cerca de los niveles necesarios para una subsistencia vigorosa, sobre todo durante las coyunturas económicas que les son más desfavorables. Muchas otras se alimentan de manera que hoy sabemos

deficiente, dada su escasa ingesta de proteínas, vitaminas y minerales. Cereales, legumbres y patatas se combinan y recombina n como bases de una dieta monótona y poco saludable. Una proporción peligrosamente importante de sus calorías, además, está pasando a depender del consumo de alcohol y, sobre todo, de azúcar.

Una parte del problema es, desde luego, que la mayor parte de la población percibe unos ingresos demasiado bajos para alimentarse mejor. Otra parte, sin embargo, consiste en que el precio de los alimentos continúa siendo bastante elevado como consecuencia de las insuficiencias de su cadena productiva. Las innovaciones de la revolución industrial están permitiendo producir cada vez en mayor cantidad y cada vez con precios más bajos productos como los textiles o el hierro, así como comerciar y viajar a través de nuevos medios de transporte como el ferrocarril. Sin embargo, la revolución tecnológica apenas está afectando al sector agrario. Este continúa progresando dentro de un marco mucho más tradicional, que simplemente prolonga la onda de crecimiento de la agricultura orgánica avanzada de los siglos XVII y XVIII. Durante estas primeras décadas de nuestro periodo, además, tampoco existe demasiado margen para que otro de los grandes cambios en el sistema económico, la creciente integración internacional, liderada precisamente por Gran Bretaña, permita que la población tenga acceso a una gran cantidad de alimentos a precios reducidos. Se mantiene una política proteccionista que dificulta el acceso de los agricultores de otros países al mercado británico y, de todos modos, las condiciones para el transporte a larga distancia no son todavía las más propicias para que el trigo de Norteamérica (por ejemplo) pueda alimentar a la clase obrera británica a precios razonables.

Las condiciones de vida de la clase obrera son también mediocres desde el punto de vista de sus viviendas y barrios. Numerosas familias trabajadoras viven hacinadas en viviendas demasiado pequeñas, con graves problemas de ventilación y salubridad. Estos mismos problemas son los de los barrios en que se encuentran enclavadas. Las diferencias entre unos y otros estratos sociales tienen su plasmación en la geografía de las nuevas ciudades industriales, cada vez más caracterizadas por el contraste entre los barrios de las clases acomodadas y los barrios obreros. En estos brilla por su ausencia cualquier tipo de planificación urbanística: las viviendas se acomodan unas junto a otras de

manera caótica, mientras muchas calles se convierten en no menos caóticos sumideros de residuos. Las redes de agua potable y alcantarillado se encuentran aún en fase embrionaria, y avanzan a un ritmo inferior al ritmo de crecimiento demográfico de las ciudades industriales.

A esto tenemos que añadir el hecho de que, al menos por el momento, es poco lo que han avanzado el conocimiento científico y sus aplicaciones sanitarias a la hora de prevenir y luchar contra las enfermedades. La innovación está centrándose en los textiles, la siderurgia o el ferrocarril, sin que estén produciéndose avances comparables en salud. Tampoco existen políticas públicas vigorosas encaminadas a favorecer la promoción de la salud entre el conjunto de la población. Como acabamos de comentar, ni siquiera se realiza una inversión de suficiente magnitud en servicios básicos como el alcantarillado o la red de agua potable. Mientras los indicadores macroeconómicos inician el recorrido ascendente que (hoy sabemos) cambiará la historia de la humanidad, la esperanza de vida se mantiene lamentablemente estable a un nivel no muy diferente al del periodo preindustrial. Otro indicador de salud, la estatura media de la población, que combina el efecto de variables como la alimentación, las enfermedades y la dureza física de los trabajos desempeñados, también se deteriora.

Hemos trazado con detalle este panorama de Gran Bretaña durante las primeras décadas del siglo XIX largo porque es allí donde con mayor viveza se presenta el contraste entre la bonanza macroeconómica y unos resultados sociales mucho menos encomiables. En los otros países occidentales, este contraste es algo más tibio. En parte porque su crecimiento económico tarda más tiempo en despegar, en parte por circunstancias específicas de cada país, lo cierto es que en la Europa continental y Norteamérica los impactos sociales de la industrialización son algo más moderados.

Aun así, en todos los países observamos que los resultados sociales dejan bastante que desear, sobre todo si se ponen en comparación con los imponentes resultados de crecimiento económico. Por todas partes, la desigualdad tiende a aumentar. La sociedad estamental del Antiguo Régimen se viene abajo, pero en su lugar surge una sociedad en la que, si bien todos los individuos son formalmente iguales ante la ley, lo cierto es que hay grandes diferencias entre unos y otros en términos de capacidades, recursos y posición

social. En no pocos casos, el triunfo del capitalismo lleva asociada una redefinición de derechos de propiedad que desemboca en una distribución aún más desigual que antes de activos clave como la tierra, una parte importante de la cual deja de estar sujeta a derechos compartidos y pasa a régimen de propiedad privada plena. Y en lugares como Estados Unidos ni siquiera puede afirmarse tan abiertamente que el Antiguo Régimen haya concluido del todo: en la parte sur del país, todavía persiste la esclavitud de la población de color.

Evidentemente, cuando las reformas liberales intensifican el radio de acción del mercado dentro de la sociedad, el resultado es que, bajo una estructura social tan desigual, las dinámicas de mercado solo pueden traer una notable desigualdad en la distribución del ingreso. Especialmente en la Europa continental, los salarios crecen mucho más lentamente (si es que lo hacen) que los beneficios empresariales o la renta de la tierra.

Además, y como en Gran Bretaña, por todas partes triunfan gobiernos que, en mayor o menor medida, con estos o aquellos matices, encarnan los principios del liberalismo, en particular la no intervención del Estado en asuntos económicos. Los gobiernos apenas regulan los mercados laborales, dando por buena así la clara posición de fuerza que los empresarios ostentan frente a los trabajadores. Tampoco realizan un gasto reseñable en protección social, lo cual es especialmente llamativo si tenemos en cuenta que, en no pocos casos, estos gobiernos están destruyendo las bases con que otras instituciones, como la Iglesia o los gremios, venían ofreciendo cierta protección social a los desfavorecidos bajo el Antiguo Régimen. La intervención pública ni siquiera alcanza a ofrecer bienes públicos básicos, como los relacionados con la planificación urbanística y la habitabilidad de las ciudades.

En consecuencia, también en Europa continental y Estados Unidos se vivirá una fase paradójica durante la parte central del siglo XIX, entre aproximadamente 1830 y 1860. La economía crece más que nunca antes, pero la mayor parte de la población continúa envuelta en una vida material precaria y llena de complicaciones, que por momentos incluso parece empeorar. Las dietas arrastran problemas similares a las británicas y, también aquí, el problema no es solo que el ingreso de la mayor parte de la población sea demasiado bajo, sino también que el sector agrario no sea capaz de garantizar un abastecimiento regular a precios estables. En un país tras otro se suceden los episodios de crisis

de subsistencias, en los que la escasez de alimentos presiona al alza su precio, complicando el acceso a la comida de los grupos con menor renta. Problemas climatológicos o demográficos pueden ser, como durante el periodo preindustrial, los detonantes de estas subidas de precios, pero ahora operan en el marco de una economía un tanto desequilibrada: como la industria y sus innovaciones están convirtiéndose en el motor de un crecimiento económico hasta ahora insospechado, la agricultura, que continúa siendo en buena medida la agricultura orgánica del periodo previo, se enfrenta a una creciente presión por el lado de la demanda. En un país tras otro, las crisis de subsistencias van unidas a una tensión social también creciente: las revueltas, protestas y motines marcan la historia de las ciudades europeas.

Al igual que en Gran Bretaña, los indicadores de salud también nos muestran un panorama sombrío. La mortalidad continúa siendo muy elevada. No están produciéndose mejoras claras en la alimentación o en el ámbito científico-sanitario, mientras que en las ciudades industriales con frecuencia están deteriorándose las condiciones de salud pública ante la falta de medidas de planificación y acondicionamiento en respuesta al crecimiento demográfico. Tampoco las condiciones de salud de quienes permanecen con vida evolucionan de manera halagüeña. País tras país, los historiadores reconstruirán mucho tiempo después series estadísticas sobre la estatura de las poblaciones que, en una mayoría de casos, nos sugieren que las condiciones de vida de la población común pudieron llegar a deteriorarse durante las décadas centrales del siglo XIX. Una y otra vez, el análisis es el mismo: unos buenos datos macroeconómicos no necesariamente garantizan unos buenos resultados sociales.

Es justo señalar que, a partir de 1860 o 1870, el panorama se vuelve más positivo. Los resultados sociales pasan entonces a alinearse mejor con lo que son unos resultados de crecimiento económico por lo general muy buenos. Allí donde la estructura social retenía elementos estamentales, como la esclavitud en Estados Unidos o la servidumbre en Rusia, se producen transformaciones que los eliminan (guerra civil en el primer caso, reformas zaristas en el segundo). La desigualdad en la distribución del ingreso, por su parte, se atenúa y, de hecho, los salarios reales crecen con claridad. (En Gran Bretaña, esto había comenzado a ocurrir algo antes.) Los empresarios ya no pueden abastecerse con tanta facilidad de mano de obra extremadamente barata y deben comenzar a pagar

unos salarios algo mayores. Además, el mercado laboral pasa a ser objeto de mayor regulación: por ejemplo, se prohíbe el trabajo infantil y se fijan duraciones máximas para la jornada laboral. Los sindicatos son legalizados y reconocidos y, sobre todo en algunos lugares y sectores, comienzan a ganar un peso importante como “contrapoder” con el que los trabajadores unidos hacen frente al poder empresarial.

Todo ello se refleja en una mejoría más clara del patrón de consumo de la población. Gracias a los aumentos en su ingreso, cada vez más consumidores se sitúan con cierta holgura por encima de la ingesta alimentaria necesaria para la subsistencia biológica. Además, algunos de ellos están comenzando a realizar lo que mucho tiempo después los investigadores llamarán la “transición nutricional”: no solo están siendo capaces de comer más, sino también de comer de una manera diferente. Sigue consumiéndose mucho cereal en distintas versiones, desde panes y galletas hasta pastas para sopa, pero ahora se aprecia una tendencia a sustituir las variedades consideradas inferiores por otras consideradas superiores. Los panes fabricados a partir de centeno, de aspecto negruzco, comienzan a ser aparcados en favor de los panes fabricados a partir de trigo. Además, los cereales, las legumbres y las patatas van ir perdiendo algo de peso en las dietas, mientras comienza a difundirse el consumo regular de carne y leche. Aunque estos cambios tienen todavía un radio limitado (son mucho más claros entre las clases medias y en Europa noroccidental que entre las clases bajas y en la periferia del continente), está claro que, desde el punto de vista de la alimentación, está entrándose por fin en una fase diferente.

Estos cambios en la dieta no vienen causados solo por la mejora en el ingreso de la mayor parte de la población. También influyen los cambios que paralelamente están teniendo lugar en el sector agrario y, en general, en el sistema alimentario. A partir de aproximadamente 1870, la segunda revolución tecnológica va a inducir numerosas innovaciones en el sector agrario. Ahora sí, la agricultura orgánica comienza a transitar hacia un modelo con mayor contenido tecnológico de la mano de la incorporación de maquinaria agraria (cosechadoras, trilladoras) y fertilizantes químicos. En el caso británico, a este efecto tenemos que añadir el derivado de una creciente integración internacional de los mercados agrarios. El movimiento británico hacia el librecambismo, combinado con la difusión de los barcos de vapor para el transporte

transoceánico, favorece una fuerte caída de los precios agrarios. A estos desarrollos en el plano agrario tenemos que añadir el hecho de que comienza a surgir una industria alimentaria capaz de procesar las materias primas agrarias a gran escala y con la ayuda de maquinaria moderna. Unos y otros cambios hacen que el sistema alimentario pueda hacer frente con mayores garantías a los tirones de demanda que se derivan del fuerte crecimiento industrial y urbano: desaparecen las crisis de subsistencias y prolifera una oferta de alimentos más abundante y con precios más bajos.

También presenciamos finalmente mejoras en la salud de la población. No solo aumentan las estaturas, sino que también por primera vez se produce un aumento claro de la esperanza de vida. A la altura de 1914, las tasas de mortalidad de los países occidentales se movían ya en un arco que iba desde el 14-15 por mil de Inglaterra, Suiza y los países escandinavos hasta el 21-25 por mil de España, Portugal o Rusia. Tenemos que comparar esto con el 35-40 por mil típico de las sociedades preindustriales. La caída de las tasas de mortalidad es especialmente significativa en el ámbito infantil. Un niño occidental que nace en 1900 tiene ya una esperanza de vida de 46 años. Sigue siendo poco en comparación con lo habitual en el siglo XXI, pero es mucho en relación al arco de 25-35 años que había marcado a las poblaciones preindustriales. De hecho, la mayor parte de la población mundial (en América Latina, en África, en casi todos los países asiáticos) continúa moviéndose dentro de ese arco cuando termina el siglo XIX largo.

El progreso occidental en la reducción del riesgo de mortalidad se debe a los cambios que hemos estudiado en la alimentación, pero también a la mejora de las condiciones higiénicas y sanitarias. El avance de la ciencia hace posible disponer de vacunas para enfermedades hasta ahora mortales. Además, las condiciones sanitarias de las viviendas tienden a mejorar. Las viviendas urbanas pasan a ser más salubres e higiénicas, lo cual redundará en una mejor salud para las familias de clase obrera. Las propias administraciones públicas (desde el Estado hasta los ayuntamientos) contribuyen a esta mejora del entorno sanitario al aumentar su volumen de inversión en infraestructuras que, como el alcantarillado, resultan decisivas para reducir los problemas de la vida urbana.

Este balance social, mucho más positivo, de las décadas previas a la Primera Guerra Mundial nos muestra que, desde luego, el crecimiento



económico sostenido puede estar en la base de mejoras en el nivel de vida de las poblaciones. Las mejoras que hemos observado en la dieta o la salud difícilmente habrían podido producirse en economías estancadas como las del periodo preindustrial. Sin embargo, la historia del siglo XIX largo también nos muestra que no podemos dar por hecho que el crecimiento económico se traduzca necesariamente en resultados sociales positivos. La mejora del balance social ha requerido en efecto cambios propicios en la esfera macroeconómica (crecimiento económico), pero solo ha sido posible una vez que estos cambios se han combinado con otros igualmente propicios en otras esferas, como la ciencia y la tecnología (claves para la mejora de la salud y, vía reducción de los precios agrarios, de la dieta), la sociedad (despliegue de movimientos y organizaciones sociales que, como el sindicalismo, luchan por una distribución más equitativa de los frutos del crecimiento) y la política (implantación de políticas reguladoras del mercado laboral y promotoras de la salud pública y de un urbanismo planificado). Mientras el crecimiento económico ha sido el único cambio de gran magnitud, ha resultado difícil que la vida de las personas pudiera mejorar sustancialmente: han sido demasiadas las continuidades e inercias en las otras esferas. Es la combinación del crecimiento económico con cambios igualmente positivos en otras esferas lo que hace posible que, sin lugar a dudas, el mundo occidental disfrute hacia 1914 de un nivel de vida sustancialmente superior al del resto del mundo o al de su propia historia previa.

Con todo, el mundo occidental de 1914 también nos muestra cómo el cambio socioeconómico, por positivo que sea, puede generar problemas y desafíos nuevos. En nuestro caso, dos de ellos van a marcar la historia socioeconómica de Occidente desde entonces y hasta ahora. Se trata de la desigualdad y el deterioro ambiental.

La desigualdad en la distribución del ingreso, como hemos visto, frena su tendencia al alza en las décadas previas a la Primera Guerra Mundial. Sin embargo, la desigualdad en la distribución de la riqueza continúa creciendo sin parar. Las economías crecen con cierta rapidez, pero el rendimiento del capital (ya se invierta este en empresas industriales, negocios financieros o tierras agrícolas) es proporcionalmente mayor. Esto quiere decir que una buena administración del capital, combinada con su transmisión a través de herencias (y matrimonios diseñados no sin cierta visión económica), permiten que hacia

1914 la elite económica de los países occidentales, compuesta ya por una mezcla de empresarios, directivos y terratenientes, acapare una proporción inédita de la riqueza nacional. El ingreso anual generado cada año por el crecimiento económico ya no se reparte de manera cada vez más desigual, pero, en la medida en que existen grandes diferencias de partida en el patrimonio acumulado por unos y otros, la riqueza total sí lo hace. Esta concentración de la riqueza será uno de los temas que marcará la historia del siglo XX, comenzando por su papel a la hora de motivar a los revolucionarios bolcheviques rusos para abolir la sociedad de clases propia del capitalismo.

Otro tema que se incorpora a la agenda es el del deterioro ambiental. Ya los habitantes de las primeras zonas industriales modernas perciben con claridad la contaminación atmosférica derivada de las características de su economía local. A comienzos del siglo XIX, cuando varias regiones industriales inglesas han comenzado su industrialización y, sin embargo, la mayor parte de Francia continúa sumida en una economía preindustrial, los observadores que comparan ambos países ya subrayan la diferencia en calidad ambiental entre uno y otro. El problema británico es, en gran medida, un problema derivado de la utilización masiva de carbón como combustible en las empresas industriales y el ferrocarril. También es un problema de utilización del carbón como combustible en los hogares, con objeto de calentarlos. Los datos que los especialistas reconstruirán a posteriori nos muestran un claro aumento en los niveles de humo, dióxido de carbono y dióxido de azufre en la atmósfera británica a lo largo del siglo XIX. Con el tiempo, también el resto de países occidentales, especialmente los de industrialización rápida (como Alemania y Estados Unidos), terminarán experimentando problemas ambientales similares. Estos problemas, además de causar complicaciones de salud a algunos de los habitantes de las ciudades más afectadas, reflejan el inicio de una transición hacia un modelo económico no sostenible. Se plantea así un dilema que continuará presente hasta nuestros días: ¿es posible conseguir crecimiento económico, o al menos un crecimiento económico significativo y sostenido, sin deteriorar el medio ambiente?

## **Capítulo 7**

### **EL ATRASO ECONÓMICO DEL MUNDO NO OCCIDENTAL**

Las grandes transformaciones que hemos estudiado hasta ahora en este bloque se manifiestan con fuerza en un grupo limitado de países, básicamente Europa y Norteamérica. La mayor parte de la población mundial, en cambio, queda al margen de las mismas o las experimenta de manera más débil. Salvo algunas excepciones (como Japón o, con más matices, Argentina y Uruguay), Asia, América Latina y África presencian un gran deterioro de su posición económica relativa. No puede decirse que empeoren en términos absolutos, pero desde luego son incapaces de seguir el ritmo de crecimiento económico de Europa y Norteamérica. En consecuencia, la brecha que los separa de estos, que era pequeña hacia 1780, se ha convertido en una brecha muy sustancial para el momento en que estalla la Primera Guerra Mundial. Esta brecha no se manifiesta solo en el PIB per cápita, sino también en los indicadores sociales: la pobreza y la precariedad de la vida material continúan siendo rasgos centrales de estas sociedades, en contraste con unas sociedades occidentales que, con todos los matices y límites que se quiera, han comenzado a vencerlas.

Dado que las sociedades no occidentales son variadas, no vamos a estudiarlas como un todo. En su lugar, vamos a estudiar en profundidad tres casos que representan bastante bien la variedad de situaciones que podemos encontrar fuera de Europa y Norteamérica. Comenzaremos por la India, que tomaremos como representativa del funcionamiento de las economías coloniales, en un momento en que el imperialismo europeo está desplegándose por buena parte de Asia y África. Después nos desplazaremos a América Latina, donde podremos analizar las economías de unas repúblicas ya independientes. Terminaremos con Japón, donde va a producirse el único caso de éxito.

## **EL ATRASO DE LAS ECONOMÍAS COLONIALES: EL CASO DE LA INDIA**

El colonialismo busca convertir a las colonias en piezas complementarias de la economía metropolitana. De las colonias se espera un flujo de exportaciones de productos agrarios y materias primas (generalmente tropicales) que, dadas las condiciones de restricción de la competencia en que se desarrolla la actividad colonial, garanticen beneficios extraordinarios (superiores a los de competencia perfecta) y que, además, permitan a la metrópoli abastecerse de productos estratégicos. A tal fin, las metrópolis realizan diversas reformas que orientan a las colonias hacia las exportaciones agrarias. En no pocos casos, estas reformas chocan con los modos tradicionales de organización social que prevalecían en las colonias. Para valorar con justicia el colonialismo, sin embargo, debemos tomar conciencia primero del escaso dinamismo económico que lugares como la India estaban registrando bajo tales modos tradicionales de organización.

La India anterior a los británicos ha sido la India musulmana del Imperio mogol: desde el siglo XIII hasta finales del siglo XVIII. En muchos sentidos, el típico sistema preindustrial equiparable al Antiguo Régimen europeo: una economía dominada por la agricultura, basada en tecnologías rudimentarias y energías orgánicas, y cuya organización social ha concedido poco protagonismo al mercado y mucho a la organización y la regulación. El crecimiento económico ha sido prácticamente nulo, la desigualdad social es muy elevada y los niveles de vida de la mayor parte de la población son extremadamente mediocres. Ese es el mundo en el que se adentra el colonialismo británico, primero ocupando la provincia de Bengala y, más adelante, hacia mediados del siglo XIX, incorporando la mayor parte de regiones de la India. Estamos en ese momento ante la mayor colonia del mayor imperio del mundo.

El plan de los británicos consiste en convertir a la India en una economía complementaria de Gran Bretaña: movilizar la tierra, la mano de obra y el capital indios para impulsar (junto con el capital británico) las exportaciones de productos para los que la India se encuentra bien dotada, como el opio, el algodón, el azúcar, el té, el yute... Lo que Gran Bretaña espera de estas exportaciones es un flujo de beneficios extraordinarios (beneficios superiores a los que se derivarían de un comercio en régimen de competencia perfecta entre

países independientes) y, en segundo lugar, un elemento estratégico dentro de sus relaciones económicas con otros países (por ejemplo, con China, cuyo mercado resulta particularmente difícil de conquistar hasta que el opio indio hace su entrada en él de la mano de empresarios británicos).

El crecimiento de las exportaciones indias no puede tener lugar de manera espontánea: son precisas reformas que, al acabar con diversas regulaciones de los tiempos del Imperio mogol, construyan una sociedad de mercado y permitan aprovechar mejor las oportunidades de negocio que los mercados están abriendo. Es preciso redefinir los derechos de propiedad mogoles (que se encontraban, al estilo del Antiguo Régimen europeo, complejamente superpuestos a otros derechos, como el derecho a recaudar impuestos en un territorio, el derecho a cultivar una superficie o distintos tipos de derechos comunitarios) y convertirlos en derechos de propiedad privados, individuales y plenos. Las reformas británicas buscan convertir a los antiguos aristócratas mogoles en terratenientes capitalistas, con mayores incentivos (supuestamente) para impulsar la inversión e involucrarse en el proceso productivo. Otras reformas británicas encaminadas a favorecer el avance de la sociedad de mercado son la tendencia hacia la homologación de los sistemas regionales de pesos y medidas, la unificación monetaria del país, y la reforma del sistema judicial con objeto de aumentar las garantías jurídicas de quienes participen en la economía de mercado y adopten comportamientos emprendedores. Finalmente, el gobierno colonial también impulsa el funcionamiento de una economía de mercado a través de la construcción o promoción de numerosas líneas de ferrocarril y la puesta al día en materia de comunicaciones (por ejemplo, telégrafo).

El resultado es que, efectivamente, durante las décadas previas a la Primera Guerra Mundial y con la ayuda de la reducción de costes asociada a la revolución de los transportes, crecen las exportaciones indias de productos agrarios. El crecimiento económico de la India se acelera, con lo que termina el estancamiento que ha caracterizado a la época mogola. Se trata de un crecimiento smithiano: el nuevo marco institucional ha propiciado una asignación más eficiente de recursos y ha impulsado la inserción de la India en la economía internacional, especializándola en producciones intensivas en tierra y mano de obra (recursos abundantes allí).

Esta aceleración del crecimiento, sin embargo, no mejora gran cosa el nivel de vida de la mayor parte de la población. Para empezar, una parte del crecimiento (algunos investigadores estimarán que en torno al 25 por ciento) es drenado de la India a través de mecanismos propios de su estatus colonial: las remesas enviadas a Londres en concepto de “cargas domésticas” (servicio de la deuda, pensiones, gastos administrativos, compras militares realizadas por el gobierno colonial) y las transferencias de capital realizadas por los expatriados británicos. Pero, sobre todo, el problema está en que las estructuras sociales coloniales favorecen la persistencia de una gran desigualdad en la distribución del ingreso. Los británicos crean una sociedad de mercado que, por primera vez en la historia india, puede tender hacia el crecimiento económico, pero hacen poco por favorecer la igualdad de oportunidades necesaria para que los beneficios de ese crecimiento se filtren hacia el conjunto de la población. La mayor parte de los beneficios derivados de la exportación son absorbidos por los empresarios británicos que se encargan de exportar las mercancías a la metrópoli y por las élites indias (empresarios comerciales, terratenientes rurales) que se encargan de organizar el proceso de producción de las mercancías para luego vendérselas a los británicos. Estos grupos cuentan con el capital, la tierra, la capacidad empresarial y las conexiones políticas necesarias para beneficiarse de la economía de mercado, pero la mayor parte de la población india, campesinos carentes de esos recursos, continúan disfrutando de niveles muy bajos de bienestar. Quizá la mejor ilustración de lo poco que han cambiado realmente las cosas para la mayor parte de la población es la persistencia de las hambrunas (muy comunes ya en la India mogola) durante la segunda mitad del siglo XIX.

Un problema adicional de la India colonial es que el crecimiento agroexportador no termina de verse acompañado por progresos claros en otros sectores de la economía, como la agricultura orientada al mercado doméstico o la industria. La agricultura doméstica, que es el sector en el que al fin y al cabo continúa empleándose la mayor parte de la población, continúa viviendo en la inercia de periodos anteriores. Los productos de la agricultura de exportación son diferentes a los productos de la agricultura doméstica (básicamente cereales, con el arroz en primer lugar), así que apenas hay margen para que las mejoras e innovaciones que vayan desarrollándose en la una se transfieran a la

otra. Además, la gran desigualdad en la distribución del ingreso limita la capacidad de la demanda urbana para estimular transformaciones agrícolas en las regiones circundantes.

Por otro lado, el crecimiento liderado por las exportaciones agrarias tampoco es capaz de impulsar el desarrollo de la industria india, ni en su versión tradicional (tipo industria doméstica y/o artesanal) ni en una versión moderna (tipo revolución industrial). La manufactura tradicional india atraviesa grandes dificultades durante la primera etapa de la dominación británica, ya que buena parte de ella se ve incapaz de competir con las importaciones de mercancías británicas producidas con las técnicas mecanizadas de la revolución industrial y que, además, cuentan con el favor de las élites consumidoras británicas. Tampoco la industria moderna surge con fuerza. Durante las décadas previas a la Primera Guerra Mundial, brotan iniciativas en este sentido: empresarios ingleses ponen en pie una industria moderna de productos fabricados con yute (un enlace hacia delante de las exportaciones agrarias), mientras empresarios indios crean las bases de una industria textil y una industria siderúrgica modernas. Pero se trata de brotes sueltos que no llegarán a transformar la estructura de la economía india. La pobreza rural está tan extendida que la demanda de productos industriales crece de manera extremadamente lenta. Esto, además, dificulta que los empresarios puedan reducir sus costes medios por la vía de las economías de escala, lo cual les hace relativamente poco competitivos en los mercados internacionales. Las capacidades laborales de la población son escasas, dado el escaso gasto que el gobierno colonial realiza en educación y dadas las lógicas dificultades de adaptación de la población india a las formas europeas de organización del trabajo y uso del tiempo. En realidad, la India nunca deja de ser en este periodo una economía básicamente agraria.

En suma, el modelo económico implantado por Gran Bretaña a lo largo del siglo XIX genera unos resultados decepcionantes como consecuencia de la desigual distribución de los beneficios exportadores y la escasa capacidad de las exportaciones para generar enlaces con otros sectores. En cierta forma, los británicos han sido demasiado selectivos en sus reformas: se han centrado en aquellas necesarias para expandir las exportaciones (que es lo que al fin y al cabo buscan en la India) y han dejado de lado aquellas que podrían haber favorecido el desarrollo de la India en el largo plazo. La definición de derechos

de propiedad privados, individuales y plenos no podía esperar; sí podía esperar una reforma de aquellas estructuras sociales rurales que, comenzando por el sistema de castas, impiden la filtración de los beneficios del crecimiento hacia la mayor parte de la población. El ferrocarril no podía esperar, pero sí podían hacerlo los languidecientes sectores sanitario y educativo. Lo que estas elecciones políticas nos muestran es que el desarrollo socioeconómico de la India no era una prioridad para los británicos, como tampoco lo había sido previamente para los gobernantes mogoles. A grandes rasgos, este análisis es válido para el resto de economías coloniales.

### **EL MODELO AGROEXPORTADOR EN PAÍSES INDEPENDIENTES: AMÉRICA LATINA**

El modelo agroexportador no es una opción que se siga exclusivamente en las colonias, movidas a ello por sus metrópolis. También lo encontramos bajo condiciones políticas bien diferentes: las de las repúblicas latinoamericanas independientes que se forman en las primeras décadas del siglo XIX. Escuchando las señales de los mercados, las economías latinoamericanas también se orientan a la exportación de productos agrarios hacia Europa y Norteamérica. En este momento, los países con una buena dotación de recursos naturales, en particular abundancia de tierra, pueden engancharse a la ola de crecimiento que se ha despertado en Europa y Norteamérica convirtiéndose en grandes exportadores de productos primarios hacia los mercados de países más desarrollados. Hemos estudiado cómo el tirón de demanda alimentaria generado por la industrialización está generando estímulos para el progreso de los agricultores europeos: ¿no pueden estos estímulos difundirse también a los agricultores de otras partes del mundo? El desarrollo supuestamente continuaría en una segunda fase, conforme el crecimiento de las exportaciones agrarias fuera transmitiéndose a los sectores no exportadores de la economía local a través de enlaces hacia atrás, hacia delante y de consumo.

No es una quimera: colonias de poblamiento occidental como Canadá orientan su economía hacia las exportaciones agrarias (por ejemplo, trigo hacia una Gran Bretaña cada vez más especializada en industria) y, tras conseguir un



fantástico éxito en este campo, comienzan a experimentar enlaces que propician la industrialización (por ejemplo, construcción de maquinaria agraria, producción de harina, industria textil...). En el caso de América Latina, las condiciones para este tipo de crecimiento impulsado por las exportaciones comienzan a darse en la parte central del siglo XIX. La tierra es abundante, ya que la densidad de población es baja. La demanda europea de productos agrarios está creciendo. Y, gracias a la revolución que está teniendo lugar en los transportes, las exportaciones latinoamericanas pueden llegar a ser competitivas en los mercados europeos. Esa misma revolución en los transportes, combinada con el resto de factores que favorecen la integración económica internacional (y que hemos estudiado en el capítulo 5), estimula la llegada de inmigrantes e inversiones extranjeras que mejoran la dotación latinoamericana de mano de obra y capital. En otras palabras, lo que en la India es fruto del colonialismo, en América Latina surge de la mano de Estados soberanos y mercados libres.

Pero, al igual que en las colonias, los resultados económicos y sociales del modelo agroexportador son decepcionantes. Las exportaciones agrarias crecen, desde luego: productos tropicales, como el café, el caucho, el cacao, los plátanos o el azúcar, se exportan desde América central y el Caribe; y productos de clima templado, como cereales, carne y lana, se exportan desde Argentina, Chile y Uruguay. También cabría incluir aquí las exportaciones de minerales como el cobre, el estaño y el nitrato, de gran importancia en países concretos. Estas exportaciones primarias se destinan en su mayor parte a un grupo muy reducido de cuatro países importadores: Gran Bretaña (inicialmente el más importante), Estados Unidos (el más importante ya a la altura de 1914), Francia y Alemania.

Sin embargo, al igual que en las colonias, este motor del crecimiento no termina de impulsar una transformación del conjunto de la economía y una mejora decidida de los niveles de vida de la población. En principio, el crecimiento agroexportador podría alumbrar enlaces varios con la agricultura orientada al mercado interior o la industria. Hacia atrás, podría promover inversiones en ferrocarriles (que a su vez también podían promover enlaces hacia atrás con la industria siderúrgica) e infraestructuras portuarias (con sus efectos sobre el sector de la construcción), y también podría difundir mejoras técnicas utilizables por la agricultura orientada al mercado doméstico. Hacia

delante, el crecimiento agroexportador podría estimular el crecimiento de la industria alimentaria. Y, en cuanto a los enlaces de consumo, el creciente poder de compra de los grupos sociales vinculados a la exportación podría suponer un estímulo para las industrias productoras de bienes de consumo. Sin embargo, en la América Latina del siglo XIX, estos enlaces resultan ser de una magnitud modesta.

La industria latinoamericana crece lentamente a lo largo del siglo XIX y apenas registra cambios estructurales significativos. Aún en 1914, continúa siendo un sector dominado por empresas de pequeñas dimensiones que están poco mecanizadas. De hecho, en la mayor parte de países la industria tradicional (doméstica y/o artesanal) continúa siendo más importante que la industria fabril moderna. La transmisión del crecimiento exportador al sector industrial se ha visto obstaculizada por diversos factores. La economía latinoamericana opera bajo una importante restricción energética: la escasa presencia de yacimientos de carbón. Hasta las décadas finales del siglo XIX, con la aparición de la electricidad, esta restricción energética es un escollo importante para la industrialización. Además, hay un problema de demanda: el nivel medio de ingreso es bajo y, además, la distribución de ese ingreso es muy desigual, con lo que la demanda interna de productos manufacturados crece de manera muy lenta. En Brasil, por ejemplo, casi el 70 por ciento de la población está empleada en el sector agrario (donde el ingreso se distribuye de manera especialmente desigual) y es demasiado pobre para comprar algo más que algunos artículos fundamentales de alimentación y vestido. De hecho, una parte sustancial del crecimiento industrial latinoamericano se concentra en sectores de primera transformación de materias primas con vistas a su exportación (el azúcar en Brasil, la carne en Argentina), y no tanto en sectores productores de bienes de consumo para la población local.

El otro sector no exportador, la agricultura orientada al mercado doméstico, tampoco se ha visto demasiado estimulado por el crecimiento de la agricultura orientada hacia la exportación. Estamos ante un sector verdaderamente clave a la hora de determinar el nivel de vida de la población latinoamericana. La mayor parte de la población activa trabaja en él, pero su productividad es mucho más baja que la de la población empleada en el resto de sectores. Nada de esto cambiará demasiado a lo largo del siglo XIX: en países

como Brasil y México, en torno a 1914, más del 60 por ciento de la población activa está empleada en la agricultura doméstica, pero apenas aporta un 25 por ciento del PIB total.

El crecimiento agroexportador no se transmite a la agricultura doméstica porque, en primer lugar, hay poca difusión tecnológica desde la agricultura de exportación hacia la agricultura doméstica. En la mayor parte de países, la agricultura de exportación y la agricultura doméstica producen mercancías muy diferentes entre sí y, por tanto, las innovaciones tecnológicas vinculadas a las producciones para la exportación son de escasa utilidad para las producciones orientadas al consumo doméstico. Argentina es una excepción, ya que su agricultura de exportación consiste en productos de clima templado que, como los cereales o la carne, también constituyen la base de la dieta de la población local. En este caso, sí se dan procesos espontáneos de difusión tecnológica desde la agricultura de exportación hacia la agricultura doméstica: por ejemplo, mejoras técnicas en la cría del ganado se difunden por todo el sector ganadero, con independencia de que su producción esté destinada a la exportación o al consumo interno. En general, sin embargo, la agricultura latinoamericana de exportación consiste en productos tropicales que no tienen demasiado que ver con los productos básicos que sostienen la alimentación de la población local.

Otro obstáculo para la transmisión del crecimiento agroexportador a la agricultura doméstica es la precariedad del sistema de transportes. En una región con tan bajas densidades de población y en la que el capital es un factor relativamente escaso, los costes del transporte interno se mantienen peligrosamente elevados. Las inversiones en infraestructuras de transporte se orientan de manera primordial al funcionamiento de la economía agroexportadora (puertos y ferrocarriles que conectan las zonas de agricultura exportadora con dichos puertos), y solo de manera secundaria articulan internamente el territorio latinoamericano. En consecuencia, el crecimiento del sector exportador genera pocos enlaces de consumo sobre la agricultura doméstica. En casos excepcionales, como el de las regiones mineras de Chile, el aumento de ingresos de la población vinculada al sector exportador (la minería) estimula la transformación de la agricultura doméstica. Pero, en la mayor parte de América Latina, los agricultores orientados hacia el mercado interior están demasiado mal comunicados con las ciudades portuarias (el foco

en que se concentran los beneficios de las actividades exportadoras) como para que el aumento de la demanda induzca transformaciones positivas en sus prácticas agrarias.

Dada la ausencia de difusión tecnológica y los elevados costes de transporte, los resultados de la agricultura doméstica continuarán dependiendo en buena medida de su inercia. Y se trata de una inercia poco favorable: las estructuras agrarias latinoamericanas no han experimentado grandes transformaciones a raíz de la independencia. Al deshacerse del estatus colonial, las nuevas repúblicas han dispuesto de más margen para organizar su comercio exterior y para recibir inversiones extranjeras, pero no han alterado gran cosa la organización de la agricultura. La mayor parte de la tierra continúa concentrada en grandes haciendas propiedad de una élite terrateniente, mientras que la mayor parte de la población rural son campesinos pobres que trabajan como jornaleros en las haciendas y buscan completar sus ingresos a través de pequeñas explotaciones familiares. Esta desigual distribución de la propiedad de la tierra permite a los terratenientes disponer de abundante mano de obra y remunerarla con salarios bajos. Diversas regulaciones laborales, entre ellas la posibilidad de fijar límites a los niveles salariales prevalecientes en el sector, refuerzan aún más este desequilibrio de fuerzas. El resultado es una élite terrateniente que carece de incentivos fuertes a introducir innovaciones que, sobre todo en la parte final de nuestro periodo, puedan servir para mecanizar las tareas agrarias y aumentar la productividad. ¿Para qué, si hay abundante mano de obra disponible para realizar dichas tareas a bajo coste?

Concluimos el apartado anterior señalando los sesgos de la política británica en la India: algunas reformas, las más convenientes para impulsar las exportaciones agrarias, se han llevado a cabo, mientras que otras, las que habrían sido necesarias para lograr un crecimiento más inclusivo (que beneficiara a más sectores y a más grupos sociales), no han llegado a producirse. A los gobiernos latinoamericanos del periodo puede hacerseles una crítica similar. El hecho de tratarse de países independientes no ha evitado que surgieran sesgos políticos que nos recuerdan a los de los gobiernos coloniales en otras partes del mundo. Como en las colonias, el crecimiento agroexportador, combinado con una estructura social muy desigual, genera unas oportunidades económicas que condicionan notablemente la toma de decisiones políticas. Que

las elites económicas y políticas sean locales, como en América Latina, o extranjeras, como en la India británica, no marca tanto la diferencia. De un modo u otro va abriéndose una tremenda brecha económica entre el mundo rico y un mundo pobre que no es capaz de ir más allá de la agroexportación.

## **ESQUIVANDO LA GRAN DIVERGENCIA: JAPÓN**

Solo un país no occidental escapa de la “gran divergencia”. A diferencia de la India y tantos otros lugares que han terminado convertidos en colonias, se trata de un país que mantendrá su independencia política. Pero, a diferencia también de América Latina, estamos ante una economía que no sigue el camino agroexportador.

Se trata de Japón, que hacia 1914 es la única economía no occidental que ha sido capaz de replicar los mecanismos de crecimiento que atribuimos a Occidente en el capítulo 6. Al igual que las partes más progresivas de Europa, Japón no parte de cero. Es cierto que su Antiguo Régimen, el llamado periodo Tokugawa, se prolonga hasta nada menos que 1868. Sin embargo, es un periodo en cuyo tramo final comienzan a registrarse modestos progresos en algunos sectores, así como sinergias entre los mismos. Por momentos también Japón nos recuerda a una economía orgánica avanzada. La agricultura continúa siendo muy rudimentaria desde el punto de vista tecnológico, pero está produciéndose una cierta intensificación a través de la incorporación por parte de los campesinos de nuevas y mejores variedades de arroz, el producto clave dentro del sector. También observamos que, sobre bases tecnológicas igualmente rudimentarias, hay cierto avance de la manufactura textil. Y, aunque el Japón Tokugawa está cerrado al comercio con el exterior, sí está surgiendo un sector comercial de cierta entidad a resultas de la integración de los distintos mercados regionales (en especial, las distintas islas del archipiélago).

No cabe duda de la modestia de estos avances, muy condicionados (como en Europa) por el carácter orgánico de la base energética. Tampoco cabe duda de que antes de 1868 encontramos un marco institucional que nos recuerda bastante el Antiguo Régimen europeo: es cierto que el mercado está ganando peso como mecanismo de coordinación de los comportamientos, pero lo está

haciendo dentro de la sólida estructura de una sociedad estamental organizada en base a complejas regulaciones y normas. Este Antiguo Régimen japonés incluye, como el europeo, una diferenciación legal entre las élites locales y sus campesinos y un flujo ascendente de recursos desde estos hacia aquellas. Lo que convierte a Japón en una excepción dentro del mundo no occidental no son en realidad estas dinámicas, que tampoco son tan difíciles de encontrar en (por ejemplo) algunas partes de China. Lo que resulta excepcional de Japón es su capacidad para combinar dichas dinámicas con una competente absorción de las revoluciones tecnológicas occidentales.

¿Cómo tiene lugar dicha absorción? Los líderes del proceso son los grandes conglomerados industriales que comienzan a formarse en el tramo final del siglo XIX largo. Se trata de auténticos gigantes empresariales que combinan las más diversas líneas productivas y mantienen estrechas relaciones de colaboración con entidades financieras cuyos préstamos a largo plazo son esenciales. Sobre la base de complejas estructuras con múltiples niveles jerárquicos y áreas de especialización, estos conglomerados absorben tecnología a través de la compra de maquinaria industrial a empresas occidentales. Junto a los conglomerados, sin embargo, va floreciendo un denso tejido de pequeñas y medianas empresas con las que aquellos mantienen relaciones estables de subcontratación. Normalmente son empresas que operan con tecnologías menos punteras y logran menores niveles de productividad que los conglomerados, pero también realizan su contribución a la industrialización.

De hecho, en las redes formadas por los conglomerados y sus pymes satélite se desarrollan actividades de investigación y desarrollo orientadas a hacer esta tecnología occidental más adaptable a las circunstancias japonesas. Las empresas japonesas, por ejemplo, no necesitan tan desesperadamente con las estadounidenses dar con innovaciones que economicen la mano de obra porque se enfrentan a un mercado laboral más benigno: la mano de obra es más abundante en Japón, donde las densidades de población son altas y el nivel de desarrollo bajo, que en unos Estados Unidos que están industrializándose con gran rapidez y expandiendo extraordinariamente su frontera hacia el oeste, por lo que los salarios japoneses son sustancialmente inferiores. Así es como encontramos soluciones tecnológicas propias encaminadas a adaptar las grandes ideas occidentales a un contexto en el que las pymes tienen un mayor

peso y la mano de obra es aún abundante. Nos encontramos ante un fantástico despliegue de capacidades empresariales y laborales sin el cual la absorción de las revoluciones tecnológicas occidentales no habría sido tan productiva y quizá no habría pasado de crear unos cuantos “enclaves” modernos dentro de una economía por lo demás tradicional.

Como en Occidente, la industria moderna es un motor que, además de contribuir a acelerar el crecimiento de la economía nacional de manera directa, genera estímulos que favorecen el progreso de otros sectores más tradicionales. En Japón, estos sectores, pese a operar con menores niveles de productividad, muestran una notable capacidad de aprovechamiento de estos estímulos. El caso más evidente es el de la agricultura. Las explotaciones campesinas aprovechan el tirón de la demanda urbana para reorientarse hacia aquellas producciones para las que están mejor preparadas, con las consiguientes mejoras en eficiencia y productividad. Además, especialmente en las regiones próximas a las ciudades más grandes, los campesinos comienzan a introducir innovaciones biológicas de cierta magnitud. La adopción de nuevas variedades de arroz, combinada con la extensión del regadío a través de una red cada vez más densa de canales y acequias, permitirá importantes mejoras de la productividad.

Esta nueva dinámica de crecimiento, que tanto nos recuerda a la occidental, debe ser puesta en el contexto de los grandes cambios institucionales vividos por Japón en la parte central del siglo XIX largo. En 1868 presenciamos la clausura de la era Tokugawa y el inicio de la era Meiji. Se trata de una ruptura que nos recuerda a los procesos europeos de abolición del Antiguo Régimen y formación de una sociedad de mercado, aunque con una diferencia importante: en Japón, la presión de las potencias occidentales para abrir al comercio internacional lo que bajo los Tokugawa ha venido siendo una economía en gran medida cerrada al exterior ha sido decisiva para inducir la ruptura. Sea como fuere, a partir de 1868 las reformas Meiji impulsan un proceso de liberalización a gran escala. Trabajadores, empresarios y terratenientes pasan a gozar de un mayor grado de libertad a la hora de decidir sobre los usos de sus respectivos factores productivos (mano de obra, capital y tierra). Se abole la sociedad estamental, se establece la plena libertad de ocupación, se termina con los gremios...

Sin embargo, junto a estas medidas para liquidar el Antiguo Régimen japonés, pronto comienzan a aprobarse otras para promover activamente la industrialización del país. Las nuevas élites políticas ven en la industrialización la clave para salvaguardar la soberanía nacional: no en vano, la tradicionalmente gran potencia asiática, la vecina y todavía agraria China, está sufriendo un humillante proceso de semi-colonización por parte de las potencias industriales europeas. La superioridad industrial y militar de Gran Bretaña, plasmada en las llamadas guerras del opio de la parte central del siglo XIX, ha mostrado los peligros de la orientación del Imperio chino hacia el interior y hacia la tradición. Si Japón quiere evitar ese destino, necesita industrializarse. Los gobiernos Meiji se lanzan entonces a la implantación de diversas políticas para la promoción de la industria.

La primera generación de políticas industriales del Japón Meiji se salda con resultados discretos. Se trata de políticas de promoción directa: se crean empresas públicas en sectores considerados estratégicos, como el textil o la construcción naval. Pero los costes de gestión de estas empresas resultan ser demasiado elevados y sus producciones no terminan de adaptarse bien a los bienes que realmente demanda el consumidor japonés. Hacia 1890 se abre una segunda generación de políticas industriales, que resulta ser mucho más fructífera. En lugar de crear sus propias empresas, el Estado se convierte en un facilitador de la iniciativa privada. De hecho, no pocos de los grandes conglomerados que liderarán la absorción de las revoluciones tecnológicas surgen a partir de la venta de empresas previamente públicas. El Estado implanta entonces políticas de promoción indirecta que, de diferentes modos, contribuyen al exitoso arranque de una industrialización basada en empresas privadas.

Los gobiernos Meiji, por ejemplo, implantan un sistema fiscal claramente favorable al sector industrial. Hacia comienzos del siglo XX, la presión fiscal a que el Estado somete a las empresas industriales es apenas la mitad de aquella que soportan las explotaciones agrarias. Es como si, de manera encubierta, estuvieran trasvasándose recursos desde la agricultura hacia la industria. La señal que se envía a los capitales del país es clara: será más rentable invertir en industria.



Pero la clave no son realmente los recursos canalizados hacia el sector industrial, sino las capacidades empresariales y laborales que van forjándose en el mismo. Y aquí también son fundamentales las políticas públicas. De un modo que sería difícilmente imaginable en las vecinas colonias europeas en Asia, Japón opta por una política comercial proteccionista con objeto de evitar que sus industrias nacientes sean eliminadas por la competencia de países con un mayor nivel inicial de competitividad. Además, y como en el caso de Alemania por esas mismas fechas, se intensifican los esfuerzos públicos en el campo de la educación: obligatoriedad de la educación primaria, aumento de la inversión en niveles educativos más avanzados, financiación de estancias temporales de los mejores estudiantes en países occidentales avanzados... Todo ello con objeto de evitar que la falta de formación se convierta en un cuello de botella que obstaculizase la asimilación y adaptación de la tecnología occidental. Otra importante política ofrece (también como en Alemania) incentivos para la exportación, con objeto de evitar que los empresarios adopten comportamientos poco emprendedores al encontrarse cómodamente protegidos en el mercado nacional.

Observemos entonces la relación un tanto ambivalente de los gobiernos Meiji con el mercado. Por un lado, son ellos quienes destruyen las regulaciones y normas del Antiguo Régimen y dan paso a una sociedad de mercado. Por el otro, y al igual que sus homólogos en Alemania o Estados Unidos, no confían ciegamente en los mercados libres. Entienden que la formación de las necesarias capacidades empresariales y laborales requiere políticas públicas activas que dirijan el crecimiento económico del país en la dirección adecuada. El contraste entre este planteamiento, por un lado, y el modo en que la inercia económica y política atrapa a América Latina (no digamos ya a colonias como la India) en un modelo agroexportador de poco recorrido, por el otro, es muy significativo. A lo largo del siglo XX, el desarrollo continuará hasta convertir a Japón en una de las grandes potencias de la economía mundial. Las bases para tal éxito se han puesto ya durante las décadas previas a la Primera Guerra Mundial. A la altura de 1914, está claro que Japón camina ya por una senda diferente a (y mejor que) la de China, India o África: ha esquivado la “gran divergencia”.

## Conclusión a la Parte III

El siglo XIX largo es un momento clave en la historia socioeconómica del mundo. Por primera vez, algunas sociedades vencen el círculo vicioso que había venido limitando sus opciones de progreso. Por primera vez, cae un número suficiente de obstáculos entrelazados entre sí. En su lugar, un conjunto de fuerzas e impulsos, igualmente entrelazados entre sí, abren paso a una etapa de crecimiento económico y, con el tiempo, mejores resultados sociales. En el curso de algo más de cien años, se ha abierto paso una revolución tecnológica sin precedentes, el capitalismo ha triunfado como modo de organización social y la economía internacional ha experimentado una integración igualmente sin precedentes. Durante la primera parte de nuestro periodo, estos cambios son todavía embrionarios incluso en Occidente y, además, no terminan de combinarse con unos resultados sociales particularmente positivos. La combinación de los distintos progresos tarda un tiempo en materializarse. Es sobre todo a partir de mediados del siglo XIX, y muy especialmente a partir de 1870, cuando observamos unas sociedades occidentales cuya dinámica tiene ya cada vez menos puntos en común con la del pasado. Se ha producido una transformación económica y social asombrosa.

Pero el siglo XIX largo también es clave en otra transformación de gran calado: la formación de un mundo muy desigual desde el punto de vista económico. Hasta este momento, las diferencias económicas entre unas y otras partes del mundo habían sido pequeñas, por más que quizá estuviera ya perfilándose un cierto liderazgo de Europa occidental. Durante el siglo XIX, la brecha entre mundo rico y mundo pobre alcanza un tamaño apreciable, desde luego mucho mayor que nunca antes en la historia. No es que el mundo no occidental quede al margen de los cambios. Es solo que, en su caso, estos cambios son más débiles, se presentan en modalidades diferentes y conducen a resultados mediocres. En algunos lugares, el círculo vicioso de la economía tradicional continúa presente, pero en otros el problema es más bien que el nuevo rumbo económico que se toma no genera resultados positivos. Cada vez

más sociedades no occidentales, tanto países independientes como colonias europeas, se reorientan hacia las exportaciones de productos primarios. Esto generalmente logra dar un cierto impulso al crecimiento económico, pero una combinación de factores entrelazados (algunos presentes en estas sociedades desde largo tiempo atrás y otros que se les unen ahora) impide que este crecimiento sea más rápido y se traduzca en unos resultados sociales más favorables.

**Parte IV**  
**LA ECONOMÍA MUNDIAL DURANTE EL SIGLO XX**  
**(1914-1991)**

## **Introducción a la Parte IV**

El siglo XX será para nosotros un siglo XX “corto”. Comenzará con la Primera Guerra Mundial, donde ha terminado nuestro siglo XIX “largo”, y se prolongará hasta 1991, el año en el que tiene lugar el hundimiento del bloque soviético. Un siglo XX marcado, por tanto, por la tensión entre el capitalismo triunfante del siglo XIX y la alternativa comunista que triunfa en Rusia en 1917 y se propaga por diversos países de todo el mundo en las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial. Un siglo marcado, también, por dos guerras mundiales de enorme violencia, con grandes efectos sobre el modo en que las economías de los distintos países interaccionan entre sí.

Se trata de un periodo más corto que los otros que hemos estudiado hasta ahora, pero también más complejo. Tanto los sistemas socioeconómicos como sus resultados atraviesan coyunturas bien diversas y observamos una gran variabilidad de unos y otros tanto a lo largo del tiempo como a través del espacio. Es por ello que vamos a dedicar nada menos que cinco capítulos al estudio del siglo XX. El primero de ellos (capítulo 8) trata sobre los cambios en las características tecnológicas y organizativas de los sistemas socioeconómicos, así como en las tendencias de integración y desintegración internacionales. A continuación (capítulo 9), estudiaremos los resultados de crecimiento de las economías líderes (Europa occidental, Estados Unidos y ahora también Japón), que experimentan marcados ciclos de crecimiento y crisis. Consideraremos después sus resultados sociales, en particular la formación de sociedades de consumo de masas con una importante capa de clases medias (clase 10). Finalmente, en los últimos capítulos del bloque nos centraremos en dos realidades que, por su naturaleza, no encajan en el planteamiento anterior y merecen ser tratadas aparte: las economías de planificación centralizada, con un énfasis especial en la Unión Soviética (capítulo 11), y las economías de lo que en este periodo va a llamarse “Tercer Mundo”, es decir, el mundo pobre de Asia, América Latina y África (capítulo 12).

## **Capítulo 8**

### **LA SEGUNDA REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA Y EL “CAPITALISMO COORDINADO”**

Durante el siglo XX, los sistemas socioeconómicos se transforman de manera muy profunda. Si el siglo XIX ha sido el de la ruptura con respecto a modelos tecnológicos y organizativos que llevaban largo tiempo consolidados, el siglo XX protagoniza una ruptura de similares proporciones con respecto al propio siglo XIX. En el primer apartado de esta clase estudiaremos las nuevas bases tecnológicas de la actividad económica, desde novedades en el plano energético (difusión de la electricidad y el petróleo) hasta las oleadas de innovación que se produjeron en diversos sectores industriales en el marco del pleno despliegue de la segunda revolución tecnológica.

A continuación, estudiaremos los cambios en la organización social de la actividad económica. Tomaremos contacto con un capitalismo menos liberal, más “coordinado” que el del siglo XIX: un capitalismo en el que los mercados y la propiedad privada conviven con cada vez más políticas públicas que regulan y encauzan las fuerzas del sistema; un capitalismo, también, en el que grandes empresas gerenciales lideran la segunda revolución tecnológica sobre la base de un alto nivel de coordinación interna y una nueva organización del trabajo. Tomaremos contacto asimismo con el modo en que este capitalismo coordinado comienza a resquebrajarse a partir de la década de 1970. Finalmente, estudiaremos la evolución de las conexiones internacionales, diferenciando entre una fase de desintegración (1914-45) y otra posterior de reintegración (1945-89); incidiremos, con todo, en los importantes límites con que aún choca esta reintegración a la altura de la caída del Muro de Berlín.

## **EL PLENO DESPLIEGUE DE LA SEGUNDA REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA**

En las décadas previas a la Primera Guerra Mundial, vimos surgir una oleada de cambios tecnológicos que marchaban ya por una senda diferente a la de la revolución industrial británica. Durante el siglo XX, esta oleada se despliega de manera plena. Nos encontramos ante una revolución tecnológica que, a diferencia de su antecesora, está estrechamente ligada a nuevos descubrimientos científicos y es el resultado de esfuerzos organizados por parte tanto de las empresas como del sector público. Surgen nuevas bases energéticas, el liderazgo tecnológico se desplaza a nuevos sectores y, de un modo u otro, la innovación termina afectando a prácticamente todas las ramas productivas. Para finales del periodo, se ha producido una transformación formidable de las bases tecnológicas de la actividad económica.

La segunda revolución tecnológica se apoya sobre unas bases energéticas completamente renovadas. El carbón continúa teniendo su cuota de protagonismo, pero los sistemas energéticos gravitan cada vez más en torno a la electricidad y el petróleo. Los avances científicos que han desembocado en el descubrimiento de la electricidad a finales del periodo anterior encuentran su plena traslación al mundo empresarial ahora. En los más diversos sectores, comenzando por la industria pero pasando también por la mayor parte de servicios y por la propia agricultura, la electricidad se convierte en un factor productivo esencial. Es la electricidad lo que va a permitir que sean viables todo tipo de máquinas y artefactos que facilitan el trabajo o, sencillamente, hacen posibles producciones que habrían sido impensables en otras circunstancias. Más allá del ámbito empresarial, la electricidad tiene también un enorme impacto en la sociedad y en la vida cotidiana de las familias. Es la electricidad la que, por ejemplo, permite que las viviendas o las calles de las ciudades puedan mantenerse iluminadas durante la noche de manera fiable y barata.

Con todo, conviene aclarar que la electricidad no es una fuente de energía en sentido estricto, sino más bien una nueva forma de aprovechar la energía primaria que nos ofrecen los combustibles fósiles o el agua. La gran novedad desde el punto de vista de las fuentes (primarias) de energía consiste en que el petróleo sustituye al carbón como principal combustible fósil. Simplificando solo un poco, si el siglo XIX ha sido el siglo del carbón, el siglo XX será el del petróleo.

La idea es la misma: la energía calorífica que se desprende al quemar petróleo puede ser transformada mediante diversos convertidores en energía cinética que permita impulsar movimientos. A comienzos de nuestro periodo, se perfeccionan los primeros modelos del convertidor llamado a desempeñar un papel análogo al de la máquina de vapor con respecto al carbón: el motor de combustión interna. Su impacto sobre el sector del transporte, y por extensión sobre el conjunto del sistema económico (la mayor parte de cuyos sectores necesitan, en un momento u otro, apoyarse en el transporte para abastecerse de factores productivos o para vender sus productos), será incalculable. Tampoco carecerá el petróleo de desarrollos tecnológicos alternativos, sobre todo a través de los diversos productos plásticos fabricados por la industria química para todo tipo de aplicaciones y propósitos.

La electricidad y el petróleo, por tanto, dan un nuevo impulso a la transición energética que Occidente ha emprendido en el siglo XIX, cuando ha comenzado a sustituir las energías orgánicas por combustibles fósiles. De hecho, hablar de sustitución es un poco engañoso, porque en realidad lo que ocurre es que pasan a incorporarse cantidades cada vez mayores de energía a los procesos productivos. El cambio energético, además, llegará mucho más lejos desde el punto de vista territorial de lo que lo ha hecho en el siglo XIX, alcanzando al mundo no occidental. La electricidad y el petróleo no solo van a permitir que las disponibilidades de energía por trabajador aumenten enormemente, alejándonos definitivamente de ese mundo preindustrial en el que la energía operaba como “cuello de botella” del cambio económico. El petróleo, en particular, se revela como una fuente de energía mucho más potente que el carbón. Pero, más allá de la cantidad de energía, también se trata de que ahora ésta pasa a ser utilizable de manera mucho más flexible y adaptable a las necesidades de las empresas. El tendido de redes eléctricas ofrece la posibilidad de que las empresas (y los hogares) accedan a grandes cantidades de energía en el momento que deseen, sin incurrir en coste alguno de almacenamiento de materiales o gestión de residuos.

Esta renovada base energética sirve de base a dos grandes ciclos de innovación industrial. El primero de ellos, que ya ha comenzado a desplegarse hacia 1890 (como estudiamos en el capítulo 5) y culminará hacia 1940, está localizado en nuevos sectores líderes: la producción de acero y la industria



química. Otra innovación importante, tanto en lo empresarial como en lo social, es el teléfono, que permite una transmisión de información más rica y flexible que su antecesor el telégrafo.

Un segundo ciclo se inicia ya en la década de 1910 y desplegará su recorrido hasta la década de 1970. Su gran símbolo es el automóvil. En la superficie, se trata de la misma lógica ya aplicada al transporte terrestre por parte de las empresas ferroviarias, solo que sustituyendo el binomio carbón/máquina de vapor por el binomio petróleo/motor de combustión interna. Sin embargo, plantearlo así pasa por alto diferencias importantes. El automóvil, apoyado en una base energética más potente y una destacadísima labor empresarial de investigación y desarrollo, podrá alcanzar velocidades superiores al ferrocarril. Además, y sobre todo, los turismos y camiones, acompañados por las redes de carreteras y autopistas que comienzan a proliferar en los distintos países, son susceptibles de una utilización mucho más flexible que el ferrocarril: van a poder llegar a lugares impensables para el ferrocarril y van a permitir a sus usuarios una variedad mucho mayor de posibles trayectos y horarios.

La nueva revolución de los transportes propiciada por el automóvil se ve completada por el desarrollo y perfeccionamiento de modelos fiables de avión. También presenciamos la aplicación de estos mismos fundamentos al ámbito agrario, con la creación de tractores. En el plano de las comunicaciones, además, la radio y la televisión plantearán un nuevo salto adelante con respecto a las posibilidades de transmisión de la información.

Las distintas ramas de la industria química son cruciales a lo largo de toda la segunda revolución tecnológica, tanto en el primer como en el segundo ciclo de la misma. A sus aplicaciones tradicionales (como los tintes para los productos textiles o la fabricación de papel) van añadiéndose otras con un contenido tecnológico cada vez mayor: la producción de fertilizantes artificiales, el diseño y la producción de fármacos, el refinado del petróleo para transformarlo en combustible directamente utilizable por los nuevos medios de transporte (por ejemplo, gasolina) o la producción de todo tipo de materiales sintéticos que van a ser empleados por los más diversos sectores. La industria química ejemplifica muy bien uno de los rasgos característicos de cualquier revolución tecnológica: la interrelación que se registra entre las innovaciones de los distintos sectores y

ramas, complementándose entre sí, abriéndose oportunidades, planteándose unos a otros desafíos por los que puede continuar avanzando el cambio técnico.

Esto también queda ilustrado, en un sentido algo diferente, por la evolución del sector con el menor contenido tecnológico: la agricultura. Durante el siglo XIX, no es que las prácticas agrarias se hayan mantenido completamente estáticas; de hecho, conocimos a unos agricultores dotados de una capacidad apreciable para aprovechar los estímulos derivados de una mayor demanda urbana. Con todo, la revolución tecnológica no ha tocado a la agricultura de manera directa. En las décadas previas a la Primera Guerra Mundial ha comenzado a hacerlo de la mano de la introducción de fertilizantes químicos y maquinaria industrial (cosechadoras, trilladoras). Durante el siglo XX corto, los agricultores van a implantar por esta vía cambios revolucionarios en sus prácticas. A las cosechadoras y trilladoras se une, como hemos adelantado, el tractor, cuya capacidad le permite sustituir grandes cantidades de trabajo manual. A los fertilizantes se les van a unir otros productos de la industria química, los pesticidas y plaguicidas. También presenciamos la incorporación, cada vez más vinculada a investigación científica realizada por el sector público o empresas privadas, de nuevas semillas y razas ganaderas con rendimientos superiores a los tradicionales. A diferencia de su antecesora, más limitada a unos pocos sectores, la segunda revolución tecnológica tiene un alcance muy notable sobre los distintos sectores de la economía.

Tras la Segunda Guerra Mundial, y en parte como desarrollo de innovaciones previamente forjadas para afrontar el conflicto bélico, comienza a perfilarse una tercera revolución tecnológica: la revolución de la información y las comunicaciones que aún continúa desplegándose en el momento de escribir estas líneas. Pero se trata de inicios todavía muy titubeantes: dejamos el estudio de esta nueva revolución tecnológica para el siguiente bloque de la asignatura, el referido al periodo posterior a 1990.

## **DEL CAPITALISMO LIBERAL AL CAPITALISMO COORDINADO**

En el siglo XIX, en Occidente se ha producido (lo estudiamos) el derrumbe del Antiguo Régimen y el triunfo de la sociedad de mercado. El siglo XX

presencia una evolución de esta última: el capitalismo se consolida, pero transita desde la versión liberal con que ha triunfado en el siglo XIX a una versión “coordinada”. En este capitalismo coordinado encontramos un Estado mucho activo, que interviene en diversos frentes.

Para ser justos, esta línea de evolución comienza a dibujarse ya en las décadas previas a la Primera Guerra Mundial. Es entonces cuando los gobiernos comienzan a implantar medidas más activas en áreas como la regulación del mercado laboral, la provisión de protección social o la promoción de la salud y la educación de las masas. Se aprueban por ejemplo leyes que prohíben el trabajo infantil, que establecen salarios mínimos o fijan duraciones máximas para la jornada laboral. Se introducen “seguros sociales” para cubrir a las personas afectadas por accidentes laborales, enfermedades o simplemente por el envejecimiento. Se aprueban leyes de escolarización obligatoria y se ponen más recursos a disposición de los sistemas educativos públicos. Se implantan redes urbanas de agua potable y alcantarillado, al tiempo que se invierte en planificación urbanística y prevención de los contagios epidémicos. Todas estas medidas, acompañadas en las décadas previas a la Primera Guerra Mundial por un cierto giro hacia el proteccionismo comercial (salvo en el muy peculiar caso de Gran Bretaña), conforman ya un modelo de capitalismo que comienza a distanciarse del modelo liberal en su forma más pura.

Con todo, es durante el siglo XX corto, especialmente hasta 1980, cuando estas tendencias ganan en fuerza, profundidad y generalidad, creando una versión coordinada de capitalismo. Es un periodo accidentado, en el que las guerras mundiales de 1914-18 y 1939-45 crean un contexto favorable para que el Estado intervenga más en la economía con objeto de movilizar todo el potencial de esta hacia la consecución de la ansiada victoria bélica. También debemos tener en cuenta que el periodo comprendido entre ambas guerras es (como estudiaremos) un periodo marcado por la inestabilidad económica. Ya es así en algunos países importantes (como Alemania) durante los años inmediatamente posteriores a la Primera Guerra Mundial, y más adelante la Gran Depresión que en 1929 comienza a propagarse desde Estados Unidos generaliza los problemas a un grupo mayor de países y regiones del mundo. Este contexto genera una gran tensión social, que también contribuye a que los gobiernos decidan tomar medidas en respuesta. En otras palabras, las guerras

mundiales y crisis económicas favorecen que cada vez más sociedades vayan apartándose del capitalismo liberal y transitando hacia algún tipo de capitalismo coordinado.

Esto no quiere decir, sin embargo, que la paz internacional y la prosperidad económica que se recuperan tras 1945 corten esta transición. Al contrario: durante las tres décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial presenciamos el apogeo del capitalismo coordinado. Las medidas de intervención llevadas a cabo por los distintos Estados no hacen sino intensificarse y dejar más lejos que nunca el modelo liberal del siglo XIX. Lo que, durante las guerras y el periodo de entreguerras, ha sido una solución de emergencia, forzada por los acontecimientos, ahora se convierte en la nueva ortodoxia.

El capitalismo coordinado consiste, en parte, en intensificar el tipo de acciones que ya venían llevándose a cabo de manera más embrionaria antes de la Primera Guerra Mundial. Así, por ejemplo, las tímidas medidas de protección social de aquel periodo se convierten ahora en el ascenso de un “Estado social” que redistribuye una parte sustancial de la riqueza nacional hacia fines de interés social que se considera no quedarían convenientemente atendidos si los mercados fueran el único mecanismo de coordinación económica. Se financia un extraordinario salto hacia delante de los sistemas públicos de educación y sanidad, con objeto de ofrecer un ambicioso programa de prestaciones a los ciudadanos en ambos ámbitos. Estas inversiones van desde la construcción de redes mucho más densas de escuelas, institutos, hospitales o universidades hasta la conformación de grandes plantillas de personal docente y sanitario adscrito a la Administración Pública. También se produce un llamativo fortalecimiento de los sistemas de protección social. Se introducen sistemas públicos de pensiones de jubilación que superan con mucho las prestaciones y el radio de alcance del viejo sistema de “seguros sociales”. También se redoblan los recursos para atender situaciones críticas como el desempleo y la enfermedad.

Nos encontramos ante una gran expansión del gasto público, que va a requerir una profunda transformación de los sistemas fiscales. También en este punto observamos el ascenso de un capitalismo más coordinado. Aumenta con fuerza la presión fiscal que los Estados realizan sobre sus ciudadanos, en

especial la presión directa sobre sus ingresos y patrimonios. Esto va a permitir al Estado financiarse en mayor medida a través de las contribuciones fiscales realizadas por los grupos de estatus socioeconómico alto, haciendo posible una expansión de su base fiscal más rápida que la que habría sido posible en caso de que la fiscalidad hubiera continuado tan basada como en el pasado en figuras de naturaleza indirecta.

Junto al Estado social, otro ámbito en el que observamos una profundización de las tendencias previas es la regulación del mercado laboral. Aunque ya antes de la Primera Guerra Mundial los Estados han introducido medidas encaminadas a coordinar las relaciones entre empresarios y trabajadores, ahora estas medidas tienen una ambición y un alcance muy superiores. Se regulan de manera mucho más detallada diversos aspectos relacionados con las condiciones laborales. Estos incluyen áreas digamos tradicionales como los salarios o la duración de la jornada, pero ahora también el disfrute de vacaciones pagadas por parte de los trabajadores, las condiciones en que pueden realizarse horas extraordinarias o los términos en que las empresas pueden despedir a un trabajador. Desde el entendimiento de que tanto empresarios como trabajadores tienen intereses legítimos que en ocasiones pueden chocar entre sí, este entramado regulatorio busca crear un marco estable en el que ambas partes puedan desarrollar relaciones de colaboración fructíferas.

Más allá de las regulaciones en sí mismas, otro cambio fundamental en el mercado laboral es el fomento de los procesos de negociación colectiva entre empresarios y trabajadores a través de sus respectivas organizaciones. Frente a la negociación en gran medida individual de buena parte del siglo XIX, con empresarios y trabajadores llegando a acuerdos por su cuenta, tras la Segunda Guerra Mundial triunfa un sistema de negociación colectiva. El Estado favorece que las patronales empresariales y los sindicatos planteen sus legítimos intereses e identifiquen soluciones que los hagan compatibles entre sí. El resultado es un mercado laboral menos marcado por el tradicional desequilibrio de fuerzas entre empresarios y trabajadores. Por lo general, encontramos acuerdos y soluciones que otorgan una mayor estabilidad a un ámbito que, por su propia naturaleza, puede ser propenso al conflicto social en caso de ser coordinado exclusivamente a través del libre mercado.

Pero el capitalismo coordinado no solo consiste en intensificar las líneas de tendencia que ya estaban abiertas en 1914. También consiste en abrir líneas nuevas: nuevas áreas en las que el Estado asume una iniciativa hasta ese momento impensable. Entre estas destaca especialmente la coordinación micro y macroeconómica. En el plano microeconómico, ya durante la Primera Guerra Mundial hay algunas cadenas productivas, como la alimentaria, que pasan a ser reguladas intensamente por los gobiernos con objeto de garantizar el abastecimiento de la población bajo circunstancias excepcionales. Estas regulaciones se materializan en la fijación de precios (o bandas dentro de las que es aceptable que puedan llegar a fluctuar dichos precios) y, en ocasiones, en entregas obligatorias de mercancía a los ejércitos. Durante el periodo de entreguerras, y en especial a raíz de la Gran Depresión que comienza en 1929, muchos gobiernos toman también la decisión de adoptar ese tipo de regulaciones en otros sectores. La agricultura es, de nuevo, un caso claro: los agricultores se ven sumidos en una grave crisis y los gobiernos responden adoptando medidas de apoyo, en especial fijando precios mínimos de venta que permitan garantizar unos ingresos dignos a los agricultores. Tras la Segunda Guerra Mundial se consolidan todo tipo de regulaciones en los más diversos sectores, no solo los que atraviesan dificultades sino también muchos otros que son considerados estratégicos, como la energía, la industria y la banca.

En todos ellos encontramos un Estado que, con grados de éxito variables, busca coordinar los distintos intereses involucrados en un determinado sector: los de los productores, los de los consumidores, los intereses estratégicos nacionales... Esta lógica puede incluso llevarle en no pocos casos a crear sus propias empresas, ya sea para impulsar el desarrollo de sectores estratégicos en los que la iniciativa privada no termina de despegar, ya sea para gestionar “desde dentro” las políticas de apoyo a los sectores en apuros. Este tejido de empresas públicas se nutre en no pocas ocasiones de la nacionalización de empresas privadas, especialmente en servicios de red como el ferrocarril, la electricidad o la telefonía. De nuevo, esta es una tendencia que, si bien tiene antecedentes previos, alcanza su apogeo en las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial.

Lo mismo ocurre con otra lógica de coordinación aún más ambiciosa: la coordinación macroeconómica. De manera un tanto embrionaria en la década de

1930 y ya más sistemática tras la Segunda Guerra Mundial, encontramos un Estado interesado por generar una trayectoria de cambio macroeconómico más expansiva y estable que la que parecería derivarse del modelo liberal de capitalismo. A tal fin, el Estado incorpora sus acciones microeconómicas a una estrategia más ambiciosa de gestión de la demanda agregada, en la que la inversión y el gasto públicos son utilizados como recurso con el que complementar la demanda privada. La influencia clave aquí es el economista británico John Maynard Keynes, que durante el periodo de entreguerras se ha apartado del liberalismo para ofrecer una respetada fundamentación teórica de lo que hoy llamamos capitalismo coordinado. Tras la Segunda Guerra Mundial, una mayoría de gobernantes de diferentes ideologías políticas participan del “consenso keynesiano”: de estas medidas de estímulo se espera que, cuando la economía esté en crisis, salga de la misma y que, cuando esté creciendo, lo haga sin fluctuaciones acentuadas y sin tensiones sociales. El contraste con lo que podríamos llamar el “consenso liberal” del siglo XIX es muy llamativo.

Hasta aquí hemos estudiado la transición del capitalismo liberal al capitalismo coordinado desde el punto de vista de las políticas públicas. Sin embargo, esta transición tiene también una vertiente empresarial. La segunda revolución tecnológica viene liderada por grandes empresas gerenciales. En el acero, en la química, en la electricidad, en la automoción, uno tras otro, los sectores de vanguardia son dominados por unos pocos grandes grupos empresariales. En ocasiones nacen grandes y continúan creciendo sobre la base de su éxito. Otras veces surgen de tensos procesos de absorciones y fusiones empresariales. Pero el hecho es que pasamos de un capitalismo de fábricas a un capitalismo de grandes empresas gerenciales. Esto ocurre más en los sectores líderes que en el resto de la economía, donde la pequeña y mediana empresa continúa teniendo un peso apreciable. Con todo, la proporción de la actividad económica y la riqueza nacional representada por los sectores de gran empresa no hace sino aumentar, transmitiendo además su carácter y sus planteamientos organizativos al conjunto de la economía.

De hecho, muchos especialistas hablan del siglo XX corto, y en especial las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, como la era del “fordismo”. Esto hace referencia a la célebre empresa automovilística del estadounidense Henry Ford (1863-1947), en muchos sentidos paradigma del

modelo de gestión empresarial y laboral que lidera el siglo. Ford impulsa innovaciones rupturistas en un sector para el que inicialmente ni siquiera existe demanda. En sus propias palabras, si le hubiera preguntado a la gente qué es lo que deseaba, la gente jamás habría contestado que quería un automóvil familiar.

Ford es también un innovador en lo organizativo. Su idea es que hay un gran margen para progresar si se planifican más y mejor las distintas etapas del proceso productivo. Cuanto más estandarizadas estén las distintas piezas de los automóviles, menos probable será que el proceso productivo de un determinado modelo se vea detenido por la escasez repentina de alguna pieza que le es específica. A este sistema estandarizado de producción en serie, cuyas raíces se encuentran ya en la parte final del siglo XIX largo, Ford incorpora un sistema de producción en cadena, que transforma profundamente la organización del trabajo manual dentro de la empresa. Ford llega a la conclusión de que la organización tradicional de la mano de obra es muy ineficiente, porque se basa en que los trabajadores se mueven a lo largo y ancho de la planta en busca de las piezas que necesitan para ir realizando diferentes labores. ¿Y si lo planteáramos al revés? ¿Y si fueran las piezas las que, por medio de una cinta transportadora, fueran moviéndose para ir llegando al lugar en el que las esperan los trabajadores? Ha nacido la producción en cadena.

Estas iniciativas marcan el siglo XX en todo el mundo, pero, para ponerlas en marcha, pronto resulta claro que es necesario (y aquí enlazamos de nuevo con nuestra descripción del capitalismo coordinado) adoptar un grado de planificación nunca visto hasta la fecha. Estamos (como sabemos desde el capítulo 6) ante gigantes empresariales que explotan economías de escala y que, en lugar de apoyarse en una red amplia de proveedores externos, integran en su seno diferentes fases y partes del proceso productivo. Conforme avanza el siglo XX, además, muchos de estos gigantes se convierten en empresas multinacionales que operan en varios países a la vez. Es decir, se trata de organizaciones con una estructura cada vez más compleja, compuesta por diversas unidades funcionales, jerarquías internas y áreas territoriales. Distintos departamentos se encargan de distintas partes del proceso productivo, mientras otros gestionan los recursos humanos y otros la contabilidad, la publicidad, el servicio posventa... Esta estructura se reproduce para cada uno de los países en que opera la empresa, al tiempo que cada uno de los departamentos se



mantiene conectado a sus análogos en otros países. A su vez, cada uno de estos departamentos tiene su propia pirámide jerárquica, que puede adoptar versiones más o menos verticales en función del grado en que la toma de decisiones esté concentrada en unos pocos puestos clave.

Lo que intentamos decir con esto es que la gran empresa gerencial es una estructura extraordinariamente compleja y, en consecuencia (y aquí viene su conexión con la idea de un capitalismo coordinado), tiene una enorme necesidad de coordinarse a través de decisiones planificadas. En realidad, toda empresa puede verse, desde el trabajo del economista Ronald Coase, como una organización encaminada a conseguir que determinados individuos o determinadas funciones se coordinen entre sí mediante la planificación en lugar de mediante el mercado. Pero el grado en que esto ocurre dentro de la gran empresa del siglo XX es extraordinario. Desde la cúpula directiva hasta los distintos niveles de responsables de área, es necesario planificar de la manera más ajustada posible el modo en que se van a utilizar los distintos recursos (físicos, humanos, financieros) de la empresa. Se trata de empresas que, al haber integrado tantas actividades, terminan desarrollando una ingente labor planificadora.

Como plantea polémicamente el economista estadounidense John Kenneth Galbraith en plena Guerra Fría, este capitalismo de gigantes empresariales tiene un cierto parecido con el modelo soviético: en ambos casos, la planificación es clave. Sin necesidad de tomar esta comparación de manera literal, está claro que vínculos que durante el siglo XIX habrían sido coordinados por actores autónomos a través del mercado ahora pasan a serlo por la planificación que tiene lugar dentro de las paredes de la gran empresa. Si a esto añadimos la propia planificación que es inherente a sistemas de organización del trabajo como la producción en cadena, nos encontramos ante otro elemento más (que sumamos a los que tienen que ver con el Estado y sus políticas) de la versión coordinada de capitalismo que durante el siglo XX sustituye a la versión liberal clásica.

Así como la Gran Depresión de 1929 es un catalizador del ascenso del capitalismo coordinado, la llamada “crisis del petróleo” que estalla en 1973 va a suponer el principio de su caída o, cuando menos, de su reconversión. La intervención estatal va a comenzar a ser culpada de los problemas económicos

posteriores a 1973. Al Estado social se le va a achacar que su excesiva generosidad resta incentivos al emprendimiento y la laboriosidad. A las medidas laborales va a responsabilizarse de las elevadas tasas de desempleo que vuelven a aflorar. Las políticas de coordinación microeconómica van a ser acusadas de responder más a una serie de intereses sectoriales privados que al interés general. La gestión macroeconómica a través de la demanda efectiva va a resultar ahora ineficaz para sacar a la economía de la nueva crisis (más de oferta que de demanda) en que se encuentra sumida. El consenso keynesiano va a comenzar a derrumbarse y, en la década de 1980, cada vez más países lo abandonarán en favor de ideas que, al estilo del liberalismo del siglo XIX, de nuevo reivindican por encima de todo los mercados libres y la iniciativa privada.

Por su parte, también la vertiente empresarial del capitalismo coordinado, el fordismo, va a comenzar a debilitarse en las décadas de 1970 y 1980. Surge un nuevo sistema productivo, cuya cuna es la empresa japonesa Toyota, que cuestiona sus principios básicos. Se trata del sistema de producción “justo a tiempo” o de “especialización flexible”, en el que la gran empresa no asume ya una gama tan amplia de funciones y se apoya en una bien engrasada red de empresas más pequeñas con las que mantiene relaciones estables de subcontratación. Como estudiaremos en detalle en la Parte V, estos cambios empresariales no conducen a un capitalismo menos coordinado, sino todo lo contrario: combinados con las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones, van a permitir una coordinación mucho más fluida de las distintas empresas de la red. Pero el tipo de coordinación que asociamos con el fordismo irá decayendo: en el ámbito empresarial, al fordismo se le asociará con muchos de los mismos males, como la rigidez, que a la intervención estatal en el ámbito político.

## **DESINTEGRACIÓN Y REINTEGRACIÓN INTERNACIONALES**

Un estudio de la dimensión territorial de los sistemas socioeconómicos nos revela la existencia de dos fases bien diferenciadas en el siglo XX corto: antes y después de la Segunda Guerra Mundial. Durante las guerras y el periodo de entreguerras (1914-1945), la economía mundial tiende a desintegrarse

conforme las conexiones entre distintos países y regiones van debilitándose. Estas conexiones renacen tras 1945, habiéndose alcanzado hacia 1991 un nivel de integración internacional sin precedentes en la historia.

Este punto de llegada no puede sorprendernos. La segunda revolución tecnológica ha mejorado notablemente las condiciones para el comercio entre partes distantes del mundo. Los camiones y los nuevos barcos equipados con motores de combustión abaratan y flexibilizan el transporte. El teléfono y los medios de comunicación de masas propician la difusión de las informaciones más relevantes. Además, el propio despliegue de la revolución tecnológica ha favorecido una diversificación de las actividades económicas, aumentando las posibilidades de que en principio unos países se especialicen en unas producciones y otros en otras. Todo ello se aplica también al movimiento internacional de capitales y a las migraciones internacionales.

Y, sin embargo, este potencial para la integración económica internacional solo se hace realidad en la segunda parte del siglo XX corto, tras la Segunda Guerra Mundial. Durante el periodo de guerras y entreguerras, el comercio internacional atraviesa diversas crisis, mientras los movimientos migratorios se ralentizan. Esto corta las tendencias hacia la integración que venían produciéndose durante el siglo XIX largo. Dichas tendencias rebrotan y terminan superando a las del siglo XIX entre 1945 y 1991. El comercio internacional registra una expansión sin precedentes, como también lo hacen los movimientos de capital y las migraciones.

Ahora bien, la reintegración económica de 1945-1991 tiene características diferentes a la del siglo XIX. En el plano comercial, los productos industriales reemplazan a los productos agrarios como motor de la integración. La división internacional del trabajo que se había perfilado durante el siglo XIX comienza a borrarse. Los países desarrollados pasan a realizar grandes importaciones de productos industriales, mientras reducen sustancialmente sus importaciones de productos agrarios. Los países del llamado Tercer Mundo, por su parte, también van reorientando la composición de sus exportaciones desde los productos agrarios y las materias primas hacia los productos industriales. De una división del trabajo intersectorial se va pasando a otra de carácter intrasectorial: en especial en el interior del sector industrial, unas partes de los procesos productivos son asumidas por unos países y otras por otros.

La reintegración del siglo XX también es diferente en lo que se refiere a los movimientos internacionales de capital. Las modalidades adoptadas por estos durante el siglo XIX van a seguir existiendo: la transferencia de capitales para la financiación de actividades empresariales en otros países y la compra de deuda pública de gobiernos extranjeros. Sin embargo, estas modalidades quedan ya ensombrecidas por la inversión directa, es decir, por la implantación de empresas multinacionales. Los grandes gigantes empresariales del periodo muestran una tendencia a expandirse fuera de sus fronteras de origen, difundiendo sus tecnologías y formas de organización a otros países. Generalmente estamos hablando, por tanto, de inversiones internacionales que van desde los países líderes (Estados Unidos, Europa occidental, Japón) hacia otros cuyo atraso relativo sugiere un potencial de negocio importante (América Latina, Europa del sur, el sudeste asiático). Los gigantes del automóvil son un buen ejemplo de esta tendencia. En España, por ejemplo, la instalación de plantas de empresas automovilísticas francesas a partir de la década de 1950 es clave para el desarrollo del sector y para el consiguiente aprovechamiento de su gran capacidad de transformación tecnológica y organizativa.

Las migraciones internacionales nos cuentan una historia parecida: por un lado, repuntan con fuerza tras haber caído durante las guerras y entreguerras; por el otro, en realidad no se trata ya de las mismas rutas migratorias que antes de la Primera Guerra Mundial. Las migraciones entre países de poblamiento antiguo y poblamiento nuevo van desinflándose durante el periodo de guerras y entreguerras, y tras 1945 no recuperan más que una pequeña parte de su anterior magnitud. Nuestro emigrante tipo ya no es un europeo que busca una vida mejor en las amplias extensiones de tierra vacía de América. Ahora es cada vez más una persona que se desplaza desde un país del llamado Tercer Mundo a otro del primero. Estados Unidos, que continúa siendo el gran receptor de inmigrantes, ilustra bien este cambio: sus emigrantes no proceden ya de Gran Bretaña, Irlanda o Italia, sino cada vez más de México y otros países latinoamericanos. Un país del primer mundo con cierto nivel de atraso como España también refleja el cambio: sus emigrantes, que durante el siglo XIX largo se han dirigido a Argentina, Cuba y otros países latinoamericanos, ahora fluyen hacia Alemania, Suiza y otros países de Europa occidental. La disponibilidad de

tierra deja de ser el factor de atracción clave: pasa a serlo el nivel general de desarrollo económico.

¿Por qué estos diferentes canales de integración económica se reactivan tras 1945? ¿Qué es lo que marca la diferencia entre la desintegración de 1914-45 y la reintegración de 1945-89? Sin duda, la política. Entre 1914 y 1945, los gobiernos de los distintos países, especialmente en Europa y Norteamérica, adoptan políticas abiertamente proteccionistas. El proteccionismo ya existía antes de 1914, pero no había entorpecido gravemente la formación de conexiones comerciales entre los países. Las guerras mundiales (la primera de las cuales está, de hecho, íntimamente ligada a las rivalidades surgidas entre potencias imperiales en el marco de la integración internacional de las décadas previas) crean sin embargo un contexto turbulento e inestable en el que estas conexiones se ven reducidas y reorganizadas en función del desarrollo de las distintas batallas y operaciones estratégicas. También implican una suspensión del sistema monetario internacional que había venido formándose en torno a la libra esterlina y el oro: el patrón oro.

Esto es lógico, pero lo que verdaderamente llama la atención es que, durante las tres décadas comprendidas entre el final de la Primera Guerra Mundial y el inicio de la Segunda, se vive una escalada proteccionista. Esta ya es perceptible en algunos países en la década de 1920, pero se vuelve generalizada a raíz de la crisis de 1929 y la subsiguiente Gran Depresión. Enfrentados a una crisis de dimensiones desconocidas, los gobiernos optan por proteger sus mercados de la competencia extranjera. No solo se elevan los aranceles a las importaciones de otros países, sino que también se adoptan duras medidas no arancelarias adicionales, como por ejemplo el establecimiento de cuotas a la importación (es decir, topes físicos a la cantidad de bienes que pueden llegar a importarse). Tampoco son infrecuentes las medidas que restringen la entrada de inmigrantes y promueven el retorno a sus países de origen de aquellos ya instalados en etapas anteriores. Se opta, de manera más general, por buscar soluciones unilaterales a la crisis, con independencia de los efectos negativos que tales soluciones puedan llegar a tener sobre otros países. Esto es letal para los intentos de recomposición del sistema monetario internacional: incluso Gran Bretaña va a terminar abandonando el patrón oro restaurado con el que se buscó dotar de seguridad a las relaciones económicas

internacionales. El resultado es una espiral de desintegración internacional: cada vez que un país intensifica sus políticas proteccionistas y de ese modo daña los intereses de otros países, estos otros países tienen un incentivo adicional para redoblar ellos también sus políticas proteccionistas.

Desmontar esta espiral es uno de los grandes retos que se marca la política internacional posterior a 1945. En la conferencia internacional que se celebra en Bretton Woods (Estados Unidos) un año antes ya del final de la guerra, se diseña un marco para favorecer la cooperación económica internacional. Bajo el liderazgo de Estados Unidos, se crean nuevas instituciones como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Pocos años después, se crea también el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio), que funcionará mediante un sistema de rondas multilaterales de negociación. En cada una de estas rondas se fijará una agenda de objetivos de reducción del proteccionismo, especialmente para los productos industriales. La idea de fondo es favorecer la reintegración de la economía internacional, dejando atrás el traumático periodo de guerras y entreguerras, pero hacerlo de un modo coordinado en el que puedan conjugarse los intereses de las distintas partes y que excluya la posibilidad de comportamientos oportunistas. En otras palabras, ir deshaciendo la espiral proteccionista desatada durante el periodo previo. La creación de un nuevo sistema monetario internacional, en el que el dólar asume un papel no muy diferente al de la libra esterlina bajo el patrón oro clásico, completa estos esfuerzos para favorecer unas relaciones económicas más cooperativas. La quiebra de este sistema en la década de 1970 marcará el principio del fin del orden económico internacional diseñado por Estados Unidos en la década de 1940, pero (como estudiaremos) en modo alguno el fin de las tendencias hacia la integración.

La integración económica internacional también avanza de la mano de iniciativas “regionales”, la más importante de las cuales es (con diferencia) la Comunidad Económica Europea. Seis Estados europeos (Alemania, Francia, Holanda, Bélgica, Luxemburgo e Italia) forman esta nueva institución con intención de estrechar relaciones económicas y coordinar sus políticas en ámbitos de interés común como la energía y la agricultura. Para cuando concluye nuestro periodo, en 1991, la CEE cuenta ya con doce países, tras las adhesiones de (entre otros) el Reino Unido y España. En ese momento, está claro que la

CEE ha impulsado la integración económica de sus distintos miembros, retirando barreras proteccionistas y favoreciendo la creación de un mercado único en todo su territorio.

Terminemos señalando que, en el orden económico internacional posterior a 1945, comienza a despuntar también una nueva forma de conexión entre los países: lo que con el tiempo se llamará ayuda oficial al desarrollo. Estados Unidos diseña el llamado Plan Marshall para favorecer la reconstrucción económica y social de una Europa devastada por la guerra. Con el tiempo irán surgiendo nuevas experiencias de trasvase de fondos públicos desde países avanzados a otros atrasados, en particular en el mundo en vías de desarrollo. Aunque su grado de efectividad no siempre es el que sería deseable, lo cierto es que la ayuda oficial al desarrollo representa bien hasta qué punto el unilateralismo ha ido dejando paso a un orden económico internacional más coordinado durante la segunda parte del siglo XX corto.

Por paradójico que pueda resultar, el apogeo del capitalismo coordinado tiene esta vertiente internacional: ir desmontando los proteccionismos nacionales de una manera gradual y respetuosa con los distintos intereses en juego. Del mismo modo que en el siglo XIX el ascenso de la sociedad de mercado ha sido producto de políticas estatales activas, ahora también la reintegración de la economía internacional ha requerido una decidida acción política. En ausencia de esta, solo las fuerzas espontáneas del mercado no habrían podido propiciar un aumento tal del comercio o las inversiones internacionales.

Con todo, no saquemos tampoco ahora (como ya evitamos hacer en relación con el siglo XIX) la conclusión de que nos encontramos ante una economía global. La reintegración es ante todo una tendencia del primer mundo: de las economías capitalistas avanzadas, lideradas por Estados Unidos. Son ellas las que experimentan los mayores flujos comerciales y de inversión. Las economías de lo que en este periodo va a llamarse “Tercer Mundo” (Asia, África, América Latina) participan de manera más moderada, en parte (como veremos) porque, tras décadas de promesas frustradas del modelo agroexportador, optan por políticas orientadas hacia sus respectivos mercados internos.

Pero, además (y sobre todo), no perdamos de vista la existencia de lo que sería el segundo mundo: las economías de planificación centralizada. Como estudiamos en el capítulo 2, el triunfo de la revolución bolchevique en la Rusia

de 1917 marca el inicio de un sistema alternativo al capitalismo que después de 1945 se expandirá por otras partes del mundo, especialmente Europa oriental y China. La Unión Soviética participa en el movimiento desintegrador del periodo de guerras y entreguerras: eleva sus barreras arancelarias, crea diversos obstáculos no arancelarios y se cierra en gran medida a la recepción de inversiones y al mantenimiento de relaciones con los centros financieros occidentales. Sin embargo, no participa en el movimiento reintegrador que lidera Estados Unidos tras 1945. Dicha reintegración coexiste con lo que en su momento se llama ya la “Guerra Fría” entre dos bloques antagónicos: el bloque capitalista avanzado encabezado por Estados Unidos y el bloque coloquialmente denominado comunista que encabeza la Unión Soviética. La Unión Soviética no participa en las instituciones de Bretton Woods y, en el mejor de los casos, cabría decir que busca impulsar su propio proyecto de integración con los Estados satélite de Europa oriental.

Es cierto que, en las décadas de 1970 y 1980, la Guerra Fría prosigue sin una desconexión económica tan marcada entre los dos bloques. Los flujos comerciales y de inversión siguen siendo pequeños, pero comienzan a aumentar. Esto es especialmente claro tras 1985, cuando la subida al poder de Mijaíl Gorbachov en la Unión Soviética conlleva la implantación de reformas aperturistas en relación al bloque capitalista. Ya algunos años atrás, en la década previa, China había iniciado su propia política autónoma de apertura y estrechamiento de relaciones con Estados Unidos y el resto del mundo capitalista.

Con todo, hacia 1991 estas tendencias aperturistas se mantienen aun en niveles moderados. La economía internacional muestra un grado de integración muy notable, pero no nos encontramos todavía en una economía global. Ningún país vive al margen de los eventos y tendencias del resto de países, pero el grado en que dichos eventos y tendencias condicionan su trayectoria difiere todavía mucho entre unas y otras partes del mundo. Habrá que esperar al periodo posterior a 1991 para encontrar una auténtica economía global en la que las redes de comercio, inversión y emigración vinculen decisivamente las trayectorias de unos y otros países, no solo en el ámbito de los países capitalistas avanzados sino también en el de las economías en vías de desarrollo



y en el de las economías que pasarán a realizar una transición desde el comunismo hacia el capitalismo.

## **Capítulo 9**

### **LOS CICLOS DE LAS ECONOMÍAS CAPITALISTAS**

La naturaleza cíclica del crecimiento económico capitalista resulta palpable a la luz de la historia del siglo XX. Cada parte de este capítulo está dedicada a analizar las causas del crecimiento y las crisis durante tres fases bien diferenciadas entre sí. Comenzaremos por el periodo de entreguerras (1914-45), donde nuestra tarea central consistirá en comprender la quiebra del crecimiento económico que provoca la Gran Depresión. Después pasaremos a las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, durante las cuales se registra un crecimiento sin precedentes y una práctica ausencia de crisis reseñables. ¿Cómo explicar este periodo tan extraordinario? Finalmente analizaremos el periodo posterior a 1973, marcado por la llamada “crisis del petróleo” y las dificultades para reactivar el crecimiento. En cada uno de estos tres periodos estudiaremos cómo los ciclos de expansión y crisis de las economías capitalistas vienen provocados por la combinación de cambios importantes en varias esferas a la vez: tecnología, empresa, política, sociedad... Precisamente por eso, por el hecho de que los resultados de crecimiento vienen determinados por diferentes variables semi-autónomas entre sí, el crecimiento económico es esencialmente cíclico y necesita ser analizado desde una perspectiva histórica.

#### **LAS TURBULENCIAS DEL PERIODO DE ENTREGUERRAS**

Resulta evidente que un acontecimiento de tanta magnitud como la Primera Guerra Mundial está llamado, por su propia naturaleza, a cortar las tendencias de crecimiento del siglo XIX largo. Lo que no resulta evidente en absoluto es que, una vez concluida la guerra, tenga que abrirse un ciclo económico de signo bien distinto, marcado por la inestabilidad y las crisis. ¿Cómo puede ocurrir algo así cuando está desplegándose en todo su potencial la segunda revolución tecnológica?

Los primeros signos de que el crecimiento económico va a pasar a estar sustancialmente por debajo de ese potencial se perciben ya en algunos países durante los años inmediatamente posteriores al conflicto. El caso más importante es el de Alemania, sin perjuicio de que también en otras partes de Europa central y oriental encontremos problemas. Pero Alemania llama especialmente la atención porque en las décadas previas se ha convertido en una potencia industrial emergente, compartiendo con Estados Unidos un nuevo liderazgo tecnológico y empresarial. Nada es lo mismo, sin embargo, en la Alemania de la posguerra. Las duras condiciones impuestas por el bando vencedor en la Primera Guerra Mundial, que incluyen el pago de cuantiosas “reparaciones de guerra” como indemnización por el daño causado, drenan recursos alemanes fuera del país. Este drenaje, combinado con la elevada inestabilidad política del país tras la derrota militar y la caída del Imperio alemán, conduce a un déficit público que intenta paliarse mediante la emisión de nueva moneda, lo cual termina sumiendo al país en un frenético y desgarrador proceso de hiperinflación. Mientras la población común ve cómo sus ahorros pierden casi todo su valor y su poder adquisitivo se ve seriamente dañado, las expectativas de los inversores se deterioran. La triunfal trayectoria de la economía alemana se quiebra: sus capacidades empresariales y laborales siguen en gran medida ahí, pero el contexto ha dejado de ser tan propicio para su despliegue.

Con todo, la crisis que verdaderamente va a marcar el periodo de entreguerras es la Gran Depresión que se inicia en Estados Unidos en 1929 y que se propaga por casi todo el mundo durante los años siguientes. Durante la década de 1920, la economía estadounidense, a diferencia de la alemana, parece haber continuado su marcha triunfal, desplazando definitivamente a Gran Bretaña como principal potencia industrial y militar del mundo. Sin embargo, por debajo de la superficie hay problemas latentes. Uno de ellos es el modo en que la economía estadounidense está “financiarizándose”: junto a un sector industrial dinámico e innovador, está formándose un sector financiero de un tamaño cada vez más grande. Una parte de esta actividad financiera es, desde luego, acompañante más que legítima del resto de actividades, favoreciendo una canalización de los fondos disponibles por parte de los ahorradores hacia proyectos de inversión viables y prometedores. Otra parte, sin embargo, resulta ser pura especulación. El principal mercado bursátil del país, el de Nueva York,

bulle con un tipo de actividad que recuerda más al de un casino que al de una institución financiera. La buena marcha de la economía está favoreciendo un aumento del precio de las acciones de las principales empresas, lo cual crea incentivos para comprar hoy (cuando aún son asequibles) y vender mañana (cuando hayan subido de precio). Nos encontramos ante una espiral en la que las expectativas favorables se alimentan a sí mismas de manera peligrosa: ¿realmente está mejorando tanto la economía o, más bien, nos encontramos ante una burbuja especulativa llamada a desinflarse bruscamente en cuanto las expectativas se deterioren? El problema de la especulación es especialmente evidente en la bolsa, pero desde esta se ramifica por buena parte del sistema financiero: cada vez más bancos están financiándose mediante créditos obtenidos a corto plazo y están utilizando estos fondos para financiar proyectos a más largo plazo. Mientras las expectativas sigan siendo optimistas, no les faltará financiación a corto plazo con la que solventar imprevistos y no tendrán nada que temer...

Otro problema de la economía estadounidense es la sobreproducción. El tejido empresarial del país está desplegando unas iniciativas formidables, que se plasman en la producción a gran escala de todo tipo de bienes. Sin embargo, los consumidores están comenzando a quedarse atrás. Aunque, desde luego, el consumidor estadounidense es el más próspero del mundo, no nos encontramos aún ante una sociedad de consumo de masas en la que una amplia clase media disponga de un poder adquisitivo holgado. Muchas familias de trabajadores y campesinos ven cómo sus ingresos mejoran en menor medida de lo que lo hace la producción del país. ¿Durante cuánto tiempo es factible que las empresas, a hombros de la revolución tecnológica que han sido capaces de desatar, puedan seguir produciendo cada vez más si una parte de los consumidores tiene dificultades para comprar cada vez más? ¿Puede triunfar el sistema fordista de producción en masa si paralelamente no surge una sociedad de consumo de masas? También la agricultura, tras décadas de notables mejoras en la productividad, está comenzando a aproximarse al peligroso punto en el que la oferta comienza a crecer con más rapidez que la demanda.

Estos dos problemas, la especulación financiera y la sobreproducción, provocan la Gran Depresión que se inicia con la crisis bursátil de Nueva York en 1929. Las expectativas tocan techo y la burbuja se desinfla entonces con mayor

rapidez aún que aquella con que se ha hinchado: aparecen ahora incentivos para vender hoy mejor que mañana (antes de que el precio de las acciones caiga aún más). Numerosos inversores se arruinan porque han asumido unos riesgos excesivos, participando en una especie de casino desconectado de la marcha de la economía real. La crisis bursátil se transmite al resto del sistema financiero, al volver a numerosos bancos incapaces de refinanciarse a corto plazo. Esto, a su vez, tiene un impacto sobre el inicio de nuevos proyectos empresariales, aquejados por la falta de crédito. Conforme, en consecuencia, la crisis va dejando de ser bursátil o financiera para convertirse en crisis empresarial y social, la falta de demanda por parte de los consumidores refuerza aún más el golpe. El desempleo industrial y la caída de los precios agrarios deprimen los ingresos de numerosas familias, agravando el problema latente de la sobreproducción.

A la altura de 1929, jamás en la historia se ha vivido una crisis de esta magnitud: una pérdida tan grande de PIB en un periodo tan corto de tiempo, con unos efectos sociales tan graves. Es cierto que muchas sociedades en el pasado (en realidad, casi todas) se las han apañado con un nivel inferior de PIB per cápita, pero no han experimentado una caída de esta magnitud. Antes de la industrialización, de hecho, el PIB per cápita era tristemente bajo, pero no cambiaba gran cosa de un año para otro. Una crisis de la magnitud de la Gran Depresión se revela como un evento característicamente moderno.

Un evento, también, característicamente internacional. Aunque ya la (también llamada en su momento) gran depresión de 1870-1890 ha afectado a varios países a la vez, el grado en que los problemas estadounidenses se transmiten al resto del mundo, es inédito hasta la fecha. La Gran Depresión se propaga por otros países a través de dos canales, ambos buena muestra del grado de integración que ha alcanzado la economía internacional. El primero de ellos es el canal financiero. Diversos bancos europeos se encuentran conectados de un modo u otro al sistema financiero estadounidense, por lo que los problemas de este repercuten sobre aquellos. Las medidas estadounidenses para frenar el deterioro de la base de capital de su sistema financiero se saldan con una salida de capitales previamente depositados en bancos europeos. En lugares como Alemania, donde desde tiempo atrás prevalece una orientación de la banca hacia los préstamos industriales a largo plazo, esto provoca graves

dificultades para recuperar el equilibrio a corto plazo. Hay quiebras bancarias y, con ellas, dificultades para no pocas empresas.

La Gran Depresión también se propaga a través de un segundo canal: el comercial. Pese a su tradición proteccionista, Estados Unidos ha venido siendo al fin y al cabo uno de los principales mercados en los que otros países colocan sus exportaciones. Ningún otro país, por ejemplo, absorbe tantas importaciones procedentes de América Latina. La crisis estadounidense, sin embargo, supone un drástico corte de estas importaciones a consecuencia (entre otros factores) de la caída en el nivel de ingreso de la mayor parte de consumidores. Hay que tener en cuenta, además, que la propagación de la crisis a otros países desarrollados a través del canal financiero hace que los países exportadores de productos primarios encuentren igualmente cerradas otras de las puertas a las que en principio podrían llamar (por ejemplo, Gran Bretaña o Alemania). El hundimiento de la bolsa de Nueva York ha terminado repercutiendo en los productores de plátanos de Guatemala.

Nos encontramos ante una espiral recesiva que no se corrige a sí misma, sino todo lo contrario. La demanda interna atraviesa graves dificultades en todos los países como consecuencia de la crisis, por lo que resulta difícil que pueda repuntar la inversión empresarial y, de ese modo, se dé la vuelta a la coyuntura. La situación internacional, por su parte, es caótica. La mayor parte de países están erigiendo barreras proteccionistas con las que esperan canalizar la mayor parte de la maltrecha demanda nacional hacia productos nacionales. El patrón oro restaurado tras la guerra se ha venido abajo como consecuencia de los desequilibrios comerciales y presupuestarios generados por la crisis, que han llevado a todos los países importantes a dejar que el tipo de cambio de sus monedas fluctúe libremente. No existe ninguna institución de rango internacional que pueda de algún modo coordinar los intereses de cada país entre sí, favoreciendo una salida cooperativa de la crisis. El país que podría impulsarlas de manera más creíble, Estados Unidos, no duda en ser el primero en aplicar sus propias políticas unilaterales de respuesta ante la crisis, sin considerar sus posibles efectos en otros países.

En realidad, un problema general de las economías capitalistas en la década de 1930 es que las distintas vías nacionales hacia la salida de la crisis son escasamente compatibles entre sí. Se consolidan políticas proteccionistas

que, si bien tienen su lógica (canalizar la demanda nacional hacia las producciones nacionales, impidiendo que la competencia extranjera ataque a las empresas del propio país), impiden que el crecimiento de las exportaciones, ya sean estas de productos industriales o de productos agrarios (según las características de cada país), pueda erigirse en un motor de salida de la crisis. Es preciso entonces volver la vista a la demanda interna: ¿cómo estimularla de nuevo?

Estados Unidos, de la mano del recién elegido presidente Franklin D. Roosevelt, opta por aumentar la intervención del Estado en la economía, creando programas de protección social y coordinación microeconómica que hagan posibles unas condiciones de demanda más propicias entre las familias trabajadoras y los agricultores. También aumenta la inversión en infraestructuras y otras obras públicas, con objeto de reintroducir a los desempleados en un ciclo de mayores ingresos y mayor consumo. Con diferentes matices e instrumentos, otros países occidentales optan por soluciones del mismo tipo: un intento de reactivar el crecimiento económico estimulando la demanda interna al tiempo que se mejora la cohesión social.

La vía alemana para estimular la demanda interna es muy diferente. La subida al poder de Adolf Hitler, propiciada por los graves problemas económicos que han venido afectando al país desde el final mismo de la Primera Guerra Mundial, supone el inicio de una política de aumento de la inversión pública en el sector militar. Esto también permitirá a la economía alemana ir saliendo de la espiral contractiva en que se hallaba sumida. Sin embargo, esta política forma parte de un programa más amplio de construcción de una gran Alemania que se expanda por toda Europa. En combinación con el resto de políticas nazis, que incluyen el arrinconamiento del parlamentarismo y su sustitución por un sistema autoritario, así como agresiones contra la población judía, Alemania está preparando el camino hacia la Segunda Guerra Mundial. También lo está haciendo, desde planteamientos no muy diferentes, Japón en la otra punta del mundo.

Es una ilustración extrema de hasta qué punto las distintas vías nacionales de salida de la crisis son incompatibles entre sí. El mundo se ha vuelto caótico: la hegemonía geopolítica británica del siglo XIX ha desaparecido, pero en su lugar no ha aparecido un sustituto claro. La victoria de los aliados en

la Segunda Guerra Mundial abrirá paso a una era marcada, ahora sí, por una nueva hegemonía geopolítica: la estadounidense. Atrás quedarán millones de víctimas de ambos bandos tras el conflicto más destructivo de la historia, que nos muestra la cara más oscura del enorme potencial tecnológico que las sociedades han logrado desarrollar ya en la parte central del siglo XX.

## **LA “EDAD DE ORO” DEL CRECIMIENTO**

¡Qué tremendo contraste! Casi de repente, la inestabilidad y las crisis del periodo de guerras y entreguerras va a transformarse en el periodo de mayor crecimiento económico de toda la historia. Y no es una anécdota estadística. Las economías capitalistas (y la economía mundial en su conjunto) crecen entre 1945 y 1973 con mayor rapidez que nunca antes, y su ventaja con respecto a cualquier otro periodo es enorme. Según los países, la tasa de crecimiento de esta “edad de oro” posterior a la Segunda Guerra Mundial duplica, triplica o incluso quintuplica la que venía siendo habitual antes de que comenzaran los problemas. Es decir: no es que se retome la senda perdida del crecimiento, sino que se entra en una senda de mucho mayor crecimiento que la de cualquier fase alcista del pasado.

El determinante próximo del crecimiento es, como durante el siglo XIX largo, el aumento de la productividad. Hay un fuerte crecimiento de la productividad en todos los sectores, al tiempo que se acelera el trasvase de población desde los sectores de productividad baja hacia los de productividad alta. En este sentido, destaca el carácter masivo que alcanzan los movimientos migratorios campo-ciudad, casi siempre protagonizados por poblaciones agrarias que buscan una vida mejor en las ciudades, donde las oportunidades de empleo son más prometedoras y es posible además acceder a una amplia gama de servicios y equipamientos (institutos de educación secundaria, hospitales, redes de transporte y comunicaciones, servicios financieros y comerciales...).

Para comprender los determinantes últimos de este rápido crecimiento económico, debemos percibir que los fundamentos del crecimiento son muy sólidos en esta ocasión. La segunda revolución tecnológica entra en su fase final,



conforme sus innovaciones rupturistas (todas ellas surgidas ya antes de la guerra) van inspirando nuevos desarrollos técnicos en los más diversos sectores. El cambio en las fuentes de energía se consolida y llega más lejos que nunca antes, sobre todo porque las economías capitalistas pasan a incorporar cantidades masivas de petróleo a sus procesos productivos. Además, las ramas industriales de vanguardia, como la química o la automoción, viven un periodo floreciente, con la proliferación de las más diversas novedades y mejoras. Este potencial de crecimiento económico es apuntalado por la consolidación y difusión del modelo de la gran empresa gerencial, con sus sistemas de producción estandarizada y organización “fordista” del trabajo.

Como hemos estudiado en el capítulo anterior, estos sectores motrices se complementan bien con otros de corte más tradicional. Además, algunos de estos sectores de productividad baja experimentan ellos también un extraordinario cambio. La segunda revolución tecnológica (recordémoslo) impacta ya de lleno sobre el sector agrario, en el que todavía a comienzos del periodo persisten notables bolsas de mano de obra de baja productividad. La incorporación de maquinaria industrial, fertilizantes químicos y semillas de alto rendimiento permite un gran aumento de la productividad agraria, alejando definitivamente la posibilidad de que una oferta alimentaria escasa pudiera llegar a bloquear el crecimiento industrial. Otros sectores de productividad intermedia, como los servicios comerciales o la construcción, viven cambios tecnológicos algo menos acusados, pero responden con vigor a los impulsos que para ellos se desprenden del crecimiento industrial y la creciente urbanización a la que este conduce.

Es probable, sin embargo, que este contexto tecnológico y empresarial estuviera ya en gran medida presente durante el periodo de guerras y entreguerras. ¿Dónde está, entonces, la clave del crecimiento acelerado tras 1945? Ahí debemos volver nuestra mirada hacia los otros fundamentos del crecimiento: las políticas públicas, las condiciones de demanda y el contexto internacional. Nos encontramos en el apogeo de lo que en el capítulo 8 hemos llamado el “capitalismo coordinado”. No todas las políticas adoptadas por los gobiernos en esta línea son igualmente exitosas, pero cuando menos esta nueva versión del capitalismo ofrece un marco institucional estable y con cierta capacidad para armonizar entre sí los intereses de los distintos grupos sociales.

En particular en Europa occidental, como veremos, el capitalismo coordinado se erige en una fórmula de éxito para absorber los cambios tecnológicos y empresariales que emanan desde Estados Unidos y, de ese modo, crecer de manera acelerada.

Otra importante contribución del capitalismo coordinado al crecimiento económico es mejorar las condiciones de demanda, impidiendo que se erijan en factor de bloqueo. Las políticas laborales, incluyendo el fomento de la negociación colectiva, y las medidas educativas, sanitarias y de protección social del Estado social permiten una redistribución más equitativa del ingreso y las oportunidades. Aunque seguirá existiendo una apreciable distancia entre las clases altas y las clases bajas, esta distancia tiende a reducirse. Además, emerge en todos los países una capa bastante ancha de clases medias que atempera este contraste. Las clases medias se incorporan entusiastamente a una sociedad de consumo de masas que estudiaremos con más detalle en un capítulo posterior. Por el momento, retengamos la imagen de unas condiciones de demanda mucho más favorables para el sostenimiento del crecimiento económico a lo largo del tiempo.

El capitalismo coordinado también contribuye a que el crecimiento tenga una estabilidad notable. Entre finales de la década de 1940 y comienzos de la de 1970, no se producen crisis importantes y las fluctuaciones a la baja que inevitablemente tienen lugar de cuando en cuando son de pequeña magnitud y corta duración. Aunque esto tiene diversas causas, una de ellas es que la creciente intervención del Estado está actuando como un estabilizador de las economías capitalistas. Cuando sobreviene una fluctuación a la baja, el mantenimiento por parte del Estado de un considerable volumen de actividad económica y de demanda impide que se generen espirales contractivas como las que siguieron a la crisis bursátil de 1929.

Sin duda, un último fundamento del crecimiento es el nuevo orden económico internacional impulsado por Estados Unidos tras el final de la Segunda Guerra Mundial. Como estudiamos en el capítulo anterior, las nuevas instituciones y políticas de cooperación económica internacional permiten una reintegración de las economías capitalistas a través del comercio y las inversiones internacionales. Esto es clave para que los impulsos de crecimiento que emanan de Estados Unidos como líder tecnológico y empresarial del mundo

puedan difundirse fluidamente a otras partes del mundo capitalista, especialmente Europa occidental y Japón.

Los países de la naciente Comunidad Económica Europea, por ejemplo, se encuentran en una situación de gran atraso con respecto a Estados Unidos a la altura de 1945. A la brecha que ya los separaba del líder hacia 1939, se une ahora la provocada por las destrucciones causadas por seis años de guerra a gran escala. Se hablará mucho del impacto positivo del Plan Marshall sobre la reconstrucción europea, pero lo cierto es que el principal modo a través del que Estados Unidos contribuye a reactivar el crecimiento europeo tiene lugar a través del mercado y la iniciativa privada. Las economías europeas occidentales reactivan su crecimiento absorbiendo tecnología estadounidense a través de la compra de maquinaria y la recepción de inversión directa. Esta última también sirve para que las empresas estadounidenses trasladen a territorio europeo el sistema fordista de producción en cadena y organización altamente planificada del trabajo. La guerra ha devastado muchos recursos materiales, pero las capacidades empresariales y laborales acumuladas por las sociedades europeas continúan ahí y, de hecho, tienden a reforzarse de la mano de (por ejemplo) el aumento del nivel educativo. Europa occidental tendrá la posibilidad de emplear dichas capacidades para absorber la tecnología estadounidense de vanguardia, elevando así su productividad de manera muy rápida. Europa occidental, de hecho, crecerá con mayor rapidez que el propio Estados Unidos, cuyo nivel de partida está más próximo a la frontera tecnológica y cuyo potencial de crecimiento es, por tanto, algo menor.

España proporciona un buen ejemplo de la importancia del contexto internacional a la hora de impulsar procesos de crecimiento acelerado en Europa. Durante los primeros años del siglo XX corto, la economía española está creciendo a un ritmo apreciable. La industrialización avanza diversificándose hacia los nuevos sectores de la segunda revolución tecnológica y hacia regiones diferentes de Cataluña y el País Vasco. Además, está viéndose acompañada de un crecimiento agrario más vigoroso que en el siglo XIX, en buena medida gracias a la incorporación de las nuevas tecnologías disponibles para el sector. Sin embargo, las décadas de 1930 y 1940 se saldan con un balance muy negativo. No es solo el impacto lógico de la Guerra Civil de 1936-39. También es el impacto de la Gran Depresión, que se transmite a España moderadamente

a través del canal comercial (caída de las exportaciones agrarias), y de la inestabilidad política de la Segunda República de 1931-36. Y también es, de manera especialmente llamativa, el fracaso del nuevo régimen franquista para reactivar el crecimiento durante la década de 1940 siguiendo una estrategia extremadamente proteccionista que busca el autoabastecimiento del país y la reducción al mínimo de los contactos comerciales con el exterior.

¿Cómo explicar que España tenga a continuación, entre 1950 y 1975, la mayor tasa de crecimiento económico de todo Occidente? En parte, desde luego, porque la sociedad española viene acumulando desde décadas atrás unas capacidades empresariales y laborales que le permiten implantar innovaciones tecnológicas y organizativas, así como aprovechar las oportunidades de negocio que puedan ir surgiendo. La productividad crece entonces con enorme rapidez, tanto en los distintos sectores por separado como a resultas de un masivo trasvase de población desde el campo hacia la ciudad.

Pero, cuando seguimos el rastro de esas innovaciones y esas oportunidades de negocio, siempre desembocamos en Estados Unidos y los países vecinos de Europa occidental como origen de las mismas. Estos son los países a los que las empresas españolas compran maquinaria como forma de absorber la innovación tecnológica. Estos son los países que realizan inversión directa en territorio español, de tal modo que sus multinacionales introducen cambios técnicos y nuevas formas de organización empresarial. Estos son los países (sobre todo los europeos) cuyos turistas comienzan a poblar el litoral mediterráneo, cumpliendo así la decisiva función macroeconómica de permitir que las empresas españolas puedan importar más de lo que exportan y, de ese modo, acelerar su proceso de absorción tecnológica. El brusco cambio de trayectoria de la economía española se apoya en estas conexiones internacionales, y lo que marca la diferencia entre los mediocres años cuarenta y la “edad de oro” posterior es que el régimen franquista ha abandonado su orientación autárquica y ha favorecido una reapertura de España al comercio y la inversión directa procedentes del extranjero.

## **CRISIS Y AJUSTE DESPUÉS DE 1973**

La edad de oro termina en 1973 y su formidable ritmo de crecimiento no ha vuelto a recuperarse desde entonces. El periodo comprendido entre 1973 y 1991 es un periodo marcado por una nueva crisis económica, la primera de gran entidad posterior a la Gran Depresión, y el ajuste que deben realizar las economías capitalistas con objeto de crear las condiciones para reabrir un nuevo ciclo de crecimiento.

La crisis de la década de 1970 es, en apariencia, una crisis coyuntural provocada por un evento muy concreto: la decisión que en 1973 toma la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) de aumentar el precio de dicho producto. Los principales exportadores de petróleo del mundo, entre los que destacan los del mundo árabe, han creado la OPEP en la década previa, en plena edad de oro, con intención de fijar estrategias coordinadas que les permitan extraer el máximo rendimiento posible de supreciado recurso. En 1973, en represalia por la postura occidental ante el conflicto árabe-israelí en Oriente Próximo, la OPEP decide contener su oferta de petróleo y elevar sustancialmente el precio del mismo. El hecho de que la mayor parte de la producción petrolífera del mundo esté en manos de estos países hace que la decisión se transmita rápidamente al precio del petróleo en el mercado mundial, que experimenta un alza sin precedentes. La OPEP repite una maniobra similar a finales de la década.

Estas alzas del precio del petróleo tienen un impacto brutal sobre las economías de Estados Unidos, Europa occidental y Japón. Hay que tener en cuenta que, durante la edad de oro, la disponibilidad de petróleo barato ha sido clave para que estas economías hayan intensificado su transición energética, expandiendo notablemente su potencial productivo. Y, a corto plazo, ninguna de estas economías cuenta con reservas suficientes de petróleo para sustituir las importaciones que realizan a los países de la OPEP. En consecuencia, la energía vuelve a convertirse en un factor limitante para su crecimiento económico. Las economías capitalistas avanzadas continúan realizando importaciones masivas de petróleo, pero este es ahora mucho más caro, provocando un notable déficit comercial.

Además, el encarecimiento del petróleo acaba transmitiéndose al conjunto de la economía. Dado que el petróleo está directa o indirectamente (vía transporte) relacionado con prácticamente todos y cada uno de los sectores económicos, las economías capitalistas viven un inesperado repunte de la inflación. Este, a su vez, amenaza los ingresos reales de los trabajadores, que luchan por obtener mejoras salariales que compensen su pérdida de poder adquisitivo. Pero esta maniobra tiene el efecto colateral de contraer las expectativas de beneficio de los empresarios, añadiendo un freno más a la inversión. Los empresarios, por su parte, pueden cargar una parte del aumento de los costes salariales sobre los consumidores a través de mayores precios, pero esto, además de retroalimentar la inflación que está en el origen del problema, no es válido para aquellos que tienen una cierta proyección exportadora y necesitan mantener unos precios de venta más o menos estables para continuar siendo competitivos frente a empresas situadas en países pobres en los que los salarios son mucho menores.

La edad de oro ha terminado y, en su lugar, toma forma una situación inédita: la economía está estancada y, al mismo tiempo, los precios suben con fuerza. Esta crisis no es por tanto como la de 1929, marcada por la deflación y la falta de vigor de la demanda. En su momento se acuña el término “estanflación” para hacer referencia a esta nueva realidad.

Pero la crisis de la década de 1970 es mucho más que una crisis coyuntural provocada por una secuencia de acontecimientos desfavorables. Es una crisis estructural que manifiesta el agotamiento del modelo de crecimiento que tanto éxito ha tenido durante las décadas previas a 1973. El ciclo de la segunda revolución tecnológica ha llegado a su fin. Las grandes innovaciones rupturistas se produjeron todas hace tiempo ya y, a estas alturas, se han registrado todo tipo de mejoras que aplican y desarrollan dichas innovaciones a los más diversos sectores. La vanguardia del cambio tecnológico está comenzando a gravitar en torno a otro foco: el de la electrónica, la informática y las telecomunicaciones. Esta tercera revolución tecnológica, sin embargo, está todavía comenzando su recorrido y carece aún de una implantación o un impacto generalizados. Se perfila un nuevo patrón de crecimiento vinculado a ella, pero por el momento pesa más la otra cara de la moneda: el agotamiento del (ahora viejo) patrón de la segunda revolución tecnológica.

También es un momento de agotamiento de muchos de los otros elementos que han apuntalado el crecimiento de la edad de oro. Agotamiento, en primer lugar, del fordismo como modelo de organización empresarial. La escala, la producción estandarizada y la planificación del trabajo han venido siendo virtudes importantes, pero a partir de ahora comienzan a ser desafiadas por un nuevo paradigma que triunfará del todo en el periodo siguiente: el paradigma de la especialización flexible, basado en la producción de tandas más pequeñas y diferenciadas y el establecimiento de redes de colaboración estable entre las distintas empresas de la cadena productiva. Un problema importante del fordismo es que está agotándose (también) el patrón de consumo de masas que tanto éxito ha tenido hasta ahora. Comienza a surgir un consumidor más atento a los productos diferenciados, menos interesado en las mercancías producidas en masa. En una palabra, producir y consumir más está dejando ser tan importante como producir y consumir mejor.

Otro signo de que nos encontramos ante una crisis estructural podemos encontrarlo en la esfera política. La crisis de la década de 1970 mueve a una desconfianza hacia el capitalismo coordinado y lo que hemos llamado el “consenso keynesiano”. Algunas de las intervenciones que el Estado viene efectuando en la economía aparecen ahora como problemáticas, al favorecer (por ejemplo) la propagación de la inercia inflacionista por toda la economía (¿habría ocurrido esto en un mercado laboral menos regulado, más libre?). Peor aún: las recetas keynesianas parecen haber perdido su efectividad. Cuando algunos países (en especial Francia) buscan salir de la crisis expandiendo el gasto público, el resultado es muy pobre. Esta no es una crisis de demanda y, por tanto, el remedio keynesiano de expandir el gasto público para reactivar el crecimiento no funciona. Va imponiéndose un estado de ánimo proclive a buscar dicha reactivación por otro camino: el camino liberal, ortodoxo, de dejar que los mercados funcionen de manera libre y que el Estado deje hacer a la iniciativa privada.

Esta crisis del capitalismo coordinado se ve agudizada, además, por los cambios que se han producido en el contexto internacional. Hacia 1950, las economías capitalistas desarrolladas concentraban la mayor parte de la producción industrial del mundo. Cuatro décadas después, unas cuantas economías en vías de desarrollo se han incorporado como nuevos competidores

industriales. El caso más claro es el de Corea del Sur y el resto del sudeste asiático, pero incluso la gigantesca economía china está comenzando a apuntar en esa dirección cuando termina nuestro periodo. En la medida en que en estos países prevalecen salarios muy inferiores a los del mundo desarrollado, sus empresas van a mostrar un nivel de competitividad muy apreciable. Numerosos sectores industriales de las economías avanzadas van a entrar en una crisis terminal: la industria textil, el sector del calzado, la construcción naval, la siderurgia... La ventaja comparativa de las economías avanzadas está dejando de localizarse en estos sectores de bajo contenido tecnológico (para la época) y, por tanto, se vislumbra la necesidad de realizar una reorientación hacia otros sectores si se quiere reactivar el crecimiento. Las diversas intervenciones microeconómicas del Estado en la economía comienzan a percibirse como un obstáculo a esta reorientación, en la medida en que tienden a defender los intereses de los empresarios y trabajadores de los sectores en apuros.

Además, y esto está en parte relacionado con lo anterior, los gobiernos ya no tienen ya tanta fuerza como en 1945 para coordinar sus respectivas economías nacionales. Estas economías han pasado a estar integradas en una economía cada vez más global (con la excepción del bloque soviético). Están creciendo con fuerza los movimientos internacionales de capital, ya sea a través de inversiones directas o a través del sistema financiero. En consecuencia, los inversores tienen cada vez más opciones a su disposición y no se ven tan movidos como en el pasado a aceptar las regulaciones propias del consenso keynesiano. ¿Cómo extrañarnos, entonces, de que se propague la sensación de que un Estado excesivamente intervencionista puede ahuyentar capitales y, de ese modo, frenar la inversión y ralentizar la salida de la crisis? Ni siquiera para Estados Unidos es ya tan fácil garantizar la continuidad del capitalismo coordinado a escala internacional: ya en 1971, se ve incapaz de mantener el dólar como base del sistema monetario diseñado tras Bretton Woods. Se abre una nueva etapa caracterizada por un sistema de tipos de cambio flexibles, en el que el valor de las distintas monedas nacionales puede experimentar (y con frecuencia lo hace) bruscas fluctuaciones.

Todo lo anterior apunta hacia un horizonte en el que la reactivación del crecimiento tendrá ya bases bien diferentes a las de la edad de oro: la tercera revolución tecnológica, la especialización flexible, la desregulación, la



globalización, la desindustrialización y el consiguiente paso a una economía de servicios. Pero estas distintas piezas están solo comenzando a encajarse hacia el final de nuestro periodo. Y, cuando encajen del todo, no serán capaces de producir un crecimiento tan rápido como el de la edad de oro: ahora ya no hay tantas oportunidades de crecimiento perdidas en el pasado inmediato (no tenemos tras de nosotros los desastres del periodo de guerras y entreguerras: todo el potencial de crecimiento desaprovechado durante el mismo) y, además, el cambio estructural va a dejar de consistir en trasvasar mano de obra desde la agricultura hacia sectores de mayor productividad sino en hacerlo desde la industria hacia un sector servicios caracterizado por un menor nivel de productividad. Lo que está claro hacia 1991 es que no hay vuelta atrás posible a la edad de oro: los factores tecnológicos, empresariales, políticos, internacionales y sociales que se combinaron para producirla se han desvanecido. Quedarán, sin embargo, unas expectativas probablemente desmesuradas acerca de cuál es el ritmo al que podemos esperar que crezcan nuestras economías en condiciones normales.

## **Capítulo 10**

### **LA SOCIEDAD OPULENTE**

Si levantamos nuestra vista más allá de coyunturas concretas muy negativas, los resultados sociales del siglo XX son en general positivos. El siglo XIX había abierto el camino hacia el crecimiento económico, pero su balance social había sido un tanto ambiguo, sobre todo en una primera fase. A la altura de 1914, Europa occidental y Norteamérica son sociedades con alto nivel de ingreso, pero marcadas por una fuerte polarización entre clases altas y clases bajas. El patrón de consumo de estas últimas continúa siendo extremadamente modesto. Este panorama se ha transformado radicalmente para cuando llega el final de nuestro periodo. Durante el siglo XX corto surgirá una capa de clases medias que disfrutan de un nivel de ingreso apreciable y poseen un cierto patrimonio. Este será el primer tema que trataremos en este capítulo. A continuación, estudiaremos cómo se forman sociedades de consumo de masas: el paso definitivo de sociedades marcadas por la escasez a sociedades opulentas en las que cada vez más familias pueden acceder a un patrón de consumo que satisface holgadamente sus necesidades básicas e incluso les permite ir más allá. Cerraremos el capítulo con uno de los problemas legados por el siglo XIX que las sociedades del siglo XX no solo no resuelven, sino que incluso agravan de manera extraordinaria: el deterioro medioambiental provocado por el crecimiento económico y los nuevos estilos de vida.

#### **EL ASCENSO DE LAS CLASES MEDIAS**

Las sociedades capitalistas del siglo XX van a continuar marcadas por una apreciable desigualdad en la distribución del ingreso y la riqueza. Aunque no existen barreras formales entre los estratos superiores e inferiores (como sí ha ocurrido bajo el Antiguo Régimen), lo cierto es que hay grandes diferencias entre unos y otros. La clase alta, compuesta sobre todo por las élites de la

comunidad empresarial, dispone de unos recursos muy útiles a la hora de lograr altos niveles de ingreso y conformar patrimonios de gran magnitud. Dispone de una buena base económica de partida, que refuerza su capacidad para adquirir capacidades empresariales, educación de calidad y la posibilidad de insertarse en redes de contactos en el mundo empresarial y político. A través de la herencia, sus patrimonios pueden llegar a reproducirse a lo largo del tiempo con cierta facilidad, iniciando un nuevo ciclo de prosperidad personal. El contraste con la capa más baja de la clase trabajadora es muy vivo. Esta no cuenta con una base de partida tan favorable y no llega a construir unas capacidades tan provechosas. En consecuencia, disfruta de niveles de ingreso bajos y apenas puede acumular patrimonio a lo largo de su vida.

El capitalismo del siglo XX no acaba con estas diferencias sociales que, como hemos estudiado, acompañan al capitalismo desde el principio. Sin embargo, sí vamos a presenciar una apreciable moderación de dichas diferencias. Especialmente hasta 1970 o 1980, la desigualdad en la distribución del ingreso va a disminuir. También lo hará la desigualdad en la distribución de la riqueza.

La clave de esta reducción de la desigualdad es la conformación (por primera vez) de una clase media de dimensiones apreciables. No es que la clase media no haya existido en el siglo XIX, pero hasta ese momento ha estado compuesta por pocas familias. Es ahora, durante el siglo XX corto, cuando se expande y abarca a una proporción más significativa de la población. Esta clase media percibe un ingreso que se sitúa dentro de una amplia horquilla por debajo del de las clases altas y por encima del de las clases bajas. Además, la clase media del siglo XX es lo que el economista Thomas Piketty llama una clase media patrimonial: posee un cierto patrimonio, materializado de manera especialmente llamativa a través de la tenencia de una vivienda urbana en propiedad.

El ascenso de la clase media es el resultado de dinámicas tanto económicas como políticas. En el plano económico, los cambios estructurales que se registran en el tejido productivo favorecen una diversificación de la demanda de trabajo más allá de las tareas peor remuneradas. Para empezar, todas las economías experimentan un masivo trasvase de población desde el sector agrario hacia la industria, la construcción y los servicios conforme

progresar su crecimiento económico. Esto, que ocurre ya en cierta forma durante los años menos críticos del periodo de entreguerras y se ratifica poderosamente tras la Segunda Guerra Mundial, permite a capas cada vez más amplias de la población agraria acceder a puestos de trabajo en los que puede obtener mayores ingresos que en su explotación agraria. Por el camino, la distribución del ingreso va haciéndose más igualitaria. Como plantea la famosa hipótesis del economista Simon Kuznets, en un primer momento este trasvase de mano de obra ha podido aumentar la desigualdad, al abrir una brecha entre una población agraria aún mayoritaria y una capa todavía emergente de nuevas poblaciones industriales o de servicios. Sin embargo, conforme el trasvase de mano de obra va generalizándose, el resultado es que la mayor parte de la población activa termina estando empleada en sectores de productividad alta, habiendo desaparecido la desigualdad que se derivaba de la persistencia de grandes bolsas de mano de obra empleada en una agricultura de baja productividad.

En realidad, en la mayor parte de casos, estos trasvases intersectoriales de mano de obra se concretan a través de masivas migraciones desde zonas rurales hacia zonas urbanas. Las ciudades crecen enormemente en tamaño y en número, absorbiendo volúmenes cada vez mayores de población de origen rural, atraída no solo por las perspectivas de alcanzar unos mayores ingresos, sino también de disfrutar (para ellos o para sus hijos) de un mejor acceso a servicios educativos, sanitarios o comerciales. Estamos ante un triste proceso de declive para las zonas rurales, que van convirtiéndose en una sombra de lo que fueron. Para los emigrantes que acuden a las ciudades, se trata sin embargo de un proceso en general positivo: logran integrarse con éxito en un nuevo medio que les permite desplegar una estrategia económica y social más provechosa y, en no pocos casos, consiguen ingresar en la clase media urbana.

Además, dentro de la propia industria y los servicios, la dinámica económica del mercado laboral también favorece el ensanchamiento de la clase media. Simplificando solo un poco, la mayor parte de la demanda de trabajo que efectuaban las fábricas de la primera revolución tecnológica era una demanda bastante homogénea de mano de obra poco cualificada, a la que se le ofrecía una remuneración modesta. La segunda revolución tecnológica, en cambio, abre la puerta a una mayor diversificación de las demandas de empleo. Desde luego que en las grandes empresas gerenciales continúa habiendo una amplia

proporción de la plantilla empleada en tareas manuales de baja cualificación y bajo salario. Sin embargo, una proporción importante de la plantilla está constituida por trabajadores vinculados a la administración, la gestión y la supervisión de los procesos productivos. Así como la fábrica del siglo XIX nos ha mostrado en toda su crudeza la separación entre empresarios y obreros, la empresa gerencial del siglo XX reproduce en su interior la conformación de una clase media.

La mayor complejidad de la vida económica y social también favorece la expansión de las oportunidades para la consolidación de numerosos profesionales autónomos que ofrecen servicios a empresas y particulares en áreas que, como el derecho y la medicina, requieren por su propia naturaleza un elevado grado de cualificación. Evidentemente, los abogados y médicos ya existían en la polarizada sociedad del siglo XIX, pero es ahora en el siglo XX (y sobre todo después de 1945) cuando proliferan extraordinariamente en número. El caso de los médicos ilustra bien, de todos modos, otra de las grandes fuerzas que operan para ensanchar las clases medias: la transición del capitalismo liberal hacia un capitalismo coordinado. La creación de un Estado social, que ofrece amplias prestaciones sanitarias y educativas a todos los ciudadanos, supone una gran expansión de la demanda de mano de obra cualificada. Además, el propio incremento de la intervención del Estado en los más diversos ámbitos de la vida económica y social conlleva la necesidad de conformar plantillas de funcionarios entre los que destacan numéricamente aquellos con una orientación hacia la gestión y administración de los trámites públicos. El Estado, igual que la empresa gerencial, termina reproduciendo en su interior un organigrama complejo en el que, entre los funcionarios de alto nivel y aquellos que realizan tareas no cualificadas, se sitúa un nutrido grupo de empleados públicos de nivel intermedio.

Con esto, estamos entrando ya, desde luego, en las causas políticas de la reducción de la desigualdad. No se trata solo de la diversificación de la demanda de empleo que acabamos de estudiar y que impulsan tanto las empresas privadas como el propio Estado. También se trata de que algunas de las políticas implantadas en el marco del capitalismo coordinado tienen el objetivo declarado de corregir los elevados niveles de desigualdad propios del siglo XIX y que han llegado a ser considerados no solo intrínsecamente injustos,

sino también peligrosos para el crecimiento económico y la estabilidad política. Las políticas de regulación del mercado laboral y promoción de la negociación colectiva, ya estudiadas en el capítulo 8, son un buen ejemplo. Otro ejemplo son las diversas políticas de gasto público y fiscalidad que componen el llamado “Estado social”. El incremento de la presión fiscal necesario para financiar las nuevas políticas de gasto es posible gracias al fortalecimiento de la imposición de tipo directo, es decir, la que apunta hacia el ingreso de las personas, los beneficios de las empresas o los patrimonios de las familias, y no hacia el consumo de bienes y servicios. Esto abre la posibilidad de que el sistema fiscal gane una orientación que los especialistas en Hacienda Pública denominan “progresiva”: fijar tipos impositivos más altos sobre los ingresos, beneficios y patrimonios más altos, reservando tipos más moderados o incluso nulos para los grupos sociales de estatus bajo. En la medida en que, aun con muchos matices, los Estados van aumentando la progresividad de sus sistemas fiscales, se produce de manera automática una reducción de la disparidad entre clases altas y clases bajas, ya que estas últimas pagan proporcionalmente menos impuestos que aquellas.

Pero, sobre todo, son las políticas de gasto público del Estado social las que propician una clara tendencia hacia la redistribución del ingreso. Las políticas de protección social, en particular, suponen una considerable redistribución hacia los grupos vulnerables, como jubilados, desempleados o personas que han enviudado. Las pensiones de jubilación, en particular, tienen un impacto claro: conforme van generalizándose y ampliándose tras la Segunda Guerra Mundial, corrigen la elevada desigualdad que los mercados libres inevitablemente deparaban entre generaciones presentes y generaciones pasadas. Esta desigualdad ha sido hasta ahora paliada en el seno de la unidad familiar, pero lógicamente con grandes diferencias en función del estatus socioeconómico de unas y otras familias. Ahora las pensiones públicas van a permitir que las personas mayores disfruten de un ingreso suficiente para no perder el estatus socioeconómico que hayan obtenido durante su edad adulta. Las pensiones de jubilación se convierten así en un factor que consolida el ensanchamiento de la clase media, especialmente entre aquellos estratos sociales que en su ausencia habrían corrido el peligro de deslizarse hacia abajo en la pirámide social. Esto es especialmente importante en una época como la

posterior a 1945, en la que el crecimiento es acelerado y, por tanto, las generaciones presentes pueden disfrutar de más y mejores oportunidades que unas generaciones previas afectadas por los desastres de las guerras y entreguerras. Lo mismo puede decirse del resto de medidas de protección social que se instrumentan durante estas décadas: favorecen la reducción de la desigualdad y el aumento de la cohesión social, redistribuyendo una parte de la inmensa riqueza generada durante la “edad de oro”.

Terminamos con una nota acerca del papel de la accidentada historia bélica del siglo XX dentro de este proceso de ensanchamiento de la clase media y reducción de la desigualdad. Las dos guerras mundiales causan graves destrozos en el patrimonio de las sociedades afectadas: edificios, infraestructuras, maquinaria... En la medida en que este patrimonio estaba de partida muy concentrado en una estrecha élite socioeconómica, el paradójico resultado de las guerras es que tienden a reducir la desigualdad en la distribución de la riqueza. No es que las clases bajas hayan logrado incrementar su patrimonio, ni que esté emergiendo de golpe esa clase media patrimonial que marca el siglo XX. Es, simplemente, que las guerras han causado graves estragos en el patrimonio de las clases altas, reduciendo así la brecha que las separaba del resto de la sociedad. Cuando, concluidos estos desastres bélicos tras 1945, se despliegue una era de crecimiento económico acelerado y Estado social, será más difícil que en el pasado que la riqueza se concentre rápidamente en una élite tan reducida. Habrá que esperar a la crisis de la década de 1970 para asistir al inicio de una nueva era marcada, ahora sí, por una desigualdad creciente. La estudiaremos ya en el bloque siguiente, cuando se convierta en una de las tendencias más llamativas del capitalismo global posterior a 1991.

## **LA SOCIEDAD OPULENTA**

Durante el siglo XX corto, se producen enormes transformaciones en el patrón de consumo de las sociedades capitalistas avanzadas. Estas transformaciones son en gran medida positivas porque permiten que la inmensa mayoría de la población deje atrás definitivamente el mundo de la escasez y la pobreza. Por supuesto, ya en el siglo XIX se han producido avances importantes

en ese sentido, sobre todo en las décadas previas a la Primera Guerra Mundial. Pero, como estudiamos, estos avances marcharon por detrás del progreso macroeconómico y hacia 1914 amplias capas de la población continuaban teniendo dificultades para satisfacer dignamente sus necesidades básicas. Al final de nuestro periodo, en 1991 no solo están estas necesidades básicas sobradamente satisfechas, sino que la población ha pasado a considerar casi como una necesidad el consumo adicional de otros bienes y servicios. Estos incluirán desde antiguos bienes de estatus, tradicionalmente limitados a la esfera de las clases altas, hasta bienes nuevos que han sido creados por el progreso tecnológico del siglo XX. La vida cotidiana en las sociedades capitalistas avanzadas es pues una vida marcada por la abundancia. Son lo que en el tramo ya central del periodo el economista estadounidense John Kenneth Galbraith llama “sociedades opulentas”. De hecho, y como estudiaremos con más calma en el periodo posterior (1990-presente), esta abundancia no va a dejar de imprimir su huella mediante la creación de nuevos problemas sociales y psicológicos. Por ahora, sin embargo, vamos a centrarnos en analizar la cara más positiva de este paso a sociedades opulentas.

Los consumidores de las sociedades opulentas logran mejorar muy sustancialmente la calidad de su alimentación. Ya en las décadas previas a la Primera Guerra Mundial hemos visto arrancar la llamada “transición nutricional”. Es ahora, durante el siglo XX corto, cuando esta se despliega plenamente. Lo que originalmente han sido cambios circunscritos a unos pocos países y grupos sociales ahora va difundiéndose por sociedades que no se encuentran entre las líderes, incluyendo a los grupos de menor estatus dentro de las mismas. La dieta mejora en un sentido cuantitativo, al aumentar las ingestas de alimentos y hacerse estas más regulares a lo largo del tiempo. Esto permite que la inmensa mayoría de la población alcance sobradamente la cantidad de calorías necesaria para subsistir con comodidad. Pero también, y de manera aún más importante, la dieta mejora en un sentido cualitativo, incorporando no solo más calorías, sino también proteínas, vitaminas y minerales. Esto es posible gracias a que la dieta deja de gravitar tan pesadamente como en el pasado en torno a los cereales, las patatas y las legumbres, diversificándose hacia productos como la carne, los lácteos, el pescado, las frutas y las verduras.



Otra necesidad básica, la vivienda, también pasa a ser satisfecha de manera más solvente que en el pasado. En las ciudades, hacia 1914 hay una notable segregación entre los barrios en que residen las clases altas y los barrios llamados “populares” u “obreros”. En estos últimos, las viviendas son pequeñas y con frecuencia presentan problemas de ventilación y escasa exposición a la luz del sol. Hacia 1991, las ciudades continúan teniendo zonas con calidades residenciales bien diversas, pero cada vez son menos los hogares que viven en pisos de tan baja calidad. La emergente clase media vive en pisos de mayor tamaño y con características más atractivas. En Estados Unidos y Gran Bretaña incluso comienza a percibirse un cierto acceso de la clase media a viviendas unifamiliares localizadas en periferias residenciales de las grandes ciudades. Esto supone, en cierta forma, una difusión hacia abajo en la escala social de un patrón residencial que originalmente ha estado limitado a las clases altas.

Es importante apreciar que, para las familias urbanas, estas viviendas son cada vez más viviendas en propiedad. A comienzos de nuestro periodo, la propiedad inmobiliaria urbana se encuentra muy concentrada en unas pocas manos y la mayor parte de familias acceden a una vivienda en régimen de alquiler. Hacia finales del mismo, aunque continúa habiendo familias que viven de alquiler, muchas otras han sido capaces ya de acceder a la propiedad. La propiedad de vivienda urbana se convierte, de hecho, en uno de los principales señaladores de estatus para esa clase media que hemos visto ensancharse a lo largo del siglo XX. Si podemos verla como una clase media patrimonial, por primera vez situada a medio camino entre unas élites con grandes patrimonios y unas clases bajas carentes de cualquier patrimonio reseñable, es sobre todo gracias al patrimonio inmobiliario que es capaz de conseguir y (más tarde) reproducir a través de herencia.

Estos cambios en las viviendas tienen lugar al mismo tiempo que las poblaciones se benefician también de mejoras de naturaleza colectiva en sus ciudades y barrios. Los graves problemas de planificación urbanística vividos durante buena parte del siglo XIX han comenzado a resolverse ya en las décadas previas a la Primera Guerra Mundial, pero el camino es largo y en no pocos casos son claves las actuaciones que en este sentido se desarrollan todavía en la primera parte de nuestro periodo. La estructuración de las calles y plazas se vuelve más ordenada, al tiempo que se intensifican las acciones municipales

para proporcionar agua potable a los hogares, redes de alcantarillado o servicios eficaces de recogida de basuras. Conforme avanza el periodo van proliferando también los espacios verdes de descongestión, cuyo objeto es hacer la vida urbana más agradable y llevadera.

Pero regresemos ahora por un momento al interior de las viviendas. No se trata solo de que estas sean más grandes y estén mejor acondicionadas. Se trata también de que se encuentran equipadas de un modo verdaderamente innovador. Sobre todo tras 1945, cada vez más hogares van a comprar electrodomésticos que permiten (por así decirlo) aumentar la productividad del trabajo relacionado con el hogar y los cuidados familiares. Los frigoríficos y las aspiradoras se unen a variedades más desarrolladas de cocinas y hornos, haciendo posible una reducción del tiempo destinado a las tareas domésticas, o bien un trasvase de tiempo desde las actividades mecanizadas hacia otras que continúan sin poder estarlo (por ejemplo, la crianza de los hijos). Los nuevos aparatos eléctricos transforman también el ocio de las familias: primero la radio, después la televisión. Nos encontramos ante una auténtica electrificación de los hogares, que supone un novedoso desarrollo de las innovaciones rupturistas de la segunda revolución tecnológica. Mientras que la primera revolución había estado muy concentrada en unos pocos sectores y aplicaciones, la segunda se ramifica por todas partes. Lo vimos ya para el caso del sector agrario y lo vemos de nuevo para el ámbito doméstico.

Pero, sin duda, el bien de consumo duradero que en mayor medida transforma la vida cotidiana de las familias durante el siglo XX es otro producto de la segunda revolución tecnológica: el automóvil. Conforme va difundándose desde arriba hacia abajo en la pirámide social, el automóvil permite el surgimiento de una nueva cultura de la movilidad. Las familias pasan a tener la oportunidad de disponer de un vehículo propio para realizar con gran flexibilidad sus desplazamientos, ya sean estos de naturaleza laboral o recreativa. Algunos de los cambios que hemos descrito anteriormente, como la formación de periferias residenciales cerca de las grandes ciudades, son posibles en la medida en que cada vez más familias acceden a la propiedad de un automóvil.

Hasta tal punto mejora el nivel de vida durante el siglo XX que este tipo de bienes de consumo duradero, en su mayor parte inexistentes durante el siglo XIX, rápidamente pasan a ser percibidos como “necesarios”. En realidad, todos

estos cambios en el consumo, tomados en su conjunto, nos muestran una profunda transformación del estilo de vida dominante en las sociedades desarrolladas. La satisfacción de las necesidades estrictamente básicas deja de ocupar un papel tan central, mientras otro tipo de necesidades y deseos cautivan a las familias y reorientan los objetivos económicos de las mismas. Por poner solo un ejemplo, conforme avanza el periodo (y sobre todo tras 1945), el turismo vacacional se convierte en un elemento más de la naciente sociedad de consumo. Lo que originalmente era una práctica restringida a las élites va convirtiéndose en otro de esos consumos que señalan pertenencia a la clase media y a los que, con el tiempo, irán incorporándose incluso grupos de menor estatus.

El patrón de consumo que va abriéndose paso a lo largo del siglo XX, sobre todo en las décadas posteriores a 1945, se caracteriza por la masificación. Masificación, en primer lugar, desde el punto de vista técnico: cada vez más y más de los bienes y servicios comprados por los consumidores han sido fabricados mediante sistemas de producción estandarizada. Esto es muy evidente en el caso de bienes de consumo duraderos como los automóviles o los electrodomésticos, pero buena parte de las novedades que hemos revisado en los párrafos anteriores comparten esa naturaleza un tanto homogénea. Las viviendas urbanas, ya se encuentren en el centro de las ciudades o en periferias residenciales, son muy parecidas las unas a las otras y, de hecho, con frecuencia son diseñadas de manera muy homogénea en el marco de grandes bloques de viviendas o urbanizaciones. La alimentación bascula cada vez más en torno a productos envasados y fabricados de manera estandarizada por industrias cárnicas, lácteas, galleteras... Incluso la propia práctica del turismo con frecuencia lo es en el marco de unos paquetes prefijados que las agencias de viaje y los operadores turísticos diseñan para una masa de potenciales clientes.

También podemos hablar de masificación en un sentido social. En casi todos los casos, el nuevo patrón de consumo va difundiéndose desde arriba hacia abajo en la pirámide social. La transición nutricional, la propiedad de viviendas urbanas de cierta calidad, los electrodomésticos, el automóvil, el turismo... Todos estos cambios están en un primer momento muy segmentados en función del estatus socioeconómico. Conforme avanza el periodo, y sobre todo tras 1945, se generalizan y pasan a formar parte de la vida cotidiana (o,

cuando menos, de las aspiraciones razonables) del conjunto de la población. La transición hacia este nuevo patrón de consumo termina, por tanto, adquiriendo proporciones masivas.

Siendo esto así, parece natural que encontremos en el cambiante nivel de renta de las familias una primera causa de la difusión del nuevo patrón a lo largo del siglo XX. En efecto, el aumento de la renta disponible es clave, ya que permite que bienes y servicios que al inicio solo eran asequibles para una élite pasen más adelante a estar al alcance de una mayor generalidad de familias. Desde este punto de vista, la edad de oro del crecimiento entre 1945 y 1973 es particularmente propicia para la conformación de la sociedad de consumo de masas. Además, debemos tener en cuenta que la desigualdad en la distribución del ingreso tiende a reducirse, lo cual favorece aún más que estas fantásticas tendencias de crecimiento tengan repercusiones positivas sobre la inmensa mayoría de economías familiares.

Otra causa de la formación de la sociedad de consumo de masas tiene que ver también con el poder adquisitivo de las familias, pero desde otro punto de vista: el del precio relativo de los bienes y servicios hacia los que se orientan. A comienzos del periodo, la razón por la que muchas familias no pueden terminar de poder impulsar su transición nutricional no es solo que su nivel de renta sea demasiado bajo, sino que el precio de alimentos como la carne o los lácteos es demasiado alto. Se trata de producciones que, en comparación con los cereales, son muy exigentes desde el punto de vista energético: es preciso disponer amplias superficies de pasto y/o grandes cantidades de cereales para alimentar a la vaca que nos proporcionará carne, cuando es posible obtener muchas más calorías si directamente nos alimentamos a base de cereales. En consecuencia, el precio relativo de los alimentos estrella de la transición nutricional tiende a ser superior al de los alimentos que componen la dieta tradicional. Este obstáculo es vencido por el aumento de renta de las familias, como acabamos de señalar, pero también por las innovaciones tecnológicas y empresariales encaminadas a abaratar productos como la carne y los lácteos. Entre ellas se encuentran las puramente agrarias, como la selección de variedades ganaderas especializadas, pero también las que se derivan de la incorporación de la actividad agropecuaria a una cadena dirigida por grandes industrias transformadoras que estandarizan la producción de alimentos como la carne y la leche. El resultado es que,

especialmente después de 1945, el precio relativo de la carne y la leche cae. En consecuencia, el poder adquisitivo de las familias para realizar la transición nutricional crece aún más de lo que lo hace su renta disponible, que ya es decir.

Encontramos una dinámica similar en casi todos los demás elementos de la sociedad de consumo de masas en los inicios de lo que podríamos llamar el “ciclo de vida” del producto. Cuando el producto sale al mercado, su precio es alto porque está incorporando los grandes costes requeridos para su creación, por ejemplo los gastos en investigación y desarrollo, así como un cierto sobreprecio derivado de la novedad y (quizá) de la posición de monopolio u oligopolio de que puedan disfrutar sus fabricantes originales. En etapas posteriores del ciclo de vida, sin embargo, el producto va abaratándose. Su base tecnológica está ya bien amortizada y es posible que se incorporen competidores que buscan hacerse un hueco llegando a franjas de consumidores que necesitan precios más bajos. Tanto los automóviles como los electrodomésticos responden a grandes rasgos a esta lógica. En su caso, por tanto, también encontramos que la difusión de su consumo a amplias capas de la sociedad se apoya no solo en la mejora del ingreso familiar, sino también en una caída de su precio relativo.

Hasta aquí los factores puramente económicos que explican por qué mejora el poder adquisitivo de las familias en relación a bienes como la carne, la leche, el automóvil o el frigorífico. Pero nuestra explicación necesita incorporar un último factor: las preferencias de los consumidores. ¿Por qué querrían los consumidores utilizar su acrecentado poder adquisitivo para cambiar su patrón de consumo? Es cierto que una (pequeña) parte del nuevo patrón de consumo ha podido responder a unas preferencias basadas en el sentido común; por ejemplo, dejar de pasar hambre. Sin embargo, dado que la mayor parte de los componentes del nuevo patrón no son necesidades básicas en sentido estricto, debemos comprender qué es lo que hace que los consumidores quieran ir en esa dirección.

Una fuerza que pasa a influir poderosamente sobre los consumidores durante el siglo XX es la publicidad empresarial. Las empresas comienzan a realizar inversiones cuantiosas en diseñar campañas a través de las cuales informan a los consumidores sobre las ventajas de sus productos. En ocasiones se trata de persuadir al consumidor de que confíe más en una marca que en otra, pero aún con mayor frecuencia estamos ante intentos de aumentar el interés

genérico del consumidor por un determinado producto. De hecho, una vez llegados a este campo, la línea que separa la información de la manipulación se vuelve cada vez más borrosa. Al comienzo del periodo, la publicidad es en buena medida informativa: se limita a ofrecer datos objetivos sobre los productos. Conforme el periodo avanza, y de nuevo con especial claridad tras 1945, la publicidad va adquiriendo unas intenciones expresivas y emocionales cada vez más marcadas. Se posicionan los productos no tanto en función de sus características objetivas como en función de los sentimientos y emociones que se espera despierten entre los consumidores. Las empresas emplean entonces imágenes y eslóganes que llevan al consumidor a identificar subjetivamente el producto anunciado con factores como el éxito profesional, la independencia personal, la felicidad de la vida familiar o el atractivo sexual.

En algunos casos, en especial en la esfera de la alimentación, estos mensajes empresariales confluyen con mensajes científicos y políticos que van en la misma dirección. Desde comienzos del siglo XX, la llamada ciencia nutricional insiste en que es preciso adoptar dietas más equilibradas que las tradicionales, incorporando una gama más amplia de alimentos que, además de calorías, proporcionen proteínas, vitaminas y minerales. Esto encaja muy bien con las ambiciones de los productores de carne o leche, que ven aquí un tipo de mensaje científico muy compatible con sus intereses. Pero no son solo las empresas las que hacen circular los mensajes científicos. La construcción de sistemas sanitarios públicos de gran cobertura se convierte en un extraordinario vehículo de transmisión de estas ideas entre los más diversos grupos poblacionales que entran en contacto con los médicos y profesionales sanitarios de manera cotidiana. En no pocos casos, es el propio Estado el que impulsa iniciativas para incitar a la población a consumir en mayor medida determinados alimentos. En casos como el de la leche, esto con frecuencia va más allá de las campañas informativas y propagandísticas: en un gran número de países se implantan programas que distribuyen leche gratuita entre los escolares, con intención de crear hábitos de consumo desde edades tempranas.

Esta combinación de influencias empresariales, científicas y políticas se apoya además en predisposiciones psicológicas y culturales que probablemente aceleran la llegada de la sociedad de consumo de masas. Una de ellas es la propensión a la emulación. Una vez que ciertas prácticas de consumo se

convierten en indicativas de estatus por parte de una élite, es probable que los grupos que se encuentran inmediatamente por debajo de ella en la pirámide social desarrollen un intenso deseo de adoptarlas. Y, cuando estos grupos lo hayan logrado, llegará el turno de los que estaban en el nivel inmediatamente inferior, y así sucesivamente hasta que el nuevo patrón de consumo se masifique, momento en el que ya perderá su condición de indicador de estatus y puede que se abra un nuevo ciclo de emulación y difusión basado en otro tipo diferente de prácticas de consumo. Junto a la noción (vertical) de la emulación, la sociedad de consumo de masas también se apoya sobre una cierta noción (horizontal) de la sociabilidad. No pocas prácticas de consumo se consolidan porque, al ser compartidas por los miembros de un determinado grupo (una familia, una clase social, una generación, una “tribu” cultural, una nación), refuerzan la cohesión del grupo, y sirven de base para la expresión de la identidad personal y la profundización de las relaciones interpersonales. La difusión del automóvil ilustra bien estas distintas dimensiones: desde el deseo de emulación que hace que los grupos de bajo estatus se planteen el objetivo de poseer ellos también su propio automóvil, hasta el modo en que el automóvil está integrado en una cultura juvenil completamente renovada en los Estados Unidos de la década de 1960.

Terminamos con una breve nota acerca de dos elementos que, sin ser estrictamente bienes de consumo, sí forman parte de cualquier noción de lo que es la calidad de vida: la salud y la educación. En ambos casos observamos mejoras muy claras, que refuerzan el panorama positivo que estamos trazando para los niveles de vida durante el siglo XX. El riesgo de mortalidad cae con mucha fuerza y la esperanza de vida crece con rapidez; se trata de un progreso mucho más claro y contundente que el del siglo XIX. Los avances científicos permiten luchar de manera más solvente contra todo tipo de enfermedades. En combinación con un imponente desarrollo tecnológico de dichos avances por parte de la industria farmacéutica, proliferan vacunas, medicamentos, curas y tratamientos. Las condiciones políticas y sociales son mucho más propicias también que las del siglo XIX. El Estado social realiza un cuantioso gasto público en la puesta en pie y mantenimiento de sistemas sanitarios que permiten ofrecen amplias coberturas a la población. Tanto la red de hospitales y centros de salud como la plantilla de médicos y otros profesionales sanitarios se expanden

considerablemente, llegando a grupos sociales y territorios que hasta entonces han tenido dificultades para acceder a unos servicios sanitarios de calidad. Además, los gastos acometidos para mejorar la habitabilidad de las ciudades y corregir los problemas de la vida urbana en los barrios populares también se traducen en un mejor estado de salud de la población.

En el ámbito de los comportamientos privados, por su parte, hay que tener en cuenta que la transición nutricional permite que las poblaciones mejoren su dieta, diversificándola y haciéndola más completa. Esto hace que los organismos sean más robustos y resistentes, teniendo más capacidad para superar enfermedades que en el pasado. Y, sobre todo, se produce una gradual toma de conciencia sobre la conveniencia de asearse diariamente y, en general, de mantener los hogares en unas condiciones óptimas de limpieza e higiene. Este cambio de mentalidad, que se va abriendo paso conforme avanza el siglo de la mano de la profesión médica y el propio Estado, es muy importante sobre todo para reducir la mortalidad infantil. En la medida en que este es el principal componente de la mortalidad total a comienzos del periodo, su reducción provocará grandes avances de la esperanza de vida en las décadas siguientes.

El progreso educativo del siglo XX también es más claro que el del siglo XIX. Estamos considerando un periodo en el que las sociedades capitalistas avanzadas no solo completan sus procesos de alfabetización, en gran medida ya maduros a la altura de 1914. También presenciamos una gradual generalización de la educación secundaria, de carácter no obligatorio, así como (sobre todo ya tras 1945) una creciente incorporación de nuevas capas sociales a un sistema universitario que hasta entonces se ha caracterizado por un marcado elitismo. No es posible exagerar la importancia que esto tiene para algunas de las tendencias más positivas de estas sociedades: su acelerado crecimiento económico, basado en el despliegue de la segunda revolución tecnológica, o la formación de una sociedad de clases medias, en parte posible gracias a la inserción de amplias capas de la población en empleos de cierta cualificación.

Para explicar el progreso educativo, debemos recurrir, como en el caso de la salud, a una combinación de factores públicos y privados. En el plano público, es especialmente notable la implantación de políticas educativas más ambiciosas, dotadas un respaldo presupuestario que habría sido impensable en



el siglo XIX. Las sociedades disponen de más recursos que en el pasado, pero además destinan una proporción mayor de dichos recursos a financiar un sistema educativo cada vez más denso y diversificado. En el plano privado, la mejoría que experimenta una inmensa mayoría de familias relaja las restricciones económicas que conspiraban en contra de la educación de los niños y los jóvenes, sobre todo entre los grupos de estatus bajo. El coste de la educación disminuye fuertemente como consecuencia de las políticas públicas, pero también disminuye la necesidad que las familias tienen de que sus miembros más jóvenes ingresen lo antes posible en el mercado laboral. También se percibe una renovación de las mentalidades, que pasan a otorgar un mayor valor a la educación. Esto, a su vez, es difícil de separar de los cambios más generales que están teniendo lugar en el sistema socioeconómico, en especial las oportunidades que la educación abre ahora de cara a la movilidad social ascendente en un mercado laboral más diversificado que el del siglo XIX.

## **EL IMPACTO AMBIENTAL DEL CAMBIO SOCIOECONÓMICO**

El elemento más negativo de los resultados socioeconómicos del siglo XX corto es, sin duda, el que tiene que ver con el medio ambiente. Al menos en las sociedades avanzadas, en las que estamos centrándonos por ahora, el siglo XX corto presencia una corrección de algunos de los principales problemas sociales del siglo XIX. Sin embargo, el problema de la insostenibilidad ambiental, cuyas raíces (como estudiamos) se remontan también al siglo XIX, no solo no se corrige, sino que alcanza una gravedad sin precedentes.

La cuestión de fondo es que, en la medida en que las revoluciones tecnológicas se apoyan sobre la utilización de combustibles fósiles, su despliegue provoca la emisión a la atmósfera de grandes cantidades de gases contaminantes. Al igual que el carbón en el siglo XIX, el petróleo es en el siglo XX una bendición desde el punto de vista macroeconómico y una maldición desde el medioambiental. La continuación y diversificación de la industrialización en las economías avanzadas, de la mano de sectores como la siderometalurgia, la química o la automoción, implica un uso intensivo de energía y es altamente contaminante. Estas emisiones de gases contaminantes deterioran la calidad de

la atmósfera y, en último término, contribuyen a alterar los equilibrios ecológicos que mantienen estable la temperatura del planeta.

Además, el crecimiento industrial está concentrándose desproporcionadamente en unos pocos territorios, básicamente grandes ciudades y sus entornos. La acumulación de poblaciones cada vez mayores en espacios geográficos pequeños supone un notable estímulo para el sector del transporte, fundamental para conectar entre sí dichos espacios a través de la continua entrada y salida de materiales, productos industriales y bienes de consumo. El resultado de la formación de estas grandes urbes es una utilización aún más intensa del petróleo de la que ya podría derivarse del crecimiento industrial propiamente dicho.

El capitalismo del siglo XX es tan agresivo con el medio ambiente que incluso fuera de estos enclaves caracterizados por la aglomeración empresarial y humana encontramos indicios claros de insostenibilidad. Los agricultores, por ejemplo, han ido abandonando su tradicional base orgánica para incorporar todo tipo de inputs de origen industrial. El gran símbolo de la revolución tecnológica en el campo, el tractor, es una perfecta ilustración de la transición del sector agrario hacia la emisión de grandes cantidades de gases contaminantes.

Y el problema no está solo en las empresas y los diferentes sectores productivos: también se trata del estilo de vida que ha triunfado de la mano de la sociedad de consumo de masas. La propiedad y el uso de automóviles se ha difundido entre los más diversos estratos sociales. Especialmente en las grandes ciudades, comienzan a producirse a diario grandes concentraciones de automóviles en las vías de acceso y tránsito, provocando un alza extraordinaria de las emisiones de gases contaminantes que se suma a las realizadas por las empresas.

La ciudad estadounidense de Los Ángeles toma ahora el relevo de las ciudades británicas del siglo XIX como ilustración de estos diversos impactos ambientales. En especial tras 1945, el cielo angelino se llena de nubes bajas formadas por dióxido de carbono y otros materiales tóxicos. Y, dadas las características naturales de la zona (por ejemplo, su elevada exposición al sol y su geografía costera), estas nubes muestran una tozuda persistencia. Se trata de lo que en adelante se llamará *smog* (combinación de *smoke* y *fog*).

Todos estos impactos atmosféricos son particularmente acentuados a partir de 1945, y lo mismo ocurre con otras dimensiones del deterioro ambiental causado por el cambio económico. La agricultura industrializada va produciendo una creciente contaminación de los suelos a través de la acumulación en ellos de fertilizantes, pesticidas y otros productos químicos. También contamina los ríos y los mares, conforme estos productos químicos terminan traspasándose al ciclo del agua. El hecho de que los animales pasen a ser criados en granjas “fordistas” hace que sus excrementos dejen de tener valor para los ganaderos, que aumentan su productividad si utilizan piensos industriales en lugar de los tradicionales prados y pastos; pero esto tiene el problema de que cantidades crecientes de excrementos animales terminan también en las aguas próximas a las granjas.

Hay también un problema con la utilización desmedida de materiales físicos. El plástico, por ejemplo, termina estando presente en todo tipo de procesos productivos y prácticas de consumo. Pero ¿hasta qué punto pueden ser sostenibles una economía y una sociedad que necesitan cada vez más un producto sintético derivado del petróleo?

Hasta aquí hemos conocido diversos cambios tecnológicos y sociales que intensifican el impacto de los países avanzados sobre el medio ambiente. En todos los casos, las nuevas tecnologías y prácticas sociales son más agresivas con el medio ambiente que las tradicionales. Sin embargo, hay un problema aún más grave: la escala del cambio tecnológico y social es mucho mayor que nunca antes. En especial tras 1945 asistimos a una aceleración tal del crecimiento económico que sus impactos ambientales crecen también de una manera sin precedentes. Además, el radio geográfico de este crecimiento es también mucho mayor que nunca antes. En el siglo XIX, la industrialización ha estado restringida a unos pocos países y, dentro de estos, a unos pocos distritos urbanos. Durante el siglo XX, y en especial después de 1945, la industrialización y la urbanización se difunden de manera mucho más contundente.

Este efecto de escala es importante porque dificulta la identificación de soluciones tecnológicas verdaderamente eficaces al problema del deterioro ambiental. Durante el siglo XX corto se despliegan pocos esfuerzos para intentar sustituir estas tecnologías agresivas por otras más sostenibles. La rentabilidad empresarial es mayor bajo aquellas, y aún no existe un impulso político decidido

en favor de estas últimas. Tan solo en algunas áreas industriales afectadas por una degradación verdaderamente extrema, como la cuenca del Ruhr en Alemania occidental, observamos hacia el final de nuestro periodo medidas de cierta importancia para contener la emisión de gases contaminantes y reconducir la inversión empresarial hacia tecnologías y actividades más sostenibles. Sin embargo, la historia del siglo XX corto sugiere que tales reorientaciones pueden saldarse con el paradójico resultado de aumentar, más que disminuir, el impacto ambiental. El petróleo nos ofrece un inesperado caso con el que ilustrar este punto.

Aunque el petróleo pertenece a la misma familia de combustibles fósiles que el carbón, lo cierto es que su combustión genera unas emisiones contaminantes relativamente menores que las del carbón. Es decir, el petróleo es una fuente de energía “sucia”, pero un poco menos que el carbón. ¿Cómo puede ser posible, entonces, que el siglo del petróleo haya sido tremendamente más contaminante que el siglo del carbón? Respuesta: porque durante el siglo XX la escala del cambio económico y social ha sido mucho mayor. Se utiliza una fuente de energía un poco menos sucia, pero se utiliza en cantidades mucho mayores. De hecho, una de las razones por las que se usa más es porque está íntimamente vinculada al despliegue de la segunda revolución tecnológica y contribuye así a la notable expansión del potencial productivo de las economías. El resultado neto es que, pese a la sustitución de una fuente de energía altamente contaminante por otra que lo es algo menos, el nivel total de contaminación emitido a la atmósfera crece con mucha rapidez. Una historia que no dejará de tener su eco en nuestro presente: ¿podemos frenar el cambio climático mediante soluciones meramente tecnológicas? ¿O es necesaria una acción coordinada en diversos frentes para reducir la escala de la actividad económica y las prácticas de consumo?

## **Capítulo 11**

### **LAS ECONOMÍAS DE PLANIFICACIÓN CENTRALIZADA**

Entre 1917 y 1991, Rusia impulsa un proyecto rompedor: abandona el capitalismo y adopta un sistema comunista, en el que los mercados y la propiedad privada ceden el protagonismo a la planificación estatal y la propiedad pública. En los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, la Unión Soviética incorpora a los países de Europa oriental a este proyecto. Comienza entonces una Guerra Fría de cuatro décadas entre el mundo capitalista liderado por Estados Unidos y el mundo soviético. En este capítulo vamos a estudiar la economía y sociedad de este último.

Abriremos el capítulo identificando los rasgos básicos del sistema soviético, antes y después de la ruptura clave impulsada por Josef Stalin en 1928: la planificación centralizada del conjunto de la economía. A continuación, estudiaremos sus resultados de crecimiento económico: analizaremos el papel de la planificación a la hora de promover la industrialización y el crecimiento económico de la Unión Soviética y Europa oriental, así como el modo en que la propia planificación termina convirtiéndose en un obstáculo para la continuación de dicho crecimiento en la parte final de nuestro periodo. Terminaremos analizando los resultados sociales del sistema: sus logros en materia de reducción de la desigualdad y mejora de las condiciones de vida materiales, pero también su tendencia a sacrificar el consumo de las familias y su nefasto impacto sobre el medio ambiente.

#### **EL SISTEMA SOVIÉTICO**

En 1917 triunfa en Rusia la revolución bolchevique. Se trata de una revolución contra el régimen zarista, acusado de mantener a Rusia en el atraso y sostener inaceptables disparidades entre una reducida élite y la inmensa mayoría del pueblo. Desde luego, no cabe duda de que nos encontramos ante

el país grande más atrasado de Europa: la mayor parte de la población se emplea en actividades agrarias de baja productividad y apenas han surgido algunos focos dispersos de industrialización moderna. Tampoco cabe duda de que se trata de un país marcado por grandes desigualdades, en especial porque la propiedad de la tierra se encuentra muy concentrada en unas pocas manos. Y tampoco puede discutirse que el régimen zarista es autocrático.

Por otro lado, la trayectoria de Rusia tampoco es tan distinta de la de otras economías de la periferia europea que, conforme avance el siglo XX, serán capaces de acelerar su modernización bajo condiciones capitalistas. El régimen zarista ha mostrado un vivo interés por impulsar la industrialización del país, mostrándose más activo que la mayoría de gobiernos europeos a la hora de intentar movilizar recursos hacia la inversión industrial (bien es cierto que con pobres resultados prácticos). Durante la segunda mitad del siglo XIX largo, los zares también han completado la transición hacia una sociedad de mercado: por ejemplo, han liquidado la institución de la servidumbre campesina y han abierto el país a la recepción de inversión extranjera. En suma, aunque la Rusia de 1917 tiene enormes carencias, tampoco estamos ante un país a la deriva y descolgado de las tendencias modernizadoras de Occidente.

La ideología bolchevique es una ideología de ruptura con el capitalismo. Forma parte de una amplia familia de corrientes de raíz socialista que van ganando adeptos por toda Europa durante la segunda mitad del siglo XIX largo. El punto en común de todas ellas es la crítica a las desigualdades que provoca la sociedad de mercado y el consiguiente imperativo de impulsar la transición hacia una sociedad más justa. Las obras clásicas de Karl Marx (como el *Manifiesto comunista* de 1848, escrito junto con Friedrich Engels, o *El capital*, publicado por primera vez en 1867) han argumentado que el capitalismo va a colapsar, víctima de sus contradicciones, y que una revolución de la clase obrera va a establecer un sistema más justo. Los seguidores de Marx son partidarios de una economía más intervenida por el Estado y menos movida por el ánimo de lucro. El triunfo de la revolución bolchevique rusa, liderada por Vladimir Ilich “Lenin”, supone la primera (y a la postre más importante) experiencia histórica en este sentido.

¿En qué consiste el sistema soviético? Inicialmente, y dado que la revolución solo podrá consolidarse tras una guerra civil, se trata de un sistema

en el que el Estado asume un gran control de las actividades económicas y la iniciativa privada queda reducida al mínimo. Es lo que en ocasiones se denomina “comunismo de guerra”. Pero, una vez concluida la guerra, Lenin opta por una especie de economía mixta a través de su llamada Nueva Política Económica. El Estado va a controlar sectores clave como la industria y las finanzas, pero va a permitir la iniciativa privada en la agricultura. Esto no es ninguna anécdota, dado que es el sector mayoritario en términos de empleo y también desempeña la nada desdeñable función estratégica de sostener la alimentación del conjunto de la población.

El sistema soviético es ya para entonces un sistema autoritario, de partido único. Pero es tras la muerte de Lenin cuando (en 1928) el nuevo líder de la Unión Soviética, Josef Stalin, adopta los rasgos económicos que caracterizarán a dicho sistema ya durante la mayor parte de su historia. Stalin instaura una economía de planificación centralizada. En la industria, el Estado fija una serie de objetivos de producción que las empresas públicas deben cumplir a partir de los recursos productivos que el propio Estado dispone para ellas. En la agricultura, es obligatorio que los campesinos se encuadren en una cooperativa o en una granja estatal. Salvo por pequeñas parcelas para el autoconsumo, no es posible seguir desempeñando la actividad agraria de manera autónoma a escala familiar: es lo que se llama la colectivización forzosa de la agricultura. Las cooperativas y las granjas estatales también reciben unos objetivos productivos, en especial unas cuotas de producción que deben entregar al Estado a cambio de unos precios prefijados por este.

El capitalismo ha desaparecido. La propiedad privada, premisa de la sociedad de clases propia del capitalismo, ha sido reemplazada por la propiedad pública. Los mercados libres han sido sustituidos por la planificación estatal como mecanismo principal de coordinación económica. El ánimo de lucro ha sido extirpado de la cultura oficial, que en su lugar propone la glorificación de los ideales soviéticos como alternativa. Ha surgido un sistema alternativo que, en sus rasgos esenciales, seguirá en pie hasta la década de 1980.

Es cierto que la versión más dura de economía planificada va dejando paso a una versión levemente más flexible tras la muerte de Stalin en la década de 1950. Se busca introducir pequeñas dosis de mercado con objeto de mejorar los incentivos a que se enfrentan los distintos actores económicos. Los gestores

de las empresas públicas podrán recibir primas en función de su grado de cumplimiento de los objetivos planificados. Las cooperativas campesinas podrán vender una parte mayor de su producción una vez efectuada la entrega de su cuota productiva al Estado, y podrán hacerlo a precios superiores a los fijados para dicha entrega.

Para entonces, la Unión Soviética se ha embarcado en un ambicioso proyecto geopolítico: crear un bloque de países afines en Europa oriental. El ejército soviético ha sido el encargado de derrotar al ejército nazi en buena parte de este territorio, que desde ese momento pasa a quedar bajo su esfera de influencia. En pocos años habrá estallado la Guerra Fría entre el mundo capitalista y el mundo comunista. La Alemania oriental, Polonia, Rumanía, Checoslovaquia, Yugoslavia y el resto de países de Europa oriental pasan a tener un sistema político y económico similar al soviético. Se instauran en ellos dictaduras del Partido Comunista y se pone en marcha una economía de planificación centralizada. Con todo, y como es normal también en la propia Unión Soviética a partir de la década de 1950, se reserva cierto espacio para los mecanismos de mercado. De hecho, y dado que el contexto social de Europa oriental tras 1945 es muy diferente al de la Unión Soviética en los inicios de la época de Stalin, en numerosos países no se lleva a cabo ya una colectivización forzosa de la agricultura. Otra importante diferencia consiste en que, así como la planificación soviética ha sido en un primer momento una iniciativa solitaria, los países de Europa oriental son incorporados a un área de cooperación económica liderado por la Unión Soviética. Pero, desde luego, la principal diferencia entre la Unión Soviética y los países de Europa oriental es que estos últimos, en los que la economía planificada es una imposición exterior, carecen de autonomía política y son básicamente satélites soviéticos.

En 1989 caerá el muro de Berlín, símbolo durante décadas de la división de la ciudad (y el mundo) en dos bloques antagónicos. La movilización popular, que hizo posible el nacimiento del experimento soviético en 1917, será clave también ahora para su hundimiento, que se transmitirá desde Europa oriental hacia la propia Unión Soviética. Cuatro años atrás, en 1985, el nuevo líder soviético, Mijaíl Gorbachov, ha diseñado un plan de reformas encaminado a mejorar el funcionamiento del sistema. Sus reformas políticas han incluido una suavización de la represión política, y las económicas han perfilado un regreso



a la economía mixta previa a Stalin. Gorbachov ha buscado abrir más espacios a la iniciativa privada y a los mecanismos de mercado, así como reanudar los contactos comerciales, financieros y empresariales con el mundo capitalista. Si, a lo largo de esta asignatura hemos constatado la variedad de formas que puede adoptar el capitalismo, nos encontramos ahora ante el intento de alumbrar una variedad diferente de comunismo. Se trata en su mayor parte, sin embargo, de un intento frustrado, que tropieza con importantes resistencias internas y que de todos modos salta por los aires a raíz del inesperado hundimiento del sistema que tiene lugar apenas cuatro años más tarde.

### **ASCENSO Y CAÍDA DE UN MODELO DE CRECIMIENTO**

Es una afirmación común plantear que el colapso del bloque soviético se debió a los problemas económicos inherentes al sistema de planificación. Esto, sin embargo, pasa por alto que durante la mayor parte de su historia las economías planificadas obtuvieron unos resultados de crecimiento económico notables, por lo general superiores a los que venían obteniendo previamente bajo economías de mercado y superiores también a los que después obtendrían cuando reingresaran en un capitalismo ya global.

El crecimiento económico de la Unión Soviética es al comienzo irregular, muy lastrado por la guerra civil y sus secuelas. Sin embargo, sobre todo a partir del paso a una economía totalmente planificada a finales de la década de 1920, se produce una aceleración extraordinaria. De hecho, ya en su momento pocos pueden dejar de percibir el gran contraste entre este resultado y la Gran Depresión que golpea a las economías capitalistas. La Unión Soviética aún logra un nivel de crecimiento económico apreciable en las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, como también lo logran sus satélites de Europa oriental. Es solo más adelante, en el tramo final de nuestro periodo, cuando el crecimiento comienza a desacelerarse en todo el bloque. A diferencia de lo que había ocurrido con la Gran Depresión de entreguerras, la crisis del petróleo de la década de 1970 sí que va a tener su impacto sobre el mundo comunista. En su caso, además, durante la década de 1980 no se perfilan aun con claridad, pese a los intentos de reforma, las bases de una reactivación del crecimiento.

Nos encontramos por tanto ante el ascenso y caída de un modelo de crecimiento económico, no ante un sistema que fracasase desde el principio. Vamos a centrarnos en el caso de la Unión Soviética para estudiar a fondo las causas del crecimiento y su posterior desaceleración.

Las causas próximas del crecimiento económico hasta aproximadamente 1970 son bastante similares en la Unión Soviética y en los países capitalistas avanzados. El PIB per cápita crece, en ocasiones con gran rapidez, porque lo hace la productividad del trabajo. Un trabajador soviético es mucho más productivo en 1970 de lo que lo era en 1917. Esto se debe en parte a que se han registrado mejoras en la productividad de todos los sectores económicos. Otra parte se debe a que se ha producido un trasvase de mano de obra desde los sectores de productividad baja hacia los sectores de productividad alta; en especial, desde la agricultura hacia la industria. También en la Unión Soviética, por tanto, el crecimiento económico ha ido aparejado a cambio estructural y a un imponente proceso de urbanización, apoyado tanto en el crecimiento de las ciudades ya existentes como en la formación de nuevos asentamientos urbanos a lo largo y ancho del extensísimo territorio del país.

Las similitudes con el crecimiento económico occidental no terminan ahí. Si nos adentramos en un análisis de las causas profundas de dicho crecimiento, también en la Unión Soviética encontramos que el cambio tecnológico es decisivo. El motor del crecimiento soviético es la industria y, dentro de este sector, la clave es la absorción de la segunda revolución tecnológica alumbrada por las empresas estadounidenses, alemanas y occidentales en general. Cuando pensamos en el éxito económico soviético tenemos que pensar, como en el mundo capitalista, en grandes plantas siderometalúrgicas, grandes industrias químicas o grandes fábricas de automóviles, todas ellas haciendo uso de grandes cantidades de carbón, electricidad y petróleo. En otras palabras, también en el mundo soviético el crecimiento consiste en que la sociedad expande notablemente su potencial productivo, rompiendo con las restricciones y limitaciones técnicas del pasado. Y también en el mundo soviético esta incorporación de progreso técnico tiene lugar en el seno de empresas de gran dimensión, con organigramas complejos en los que se combinan diferentes niveles jerárquicos y diversas áreas de especialización. Dentro de estas empresas, las capacidades laborales acumuladas por parte de unos gestores y

trabajadores con niveles educativos crecientes son fundamentales para garantizar una absorción tecnológica solvente.

La diferencia está en que, en la Unión Soviética, la inversión que hace posible toda esta transformación tecnológica y empresarial es una inversión de carácter público. Como hemos estudiado en el apartado anterior, la iniciativa privada apenas existe, y menos en estos sectores de vanguardia tecnológica. Lo que esto significa es que el crecimiento liderado por la industria es una decisión eminentemente política. Es el Estado el que, a través de sus planes quinquenales, decide asignar a una serie de sectores estratégicos los objetivos productivos más ambiciosos y, en consecuencia, las materias primas y recursos materiales y humanos necesarios para cumplirlos. ¿Y cuáles son esos sectores estratégicos? Fundamentalmente las ramas industriales de vanguardia tecnológica, y ello por un doble motivo: porque son las actividades que en mayor medida pueden contribuir a acelerar el crecimiento y porque muchas de ellas contribuyen simultáneamente a reforzar la capacidad militar del Estado soviético.

La otra cara de la moneda de este énfasis en la industria de la segunda revolución tecnológica es la marginación que sufren las industrias de bienes de consumo o el propio sector agrario. La industrialización soviética sigue una trayectoria inversa a la occidental: primero se desarrollan las industrias pesadas y solo más adelante, y siempre con cierto rezago, irán desarrollándose las industrias ligeras. La inversión pública fluye generosamente hacia los sectores de bienes de producción, como el acero o los productos químicos, pero se escatima para los sectores que producen bienes de consumo como los alimentos o los textiles. Estos sectores no son tan estratégicos: ni tienen tanto potencial de crecimiento económico ni contribuyen en igual medida al reforzamiento militar del país. Esta secuencia de industrialización invertida contrasta con la seguida previamente por Occidente, donde las industrias pesadas solo ganaron peso tras un periodo previo de predominio de las industrias ligeras. En la Unión Soviética, sin embargo, la demanda de los consumidores, que en Occidente se expresa a través de los precios de mercado, se encuentra silenciada por la planificación estatal.

El sector agrario también es relegado por los planes quinquenales, que tienden a fijarle exigentes objetivos productivos que las cooperativas campesinas y granjas estatales deben entregar al Estado a cambio de precios bajos. De este

modo, el Estado busca acelerar la transferencia de recursos hacia los sectores industriales de vanguardia. En cierta forma, lo que la planificación está haciendo es promocionar a ultranza uno de los elementos del crecimiento occidental, la revolución tecnológica, a costa de sacrificar otros como las ganancias de eficiencia y, sobre todo, los enlaces entre sectores. Antes de Stalin, la economía mixta de Lenin ha permitido la iniciativa privada en la agricultura y, de ese modo, ha mantenido viva la posibilidad de que el crecimiento industrial liderado por el Estado genere estímulos sobre el sector agrario, por ejemplo a través de las oportunidades de especialización que va abriendo el tirón de la demanda urbana de alimentos. Bajo Stalin y sus seguidores, en cambio, este tipo de enlaces son vistos como una pérdida de tiempo: mandan la señal equivocada de que el sector agrario puede ser rentable y atractivo para la inversión, haciendo que se empleen en él capitales y mano de obra que podrían contribuir más provechosamente al crecimiento económico si fueran transferidos al sector industrial. El papel de la colectivización forzosa es, precisamente, asegurar que el mundo agrario sea capaz de abastecer de suficientes alimentos básicos a la población soviética sin emplear en ello más recursos de los estrictamente necesarios.

Así planteado, hasta aproximadamente 1970 el sistema de planificación centralizada permite a la Unión Soviética obtener unas tasas de crecimiento superiores a las que probablemente habría conseguido en el marco de una economía de mercado. Con mercados libres, la demanda de los consumidores de alimentos, textiles y otros bienes básicos habría generado señales favorables a la inversión de los empresarios en dichos sectores. El sector agrario y las industrias ligeras habrían crecido más rápidamente, pero las industrias pesadas lo habrían hecho de manera más lenta. Y, dado que estas segundas tienen un potencial de crecimiento superior, el balance de conjunto habría sido inferior al de una economía de mercado. Al prescindir de las señales de los mercados, el Estado soviético acelera la industrialización canalizando recursos directamente hacia los sectores de vanguardia. Los costes sociales de esta estrategia son evidentes y los estudiaremos más adelante: las cifras macroeconómicas mejoran mucho más de lo que pueden hacerlo las condiciones de vida de la población.

Pero, antes de eso, debemos comprender por qué el modelo soviético de crecimiento comienza a dejar de dar buenos resultados a partir de aproximadamente 1970. Como en el mundo capitalista, el alza de los precios del

petróleo tiene su influencia, ya que el crecimiento soviético ha venido basándose en un uso verdaderamente intensivo de este combustible. La Unión Soviética, sin embargo, dispone de reservas petrolíferas y tiene cierta capacidad para movilizarlas con objeto de mitigar el impacto de la decisión de la OPEP. Incluso muestra cierta capacidad, al menos tras el primer golpe de 1973 (no tanto en momentos posteriores), de movilizar dichas reservas hacia sus satélites de Europa oriental, dentro de su planteamiento de crear un área de cooperación económica socialista.

El problema de fondo es que, como en el mundo capitalista, la crisis del petróleo coincide con una crisis mucho más profunda: el agotamiento del ciclo histórico de la segunda revolución tecnológica. Irónicamente, el modelo soviético, por más que se plantee como un abandono del capitalismo, ha dependido crucialmente de las revoluciones tecnológicas generadas por los países capitalistas. Ha funcionado bien mientras la Unión Soviética era una economía muy atrasada, muy alejada de lo que podríamos denominar la “frontera tecnológica”. En un contexto así, los planes quinquenales diseñan una estrategia de acercamiento acelerado a dicha frontera mediante la absorción de unas innovaciones que ya están disponibles en el mundo capitalista. Hacia 1970, en cambio, la Unión Soviética está más próxima a la frontera tecnológica y, al igual que los países capitalistas, se enfrenta al desafío de reactivar su crecimiento económico sobre bases diferentes. Desde este punto de vista, la crisis económica que vive la Unión Soviética a partir de 1970 no es tan diferente de la de numerosas regiones industriales de Estados Unidos o Europa occidental. Se trata de zonas que han tenido un gran éxito implantando y absorbiendo la segunda revolución tecnológica entre aproximadamente 1890 y 1970, pero que ahora se encuentran con que este ciclo se ha agotado. Para reactivar el crecimiento económico, conviene iniciar un nuevo ciclo de innovaciones rupturistas.

Y ahí es donde vemos los problemas inherentes al sistema de economía planificada. Es un contexto que puede ser propicio para la absorción de innovaciones generadas en otros lugares, pero no para la generación de innovaciones propias. Es cierto que, sobre todo tras la Segunda Guerra Mundial, la Unión Soviética logra por su cuenta algunos avances importantes en campos relacionados de un modo u otro con la Guerra Fría, como la producción de

armamento nuclear o la carrera espacial. Pero, en general, el sistema se presta mal a la innovación. Por su propia naturaleza, la innovación, sobre todo la de carácter más rupturista, es un proceso descentralizado e incierto. La maquinaria planificadora del Estado soviético no se encuentra bien preparada en este sentido. La toma de decisiones es muy centralizada e impide el florecimiento de proyectos dispersos que vayan haciendo avances inesperados y que, tiempo después, puedan cristalizar en una senda más consolidada de cambio tecnológico. El sistema de libre empresa, combinado con ciertas dosis de apoyo público a la investigación y el desarrollo, se demuestra mucho más propicio para la expansión de la frontera tecnológica. El crecimiento económico de la Unión Soviética comienza así a quedarse sin recorrido por delante.

Quizá una reforma parcial del sistema podría haber servido para reactivar el crecimiento económico sobre bases diferentes. Ese es al menos el objetivo de la transición hacia una economía mixta que Gorbachov vislumbra en los años previos al hundimiento. En efecto, una suavización de la intervención estatal en determinados sectores y el consiguiente aumento de peso para el mercado como mecanismo de coordinación podrían permitir una mejora de la eficiencia de la economía soviética, así como una transmisión más eficaz de los estímulos entre unos y otros sectores de esta. En una etapa en la que ha dejado de estar claro cómo expandir el potencial productivo de la economía (visto el fracaso con que se saldan los intentos de continuar promocionando una industria pesada e intensiva en consumo energético), confiar en el mercado puede servir cuando menos para que la economía se acerque más a dicho potencial. Además, la creciente apertura al mundo capitalista puede concretarse, a través de la entrada de importaciones y la recepción de inversión directa, en una conexión más rápida de la Unión Soviética con los cambios tecnológicos que vayan generándose en Occidente. Estas reformas para la transición de vuelta hacia una economía mixta tropiezan, sin embargo, con diversos obstáculos políticos que dificultan su rápida implantación. Y, como hemos estudiado en el apartado anterior, tiempo es justo lo que no va a tener ya el sistema soviético.

## **EL BALANCE SOCIAL Y AMBIENTAL**

Considerado desde una perspectiva de largo plazo, no cabe duda de que el balance social del siglo XX corto en la Unión Soviética contiene puntos positivos. Lo mismo puede decirse del balance social del periodo posterior a 1945 en los países de Europa oriental. Las sociedades con economía planificada no quedan al margen de la mayor parte de mejoras en los niveles de vida que hemos estudiado para las sociedades capitalistas avanzadas. Vamos a estudiarlo para el caso soviético.

También en la Unión Soviética se conforma una cierta sociedad de consumo de masas, sobre todo en las décadas posteriores a 1945. El consumidor soviético de 1991 dispone de una cantidad y variedad de bienes que, sin ser comparable a la del mundo capitalista, deja con mucho atrás la situación del consumidor de los tiempos de los zares. La alimentación de la población soviética ha mejorado notablemente. Como en Occidente, se ha producido una transición nutricional mediante la cual la ingesta de calorías ha aumentado y se ha hecho más regular, al tiempo que la dieta se ha vuelto más equilibrada gracias a una mayor ingesta de proteínas, vitaminas y minerales. Aquí también, la difusión del consumo de carne, leche, pescado o frutas mejora lo que era una dieta abrumadoramente basada en granos y tubérculos básicos. También han mejorado las viviendas y sus equipamientos. Las ciudades soviéticas han crecido de una manera ordenada, siguiendo unas directrices estatales que, sin promover la belleza, sí han asegurado al menos la provisión de servicios básicos para las viviendas y barrios. Los electrodomésticos y el automóvil también se difunden en la vida de capas cada vez más amplias de la población soviética en las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial.

Se trata de un patrón de consumo de masas en el mismo doble sentido que en Occidente. Hay una masificación técnica: la mayor parte de estos bienes y servicios son producidos de manera estandarizada. En el caso soviético, la homogeneidad de los bienes de consumo se ve aún más acentuada por el hecho de que las empresas públicas producen unas pocas gamas de cada uno de ellos, no registrándose una heterogeneidad como la que diferentes empresas privadas y marcas ofrecen al consumidor occidental.

La masificación del consumo también lo es en un sentido social. Si la Rusia zarista ha sido una de las sociedades más desiguales de Europa durante el siglo XIX largo, la Unión Soviética nos muestra un reparto más equitativo del ingreso y la riqueza. No es evidente en modo alguno que hayan desaparecido las clases sociales, ya que aquí también encontramos una pirámide social liderada por los dirigentes políticos del país y los gestores de las empresas públicas. En cierta forma, la clásica oposición capitalista entre empresarios y trabajadores ha sido sustituida aquí por una oposición entre las personas más próximas al todopoderoso aparato estatal y el resto de la población. Con todo, la supresión de la propiedad privada en la mayor parte de ámbitos impide que se produzcan concentraciones tan grandes de patrimonio. Además, el mercado laboral se regula mediante unas escalas salariales bastante compactas, de tal modo que las diferencias que se abren entre los ingresos de unas y otras familias son relativamente moderadas. Por supuesto, hay diferencias en función del sector en que se trabaje y en función del nivel educativo de cada cual. Pero estas diferencias, que en cierta forma buscan reflejar las diferencias de productividad de unos y otros trabajadores, hacen tal cosa solo de manera muy imperfecta. En suma, también bajo el sistema soviético termina formándose una sociedad con una clase media de apreciables dimensiones.

El triunfo del nuevo patrón de consumo se explica por causas no muy diferentes a las occidentales. La renta disponible de los hogares va aumentando, por más que (como veremos) lo haga por detrás del PIB per cápita del país. Este efecto se ve reforzado por las tendencias distributivas que acabamos de examinar. El precio relativo de los bienes de consumo va cayendo conforme los sectores que los producen aumentan su capacidad. Y hay una variedad de factores políticos y culturales que favorecen que los consumidores orienten sus preferencias en esa dirección, desde campañas estatales promoviendo cambios en la dieta hasta el omnipresente espíritu de emulación.

Como en Occidente, además, esta sociedad de consumo de masas va acompañada de extraordinarios incrementos en los niveles de salud y educación. La mortalidad infantil se reduce de manera drástica y, más ampliamente, se produce un gran aumento en la esperanza de vida. Se culmina el proceso de alfabetización, aún incompleto a la altura de 1917, y se avanza de manera muy notable en la difusión de la escolarización secundaria en las décadas posteriores



a la Segunda Guerra Mundial. Las causas de estos progresos nos recuerdan en parte a las que hemos estudiado en Occidente, aunque en este caso podemos apreciar una influencia aún mayor de las políticas y empresas públicas.

Y, sin embargo, algo va mal. Hasta ahora hemos descrito los progresos que van teniendo lugar en el nivel de vida de la población soviética, pero a continuación debemos posicionarlos en un contexto más amplio. El nivel de vida mejora, pero lo hace en menor medida de lo que lo hacen las cifras macroeconómicas del país. La planificación económica de Stalin y sus sucesores se basa, al fin y al cabo, en relegar a un segundo plano la producción de alimentos y otros bienes de consumo, potenciando en su lugar las industrias de mayor complejidad tecnológica. Esta orientación permite acelerar el crecimiento económico, pero al coste de sacrificar las posibilidades de consumo de la población. El patrón de consumo de esta última se mantiene en niveles bastante modestos si, en lugar de poner como referente de comparación la mediocre situación de la Rusia zarista, nos fijamos en el gran crecimiento económico que está experimentando la Unión Soviética. Irónicamente, al comunismo soviético se le puede hacer la misma crítica que Marx ha hecho al capitalismo liberal del siglo XIX: sus resultados sociales quedan muy por detrás de su progreso macroeconómico.

La ilustración más grave de este sacrificio del consumo por parte del régimen soviético es la hambruna que tiene lugar a comienzos de la década de 1930. No es que las hambrunas fueran desconocidas en la Rusia zarista o la propia Unión Soviética de Lenin. Sin embargo, a comienzos de la década de 1930, y mientras el país se encuentra embarcado en una estrategia de industrialización acelerada, la producción agraria resulta insuficiente para abastecer a toda la población. Estamos en los inicios de la polémica colectivización agraria impuesta por Stalin, con nefastos resultados. Especialmente en aquellas regiones que han sido identificadas como potenciales graneros del país, el Estado impone unas exigentes cuotas productivas que, unidas a los problemas organizativos de las cooperativas y granjas estatales, desembocan en graves escaseces. Millones de personas morirán como consecuencia del hambre o como consecuencia de enfermedades cuya gravedad es exacerbada por el pobre estado nutricional de la población. Estamos ante un ejemplo extremo de cómo la política de fomento a ultranza de la

industrialización puede desembocar en un deterioro del nivel de vida y de la propia salud de la población. Pero es más que una anécdota: el problema del sacrificio del nivel de vida acompaña, en versiones más moderadas, al sistema soviético durante toda su andadura.

De hecho, las movilizaciones populares que terminan desembocando en la caída del bloque soviético no dejan de tener sus vínculos con el mundo del consumo y los niveles de vida. Por supuesto, la causa principal de las movilizaciones es política: el rechazo de una amplia mayoría de la población a unos regímenes de partido único que llevan décadas restringiendo férreamente derechos y libertades básicas y que disponen para ello de mecanismos infinitamente más eficaces que los de, por ejemplo, la Rusia zarista. Sin embargo, una de las derivadas del descontento es también socioeconómica y tiene que ver con la precariedad relativa del patrón soviético de consumo en relación al occidental. El consumidor soviético no solo disfruta de una menor cantidad de bienes y servicios, sino que estos además son de peor calidad y menos diversos. Mientras los consumidores soviéticos deben en ocasiones hacer largas colas para acceder a una cesta bastante homogénea y poco atractiva de bienes de consumo, la sociedad de consumo occidental representa la abundancia. También representa, en cierto modo, la libertad de elección que el régimen soviético escamotea a sus ciudadanos incluso en su faceta como consumidores. Conforme las incipientes reformas de la era Gorbachov van abriendo el bloque soviético al contacto con Occidente, estas comparaciones resultan cada vez más evidentes e irritantes para un amplio sector de la población. El sistema soviético no solo se hunde por su carácter dictatorial o por su incapacidad para continuar impulsando el crecimiento económico: también por su incapacidad para ilusionar a los consumidores.

Este sombrío balance social del experimento de economía planificada se completa con un balance aún más sombrío en el plano medioambiental. El impacto ambiental de la industrialización soviética alcanza el grado de tragedia con el accidente ocurrido en la central nuclear de Chernóbil en la década de 1980, que provoca la extensión de una gran nube de contenido radioactivo más allá incluso de las propias fronteras soviéticas. Pero con Chernóbil ocurre algo parecido a lo que ocurre con la gran hambruna de los inicios de la colectivización forzosa: aunque es un caso extremo, forma parte de un problema de fondo más

general. La industrialización soviética procede desde un primer momento de un modo tremendamente agresivo con el medio ambiente. Si con frecuencia la industrialización recibe prioridad frente al bienestar de los consumidores, ¿qué no ocurrirá con el bienestar de las generaciones futuras?

El impacto ambiental del crecimiento económico soviético es, en parte, un reflejo del impacto que tiene el despliegue de la segunda revolución tecnológica sobre la atmósfera, las aguas y los suelos. El empeño soviético en lograr una industrialización acelerada a partir de estas innovaciones conduce a un deterioro no menos acelerado del medio ambiente. El uso masivo de combustibles fósiles, por ejemplo, desemboca en un rápido crecimiento de las emisiones contaminantes.

Es probable que las características distintivas del sistema soviético intensifiquen, de todos modos, los impactos ambientales en la parte final de nuestro periodo. En las democracias capitalistas, en las décadas de 1970 y 1980 comienzan a percibirse intentos de contener las emisiones de gases contaminantes, sobre todo en aquellas regiones altamente industrializadas en las que (como en la cuenca del Ruhr de la República Federal Alemana) el deterioro de las condiciones atmosféricas ha llegado a ser muy alarmante. En el bloque soviético, en cambio, el llamado “Triángulo Sulfúrico”, compuesto por las vecinas regiones industriales de la República Democrática Alemana, Polonia y Checoslovaquia, experimenta un deterioro comparable tras décadas de industrialización acelerada, pero persiste en su modelo de crecimiento intensivo en combustibles fósiles. Aquí no surgen, como en la República Federal Alemana, grupos ecologistas que presionen por políticas medioambientales y vayan concienciando al conjunto de la opinión pública sobre la gravedad de la cuestión. En el mundo soviético, el crecimiento de la producción va a seguir siendo el objetivo supremo.

## **Capítulo 12**

### **LOS PROBLEMAS DE DESARROLLO DEL “TERCER MUNDO”**

Como vimos en la Parte III de la asignatura, la mayor parte de la población mundial ha quedado al margen de la oleada de crecimiento económico liderado por la industria del siglo XIX. ¿Qué ocurre con estas sociedades durante el siglo XX? No siendo ni economías capitalistas avanzadas ni parte del bloque soviético, en la época de la Guerra Fría se las va a conocer como “Tercer Mundo”. Su modelo económico se transforma sustancialmente con respecto al del siglo XIX: el modelo agroexportador es abandonado en favor de otro centrado en promover la industrialización y el mercado interior. Pero la brecha que separa al Tercer Mundo de los países ricos es cada vez mayor. Hay crecimiento económico, pero en general es demasiado lento, demasiado irregular. El balance social se resiente por ello. Aquí no se formarán esas clases medias tan características de Europa occidental o Norteamérica, ni tampoco emergerá una sociedad de consumo de masas. En cambio, sí presenciaremos problemas ambientales que nos recuerdan a los del mundo rico, en particular los ligados a un proceso de urbanización explosivo y desproporcionado. La pobreza seguirá presidiendo la vida de buena parte de la población mundial. La principal luz consiste en que, junto con la existencia de algunos casos (como los del sudeste asiático) que muestran que el desarrollo es posible, se han producido importantes mejoras en los niveles de salud y educación de la población del Tercer Mundo.

#### **EN BUSCA DE LA INDUSTRIALIZACIÓN**

Hacia 1914, las economías menos desarrolladas están orientadas hacia la exportación de productos primarios a los países desarrollados. Como estudiamos, a ello contribuyen factores políticos, como el colonialismo europeo en Asia o África, pero también factores económicos, como las nuevas oportunidades de crecimiento abiertas por la expansiva demanda de alimentos

de los países industrializados. Durante la primera parte del siglo XX, ambas bases del modelo agroexportador se ven seriamente dañadas y los gobiernos de los países menos desarrollados terminarán optando por una reorientación hacia la industrialización y el mercado interior.

La primera base del modelo agroexportador que cae es la económica. Las oportunidades de crecimiento que pueden explotarse siguiendo este camino se reducen drásticamente durante el periodo de guerras y entreguerras. Cada vez más países y colonias están incorporándose a la agroexportación, por lo que en muchos productos comienzan a manifestarse signos de sobreproducción. Está comenzando a producirse más de lo que los consumidores de los países desarrollados pueden absorber. De hecho, y como hemos estudiado, estos consumidores atraviesan fases críticas como la Gran Depresión, que contraen su demanda de productos agrarios no básicos. Esto afecta drásticamente a las economías tropicales orientadas a la exportación de productos como el azúcar, el cacao, el café o los plátanos. Los precios mundiales de estos productos experimentan caídas sustanciales: los mercados están comenzando a mandar la señal de que el modelo agroexportador se agota. Tengamos en cuenta además que los países desarrollados pasan ahora a erigir muros proteccionistas cada vez más infranqueables con objeto de proteger a sus productores nacionales.

La crisis del modelo agroexportador revela la vulnerabilidad de las economías menos desarrolladas. La mayor parte de países latinoamericanos, por ejemplo, se han concentrado en la exportación de unos pocos productos primarios y ahora se encuentran con que la “ventana de oportunidad” para desarrollar esta estrategia se cierra por momentos. En la India, una economía que los británicos han buscado reorientar hacia la exportación agraria durante la segunda mitad del siglo XIX, las dificultades agroexportadoras se ven acompañadas por un problema aún más acuciante: la agricultura orientada al mercado interno comienza a tener dificultades para crecer al mismo ritmo que la población. Las mejores tierras están comenzando a agotarse, pero la población está creciendo con mayor rapidez que en el pasado a resultas de (lo estudiaremos) avances sanitarios que permiten una reducción sustancial de la mortalidad. El resultado es que la productividad de los agricultores se mantiene

prácticamente estancada y amplias capas de la población comienzan a experimentar dificultades para abastecerse (o autoabastecerse) de alimentos.

Estas dificultades económicas van minando las bases políticas del modelo agroexportador. El colonialismo, en particular, comienza a tambalearse. En las colonias, la crisis económica hace que cada vez más personas se replanteen la necesidad de mantener un vínculo de tal naturaleza con las metrópolis. ¿No estaríamos mejor, se preguntan numerosos miembros de las élites (tanto autóctonas como europeas), si tuviéramos un gobierno independiente, capaz de diseñar su propia política económica (y no la que se dicta desde, por ejemplo, Londres)? Tampoco en las metrópolis resulta ya tan evidente el beneficio de mantener las colonias: la promesa de grandes beneficios a través de la exportación agraria no es ya la que era antes de la Primera Guerra Mundial, mientras que los costes de administración y mantenimiento del orden no disminuyen. ¿Realmente merece la pena?, se plantea cada vez más la opinión pública de las metrópolis.

Terminada la Segunda Guerra Mundial, la descolonización se convierte en un elemento importante del nuevo orden internacional promovido por Estados Unidos. Por todas partes, unas veces de manera pacífica, otras veces después de conflictos bélicos, las colonias se convierten en países independientes. Se trata de países pobres que inician con grandes esperanzas una nueva etapa en su historia. Sus gobernantes toman conciencia de las similitudes que existen entre ellos y que esperan puedan servir de base para políticas de cooperación y apoyo mutuo. En un mundo partido en dos por la Guerra Fría, muchos de estos países se declaran “no alineados” en la importante conferencia de Bandung: además del mundo capitalista liderado por Estados Unidos y el mundo comunista liderado por la Unión Soviética, ahora hay también un “Tercer Mundo”.

En las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, estos gobernantes reorientan las economías del Tercer Mundo. En realidad, ya desde la década de 1930 vienen buscándose alternativas al modelo agroexportador. Hasta ese momento, se ha venido confiando en las señales de los mercados internacionales y en ocasiones ello ha permitido un cierto crecimiento económico, pero se ha tratado de un crecimiento frágil, no acompañado de procesos de industrialización como los de los países desarrollados. También ha sido un crecimiento poco inclusivo, que no ha servido para promover grandes

mejoras en los niveles de vida de la mayor parte de la población. Llega el momento de cambiar de rumbo: frente a la tradicional confianza en las exportaciones agrarias y el mercado internacional, se busca una reorientación hacia el sector industrial y el mercado interno.

A tal fin, los Estados del Tercer Mundo implantan tras 1945 políticas de industrialización por sustitución de importaciones. Se trata de que en el sector industrial surja un tejido empresarial capaz de producir en el propio país lo que hasta el momento ha venido comprándose a empresas de los países avanzados. Para ello, el Estado debe ofrecer incentivos que canalicen la inversión privada hacia la industria, haciendo esta más atractiva que la inversión en sectores tradicionales como la agricultura de exportación. El primer incentivo va a ser el proteccionismo comercial: van a fijarse elevados aranceles para proteger a la industria nacional de la competencia por parte de las empresas de los países líderes. Un segundo grupo de incentivos es la concesión de diversas subvenciones y ventajas fiscales al sector industrial. Y, en aquellas ramas en las que estos incentivos resulten no ser suficientemente atractivos para que los inversores privados se reorienten hacia la industria, el Estado creará empresas industriales públicas.

Un caso extremo de cambio de rumbo es el de China. China nunca ha sido una economía agroexportadora propiamente dicha, pero sí ha sido una economía eminentemente agraria que, con el tiempo, ha ido perdiendo autonomía política a manos del colonialismo europeo (y japonés). El colapso de su larguísimo régimen imperial en 1912 se ve seguido de una sucesión de brotes de violencia y fragmentación dentro del país. China recuperará cierta estabilidad institucional tras el triunfo de la revolución comunista capitaneada por Mao Zedong en 1949. La China comunista se sumará así a otras experiencias de reorientación económica del Tercer Mundo propiciadas por la intervención estatal. En su caso, estamos hablando de una intervención desde luego mucho más acentuada que la de los países latinoamericanos o la India. Estos últimos, al fin y al cabo, mantienen la economía de mercado y confían en que las políticas públicas ofrecerán incentivos para fomentar la industrialización. China, en cambio, opta por la planificación centralizada para impulsar el cambio. Es cierto que no se trata exactamente del mismo sistema que en la Unión Soviética, ya que se concede mayor importancia a las comunidades campesinas y a la

industria a pequeña escala. En cualquier caso, y como en la Unión Soviética, la agricultura china es colectivizada de manera forzosa y la planificación estatal canaliza recursos hacia la formación de un tejido industrial de propiedad pública o cooperativa.

El cambio de rumbo hacia políticas de fomento de la industrialización marca la historia del Tercer Mundo durante el siglo XX corto. Con todo, hacia finales de este último percibimos ya los inicios de una nueva reorientación hacia los mercados internacionales. Como en el primer y el segundo mundo, la crisis de la década de 1970 motiva cambios con objeto de reactivar el crecimiento sobre nuevas bases. En el Tercer Mundo con economía de mercado, comienza a desmontarse la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones: se reducen los aranceles a las importaciones de productos industriales, se eliminan las subvenciones e incentivos fiscales para el sector industrial y comienzan a privatizarse algunas de las empresas públicas creadas en las décadas precedentes. En China, el nuevo liderazgo político instaurado por Deng Xiaoping mantiene el autoritarismo político y la planificación económica, pero va implantando reformas graduales con objeto de incrementar el papel de los mercados, la iniciativa privada y la inversión extranjera. Estudiaremos de todos modos estas reorientaciones de finales del siglo XX en el próximo bloque de la asignatura, en el contexto del capitalismo global del tiempo presente. En lo que queda de este capítulo nos centraremos en evaluar los resultados económicos y sociales del viraje previo del Tercer Mundo hacia políticas de promoción de la industrialización, que es lo que realmente marca su siglo XX corto.

## **UNA DIVERGENCIA CADA VEZ MAYOR**

La reorientación del Tercer Mundo hacia el sector industrial puede funcionar, permitiendo una convergencia con respecto a las economías capitalistas avanzadas. Así nos lo muestra el caso de los países del sudeste asiático, entre los cuales destaca Corea del Sur. Una economía verdaderamente atrasada a la altura de 1945, Corea del Sur logra un crecimiento fantástico durante la segunda mitad del siglo XX corto. Como en otras experiencias de crecimiento rápido y sostenido, la causa próxima es el aumento de la



productividad y este se deriva a su vez de dos fuentes: el aumento de la productividad dentro de cada uno de los sectores de la economía y el trasvase de mano de obra desde sectores de productividad baja (como la agricultura) hacia sectores de productividad alta (como la industria).

Las causas últimas también nos recuerdan en cierta forma a las que han impulsado el crecimiento de las economías avanzadas (en especial, Japón) en los inicios de su industrialización. Por un lado, se incorporan numerosas innovaciones que expanden sustancialmente el potencial de esta economía. Las empresas realizan una formidable labor de absorción de la primera y segunda revoluciones tecnológicas, desarrollando cuando procede adaptaciones que permiten un mejor ajuste de estas a las condiciones coreanas. Capitanea el proceso un pequeño grupo de grandes conglomerados industriales que, sobre la base del apoyo financiero que grandes bancos les proporcionan a largo plazo, integran en su interior diferentes ramas y líneas productivas. Los secunda un denso tejido de pequeñas y medianas empresas especializadas en partes concretas de los procesos productivos en el marco de acuerdos de colaboración más o menos estables con los conglomerados.

Las políticas públicas son muy importantes a la hora de favorecer la formación de las necesarias capacidades empresariales y orientarlas en la dirección correcta. Como en otras partes del Tercer Mundo, se apuesta por el proteccionismo y las subvenciones de diverso tipo, pero en Corea del Sur esta apuesta se acompaña de incentivos adicionales para que el emergente tejido industrial del país se oriente hacia la exportación. Dado que el nivel inicial de desarrollo del país es muy inferior al de Norteamérica, Europa occidental o Japón, las empresas coreanas pueden pagar salarios muy inferiores a los de las economías capitalistas avanzadas. (Esta característica “natural” de la economía surcoreana es reforzada, además, por unas políticas laborales hostiles a los movimientos obreros por parte del régimen autoritario que gobierna el país.) En consecuencia, pueden basar su expansión en la conquista de los mercados de productos industriales de estas últimas. Recordemos que las economías avanzadas están viviendo su “edad de oro” y que, en el marco del nuevo orden internacional promovido por Estados Unidos tras la Segunda Guerra Mundial, están reabriendo sus economías al comercio internacional. La política industrial de Corea del Sur promueve muy eficazmente la formación de capacidades

empresariales mediante esta secuencia en la que el proteccionismo como medida defensiva frente a la competencia exterior va dejando paso a los incentivos para conquistar los mercados de otros países.

Pero el éxito surcoreano también tiene que ver con la cohesión entre sectores: la transmisión de los impulsos de crecimiento de los sectores motrices hacia sectores de menor productividad. Entre estos destaca por su importancia social el sector agrario. La agricultura surcoreana está muy atrasada hacia 1945: los agricultores se mueven en un marco tecnológico muy rudimentario, por lo que su productividad es muy baja; con frecuencia, una parte de esta mano de obra está en realidad subempleada y sin ella las explotaciones podrían obtener resultados más o menos similares a los que ya obtienen. Hacia 1991 se ha producido una transformación llamativa: aunque la agricultura sigue sin alcanzar ni mucho menos el nivel de productividad de la industria, su progreso ha sido notable. La incorporación de variedades de mayor rendimiento (sobre todo de arroz, el cultivo principal del sector) y amplias dosis de fertilizantes químicos permite a los agricultores surcoreanos expandir el rendimiento de sus tierras. Este cambio técnico es favorecido por políticas públicas encaminadas a facilitar que los agricultores se modernicen. Además, el avance de la industrialización y la urbanización les ha abierto oportunidades smithianas de crecimiento a través de una mayor especialización. Por si ello fuera poco, una parte importante de la mano de obra, en especial la que estaba subempleada, ha fluido hacia las ciudades en vías de industrialización, haciendo posible un aumento adicional de la productividad de quienes permanecen en el sector agrario.

El aumento de la productividad agraria es importante para apuntalar la industrialización surcoreana en diferentes sentidos. Un número cada vez menor de agricultores es capaz de abastecer sobradamente de alimentos a una población nacional creciente, por lo que se libera mano de obra para su empleo en otros sectores. Estos flujos migratorios campo-ciudad permiten que la industria pueda seguir abasteciéndose de grandes cantidades de mano de obra sin necesidad de pagar salarios especialmente altos, dado los bajos niveles de vida que prevalecen en las zonas rurales que los emigrantes están dejando atrás. Además, en la medida en que no se dan situaciones de escasez alimentaria en las ciudades, esto también favorece que el coste de la subsistencia en las ciudades no se dispare, reforzando la capacidad de las empresas industriales

para pagar salarios relativamente bajos y que, por tanto, van a ser muy competitivos en relación con los de sus competidoras estadounidenses, europeas o japonesas.

La importancia del cambio agrario va más allá de su efecto positivo sobre el avance del proceso de industrialización. También se trata de un factor de cohesión social en un país que está registrando grandes transformaciones y en el que, como también ocurre originalmente en los países hoy avanzados, se corre el peligro de que determinados sectores, regiones y grupos sociales queden descolgados del progreso, dificultando el propio avance del mismo en etapas posteriores. En este sentido son importantes las políticas agrarias seguidas por Corea del Sur. La dirección general de la política económica es desde luego favorable a canalizar recursos hacia la industria en detrimento de la agricultura, pero esto no lleva a un descuido de este último sector. No solo se implantan incentivos y subvenciones al cambio técnico, sino que también se instrumenta una reforma agraria mediante la cual se busca conformar un sector basado en pequeñas explotaciones familiares. La consolidación de esta especie de clase media rural crea condiciones propicias para la transmisión a una amplia mayoría de agricultores de los estímulos de crecimiento que emanan desde los sectores motrices. Se consigue así que la necesaria modernización de la agricultura no vaya acompañada de un agravamiento de las disparidades sociales o de unos movimientos migratorios campo-ciudad tan desmesurados que lleguen a deteriorar las condiciones de vida urbanas de manera inaceptable.

Si hemos puesto tanto énfasis en estos sucesivos peligros eludidos por Corea del Sur, es porque son ellos los que explican el fracaso de la mayor parte de economías del Tercer Mundo. La reorientación del Tercer Mundo hacia la industrialización podía funcionar y conducir a la convergencia con el mundo rico, pero en la mayor parte de casos no termina de hacerlo y más bien encontramos divergencia.

Dejemos claro que el cambio de rumbo posterior a 1945 (y, allí donde es el caso, posterior al colonialismo) se salda con algunos resultados positivos. El crecimiento económico, de hecho, se acelera. La mayor parte de países se dota de una base industrial de la que carecían, lo cual les permite expandir su potencial y ver aumentado su nivel de productividad. También se producen avances significativos en la agricultura: se absorben las innovaciones

tecnológicas generadas en el mundo desarrollado, que en algunos casos ha comenzado incluso a desarrollar proyectos de investigación para producir innovaciones adaptadas específicamente a los suelos y la climatología de los países pobres (en especial, en el ámbito de las semillas de alto rendimiento). Desde cualquiera de estos puntos de vista, el progreso económico que realiza el Tercer Mundo durante las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial es sin duda el mayor de su historia.

Y, sin embargo, la divergencia continúa. Los resultados económicos del sudeste asiático son excepcionales y no podrán ser igualados por el resto del Tercer Mundo. Un primer problema es que no se consigue una absorción tan solvente de las revoluciones tecnológicas occidentales. Carente del acompañamiento de medidas de promoción de las exportaciones, el proteccionismo comercial consolida un tejido de empresas industriales que, poco o nada amenazadas por la competencia extranjera, se limita a cubrir el hueco dejado por las importaciones que hasta ahora llegaban de los países avanzados. Con frecuencia son ineficientes y, en casi todos los casos, escasamente competitivas en los mercados internacionales: a pesar de pagar a sus trabajadores salarios muy inferiores a los de las empresas norteamericanas o europeas, no son capaces de amenazar a estas en sus mercados domésticos.

Otro problema es la falta de cohesión sectorial: la agricultura se queda peligrosamente por detrás de la industria. Con su énfasis en la industria, los gobiernos olvidan a la agricultura, que al fin y al cabo es el sector en el que trabaja la mayor parte de la población. Las medidas para canalizar recursos hacia la industria no se acompañan de otras encaminadas a promover el progreso agrario. Esto exacerba el peligroso “dualismo” en el que ya venían moviéndose las economías agroexportadoras: por un lado, un sector industrial moderno (que ha venido a reemplazar a las exportaciones agrarias como motor del crecimiento); por el otro, una agricultura orientada al mercado interior que, siendo clave para la alimentación de la población, progresa menos.

Esta falta de cohesión sectorial se ve agravada por el crecimiento demográfico verdaderamente acelerado que registran las sociedades del Tercer Mundo en este periodo. Como estudiaremos más adelante, la caída de la mortalidad es rápida. La natalidad, sin embargo, se mantiene elevada durante algunas décadas, propiciando lo que algunos ya en la época denominan

“explosión demográfica”. Esta explosión demográfica tiene consecuencias graves para la cohesión sectorial. Dado que la mayor parte de la población vive en el medio rural, el crecimiento demográfico acentúa la presión que las comunidades realizan sobre sus tierras y recursos naturales, condicionando la viabilidad de la estrategia de no pocas explotaciones. La migración campo-ciudad se intensifica y en ocasiones llega a desbordarse, teniendo en cuenta que a su favor sopla también el viento de una política económica que canaliza recursos hacia el sector industrial. Para una agricultura que mantiene no pocos rasgos tradicionales desde el punto de vista tecnológico, el desafío de alimentar a una población creciente en el campo y en la ciudad va a revelarse como muy exigente por momentos.

Los problemas de cohesión sectorial van acompañados de problemas de cohesión social que también obstaculizan el avance integrado del conjunto de la economía. En muy pocos países se realizan reformas redistributivas que, como en Corea del Sur, consoliden una clase media de pequeños propietarios como base desde la cual aprovechar los posibles estímulos derivados de la industrialización. El resultado es que, conforme el sector agrario va modernizándose, se dibuja una senda de crecimiento agrario que excluye a buena parte de la población campesina, carente de los medios para acceder a los nuevos medios de producción (por ejemplo, las semillas de alto rendimiento). También en las ciudades encontramos niveles de desigualdad preocupantes. Las intensas migraciones campo-ciudad están propiciando un crecimiento descontrolado de las ciudades, muchos de cuyos barrios carecerán de una mínima dotación de servicios básicos. A diferencia de lo que ha ocurrido en los países hoy desarrollados en las etapas iniciales de su desarrollo, una fracción alarmantemente alta de la población urbana carece de un empleo en las nuevas empresas industriales y servicios que vienen apareciendo, sino que se emplea en el llamado “sector informal”. En él la frontera entre la clase trabajadora y la marginalidad urbana se difumina: los niveles de ingreso son bajos y muy fluctuantes, al tiempo que las condiciones y derechos laborales son precarios.

Esta estrechez de las clases medias rurales y urbanas se erige en un obstáculo para la continuación del crecimiento económico. La pobreza de buena parte de la población le impide convertirse en consumidora regular de productos industriales. Y esto es letal para unos procesos de industrialización que, a

diferencia de los del sudeste asiático, carecen de la competitividad internacional necesaria para apoyarse en la demanda de los consumidores de otros países. También en este ámbito podemos apreciar que, por detrás de importantes rupturas con respecto a la era agroexportadora (que en muchos países es también, recordémoslo, la era colonial), persisten muchos de los mismos obstáculos al crecimiento, sobre todo en materia de cohesión sectorial y cohesión social.

Aunque el caso de China es (como sabemos) especial por su condición de economía planificada, apuntemos para cerrar este apartado que comparte con el resto del Tercer Mundo no pocos de estos problemas. La primera etapa del régimen comunista se salda con un crecimiento económico superior al que venía produciéndose con anterioridad, pero en modo alguno con una convergencia sobre bases sólidas al estilo de la del sudeste asiático. Hay crecimiento industrial, basado en cierta absorción de las revoluciones tecnológicas, pero es un crecimiento lastrado por la falta de capacidades empresariales y laborales. Los intentos de crear una base siderúrgica en las comunidades campesinas, por ejemplo, se topan con problemas graves de organización de la mano de obra e ineficiencia en el uso de recursos, esta última en parte derivada del empeño del Estado en promocionar establecimientos de pequeña dimensión que (a diferencia de, por ejemplo, los conglomerados surcoreanos) no pueden explotar economías de escala. También hay crecimiento agrario, pero este es tremendamente irregular y (como tendremos ocasión de estudiar en el próximo apartado) las demandas alimentarias de la población quedan en ocasiones trágicamente insatisfechas. La colectivización forzosa es en no poca medida responsable, al establecer unas reglas para las comunidades campesinas que reducen los incentivos al trabajo y a la búsqueda del crecimiento. En suma, una nueva decepción que se suma a las otras que asolan el Tercer Mundo durante las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial.

## UN SOMBRÍO BALANCE SOCIAL

El balance social del Tercer Mundo durante el siglo XX corto es decepcionante, pero algo menos de lo que podríamos suponer a tenor de sus resultados de crecimiento económico. Desde luego, hay muchas sombras. Las sociedades del Tercer Mundo van a continuar marcadas por la desigualdad. No va a surgir aquí, como en los países desarrollados o en el bloque soviético, una capa ancha de clases medias que amortigüe el contraste entre las clases altas y bajas. Por más que en algunos países se registran ciertas reducciones de la desigualdad, no dejamos de estar ante sociedades muy polarizadas.

Los determinantes de la desigualdad muestran unas tendencias bien diferentes a las de las sociedades avanzadas. En el Tercer Mundo el cambio ocupacional avanza con más lentitud, por lo que hacia 1990 está lejos de haberse completado el trasvase de la población desde sectores de baja productividad como la agricultura hacia los sectores modernos de productividad alta. Esto quiere decir que, durante la mayor parte de nuestro periodo, el cambio ocupacional que va produciéndose no tiene un efecto claro de reducción de la desigualdad. Como en los países desarrollados en una etapa comparable de su historia, la primera fase del cambio tiende a aumentar (más que a disminuir) la desigualdad, al crear una brecha entre la mayor parte de la población y aquella minoría que está logrando insertarse con éxito en los sectores de productividad alta. Además, en el Tercer Mundo la brecha de productividad entre la agricultura y la industria es aún mayor que en los países desarrollados en el siglo XIX, dado que mayor es la brecha tecnológica entre una agricultura con numerosos rasgos tradicionales y una industria que acumula ya tras de sí dos revoluciones tecnológicas.

La dinámica de los mercados de factores productivos, en especial tierra y trabajo, también complica la formación de una clase media ancha. El mercado de la tierra va a verse tremendamente presionado por el arrollador crecimiento demográfico. A pesar de que la emigración campo-ciudad alcanza volúmenes insospechados, lo cierto es que la población rural va aun así a crecer con mayor rapidez que nunca antes. Esto dispara la demanda de tierra, con consecuencias negativas para la equidad. Allí donde la propiedad de la tierra está muy concentrada en unas pocas manos (como en América Latina), los terratenientes

ganan fuerza para exigir rentas altas a sus campesinos arrendatarios. Allí donde prevalece una organización más comunitaria y familiar (como en buena parte de África), las explotaciones agrarias se fragmentan enormemente, comprometiendo su capacidad para sostener a una familia y, en general, para alimentar al país.

El mercado laboral urbano, por su parte, tampoco ofrece garantías de inserción en la clase media. La diferencia entre las condiciones de vida que podrían llegar a obtenerse en la ciudad, donde se concentran las mejores oportunidades de empleo y los servicios básicos, y las que pueden materializarse en el campo dispara los flujos migratorios. Pero en las ciudades hay riesgo de desempleo, de falta de inserción social, pese a lo cual millones de personas en todo el Tercer Mundo están dispuestas a correr el riesgo y desplazarse hacia ellas. Las ciudades crecen entonces de manera desproporcionada, mucho más de lo que su base económica puede realmente absorber. Se forman así grandes zonas de marginalidad urbana y bolsas de empleo precario en el llamado sector informal. Este desenlace contrasta enormemente con el del proceso de urbanización de las sociedades avanzadas, cuyas disfuncionalidades nunca alcanzaron esta magnitud y terminaron disolviéndose en la formación de una sociedad de clases medias.

Otro contraste evidente entre el Tercer Mundo y las sociedades avanzadas es el que tiene que ver con las políticas públicas. El Estado social se desarrolla poco en el Tercer Mundo. Hay inversiones crecientes en educación, salud y protección social, pero no llegan a provocar una redistribución tan importante del ingreso. También hay un aumento de la presión fiscal para financiar estas nuevas líneas de gasto, pero se apoya en escasa medida en figuras fiscales directas y progresivas. La dinámica política es menos favorecedora de la reducción de la desigualdad. Mientras en las sociedades avanzadas han tendido a consolidarse sistemas democráticos fiables en los que los votantes pueden apoyar mayoritariamente opciones pro-equidad cuando sienten que la desigualdad es excesiva, muchos países del Tercer Mundo cuentan con democracias de baja calidad o autocracias que no necesitan mantenerse en estrecho contacto con las demandas de los ciudadanos. En algunos países, sobre todo en África, las guerras y los conflictos étnicos bloquean incluso la construcción de Estados poscoloniales solventes, capaces



de garantizar el orden y unas mínimas funciones administrativas a lo largo y ancho de todo su territorio. En suma, por diferentes motivos, las políticas públicas no contribuyen tanto a la reducción de la desigualdad como en las sociedades avanzadas.

En el Tercer Mundo se combinan, por tanto, unos resultados de crecimiento inferiores a los de las economías capitalistas avanzadas con la persistencia de niveles superiores de desigualdad. Evidentemente, esto implica que la sociedad de consumo de masas queda muy lejos de materializarse. No es que no se produzcan progresos en el consumo. En general, la ingesta alimentaria aumenta y se hace más regular. Entre los grupos sociales que se posicionan por encima de un determinado umbral de renta encontramos transiciones nutricionales no muy diferentes a las del primer mundo, así como electrodomésticos, automóviles y otros bienes de consumo duradero. Pero esto no hace más que acentuar el contraste entre estos “enclaves” de consumo al estilo occidental y una amplia masa de población que, careciendo de la posibilidad de acceder a ellos, padece una fuerte sensación de privación relativa.

Es cierto que las crisis de subsistencias y las hambrunas, que desde siempre vienen marcando la vida material de buena parte de la población, van remitiendo. Se vuelven menos frecuentes y golpean con menor dureza que en el pasado. Sin embargo, todavía encontramos casos aislados de enorme gravedad. En la China comunista, por ejemplo, la política del “gran salto adelante” de Mao Zedong a finales de la década de 1950 se salda con una tremenda hambruna. Los fallos inherentes al sistema de agricultura colectivizada, combinados con unas circunstancias climatológicas desafortunadas, desembocan en una alarmante escasez de alimentos. Las estimaciones que posteriormente llevarán a cabo los investigadores situarán en más de 30 millones de personas el número de víctimas mortales del hambre, haciendo de esta probablemente la mayor hambruna de la historia de la humanidad. Será la última gran hambruna en la historia china, y poco antes (a finales de la dominación británica en la década de 1940) se ha producido la que también será última gran hambruna en la India. Con todo, hacia finales de nuestro periodo las crisis alimentarias continúan azotando a parte del Tercer Mundo, especialmente en África. La hambruna de Etiopía en la década de 1980, entremezclada como está con los conflictos

internos que sacuden a un régimen autoritario, tiene aun un fuerte impacto en términos de mortalidad y salud.

Ahora bien, si queremos hacer un balance completo de los resultados sociales del Tercer Mundo durante el siglo XX corto, no podemos dejar de introducir en el cuadro dos progresos muy significativos: la reducción de la mortalidad y la difusión de la educación. En ambos ámbitos, el Tercer Mundo continúa por detrás de las sociedades avanzadas, pero la brecha es bastante más pequeña que la brecha de PIB per cápita. A comienzos del periodo, la esperanza de vida en los países menos desarrollados se mantiene en niveles propios del Antiguo Régimen europeo: apenas 35 años. Hacia finales ha ascendido a más de 60: todavía a cierta distancia de los más de 75 años de esperanza de vida en las sociedades avanzadas, pero desde luego un progreso formidable.

Un factor decisivo en esta reducción del riesgo de mortalidad es la rápida transferencia al Tercer Mundo de los avances científicos y tecnológicos que están haciendo posible la cura de enfermedades hasta entonces mortales o la prevención de las mismas a través de vacunas. En algunos países, esta transferencia se remonta al final de su etapa colonial. En otros, es obra más bien de los gobiernos independientes surgidos tras la descolonización. En todos ellos se demuestra más sencillo absorber las tecnologías sanitarias que las tecnologías industriales. Absorber estas últimas requiere unas capacidades empresariales y laborales, con frecuencia promocionadas por unas políticas públicas bien implantadas, que escasean en buena parte del Tercer Mundo. En cambio, los medicamentos, las vacunas y los tratamientos son más fácilmente transferibles a sociedades atrasadas. Como hemos visto, la explosión demográfica que de aquí se deriva no deja de tener un lado oscuro, pero desde luego refleja de partida un formidable avance en el estado de salud de las poblaciones del Tercer Mundo.

Algo parecido ocurre con la educación, si bien de manera más matizable. A comienzos de nuestro periodo, la inmensa mayoría de la población de los países atrasados (se estima que en torno al 80 por ciento) es analfabeta. Las tornas han cambiado hacia 1990, cuando la mayoría de la población (más de un 60 por ciento) está alfabetizada. Es un logro apreciable, teniendo cuenta los graves problemas de muchas de estas sociedades para consolidar un Estado

social al estilo occidental. La mayor parte de este progreso tiene lugar tras la Segunda Guerra Mundial, es decir, liderado por los mismos gobiernos que se alejan del modelo agroexportador y/o ponen punto final al colonialismo. La difusión de la alfabetización refleja tanto la voluntad de estos gobiernos de cambiar la trayectoria de sus respectivos países como una creciente toma de conciencia por parte de las familias de la importancia de la educación de los niños y niñas.

Con todo, no es posible hacer aquí un balance tan luminoso como el que antes hemos hecho para la esperanza de vida. Cuando concluye nuestro periodo, la alfabetización continúa marchando con décadas de retraso con respecto incluso a las partes más atrasadas del primer mundo. Lejos queda aún la perspectiva de una difusión completa no solo de la alfabetización, sino también de la escolarización secundaria. Hay en el interior de estas sociedades una peligrosa brecha educativa entre las élites que cada vez más cursan estudios universitarios y los grupos de estatus bajo que se encuentran solo débilmente vinculados al sistema educativo en sus niveles más básicos.

Terminamos este sombrío repaso de los resultados sociales del Tercer Mundo con una mención a sus problemas de deterioro ambiental. Aunque el crecimiento económico no alcanza aquí la escala del mundo desarrollado, lo cierto es que algunas de sus dimensiones generan graves impactos. En las zonas rurales, la presión demográfica obliga con frecuencia a poner en cultivo superficies marginales, por ejemplo en las laderas de los montes, con la consecuencia de favorecer posteriores procesos de erosión del suelo. Pero, sobre todo, en las enormes ciudades que van formándose por todo el Tercer Mundo, encontramos problemas de contaminación similares a los del mundo desarrollado; problemas, de hecho, más acentuados que los que las sociedades avanzadas podían estar experimentando en etapas comparables de su desarrollo económico. La contaminación atmosférica se combina, además, con frecuentes problemas en la prestación de servicios básicos como el alcantarillado y la recogida de basuras, lo cual deteriora aún más la calidad del aire. El crecimiento desproporcionado de las ciudades del Tercer Mundo no solo manifiesta, por tanto, un problema de cohesión social: también contribuye a la creciente insostenibilidad medioambiental de la economía mundial.

## Conclusión a la Parte IV

La historia socioeconómica del mundo se acelera extraordinariamente durante el siglo XX corto. Algunas de las tendencias que habían arrancado durante el siglo XIX siguen adelante y lo hacen a un ritmo vertiginoso. La segunda revolución tecnológica se despliega plenamente y comienza a atisbarse una tercera revolución. El capitalismo consolida su triunfo, en la medida en que termina sobreviviendo a la alternativa comunista que se le plantea durante el siglo XX. A través de sus lazos comerciales y empresariales, las economías de los distintos países entrelazan sus dinámicas, hasta el punto de que sus ciclos de crecimiento y crisis se sincronizan notablemente. El crecimiento económico continúa adelante durante la mayor parte del tiempo, y en algunas fases alcanza velocidades extraordinarias.

Por otro lado, algunas de las cuentas pendientes del siglo XIX largo se saldan ahora, al menos en Europa occidental, Norteamérica y Japón. Las muy polarizadas sociedades del siglo XIX dejan paso a sociedades de clases medias en las que tanto el ingreso como la riqueza se distribuyen de manera menos desigual. El patrón de consumo se transforma hasta volverse casi irreconocible, permitiendo a una amplísima mayoría de familias una satisfacción holgada de sus necesidades básicas (e incluso no tan básicas). Es cierto, sin embargo, que otras cuentas continúan pendientes, en especial el extraordinario atraso económico del mundo pobre, en el que al fin y al cabo vive la mayor parte de la población mundial. También, y en versión agravada, el deterioro ambiental que provocan los nuevos modos de producción y estilos de vida del mundo rico.

El siglo XX corto es, de todos modos, un periodo muy complejo, en el que, por debajo de estas dinámicas de largo plazo, circulan coyunturas de más corto plazo que dejan una marca profunda. El crecimiento económico se ve interrumpido durante las crisis que se inician en 1929 y 1973, que a su vez favorecen un cuestionamiento del modelo de capitalismo imperante: en el primer caso, en el sentido de buscar una mayor coordinación política de las decisiones económicas; en el segundo, en el sentido de habilitar un mayor margen de

maniobra para la iniciativa privada. Estas crisis, junto con las guerras mundiales y sus consecuencias políticas, también condicionan la integración económica internacional.

Nos encontramos, finalmente, ante un siglo fragmentado en lo espacial. El mundo termina partiéndose en tres bloques bien diferentes entre sí: las economías capitalistas avanzadas, las economías de planificación centralizada y el llamado “Tercer Mundo”. Cada uno de estos bloques interactúa con los otros dos, pero se trata de diferentes sistemas socioeconómicos con diferentes dinámicas y diferentes resultados. Es aquí probablemente donde encontramos la gran diferencia entre el siglo XX y el tiempo presente. A partir de 1990, con el hundimiento del bloque soviético y la transformación de China y otras economías “tercermundistas” en economías “emergentes”, el capitalismo se globalizará a una escala sin precedentes en la historia.

**Parte V**  
**NUESTRO TIEMPO (1990-...)**

## Introducción a la Parte V

A diferencia de los otros tres periodos que hemos estudiado, el tiempo presente es un periodo abierto. En la parte final del siglo XX, se combinan diversas rupturas que nos han situado en un tiempo distinto al del siglo XX corto. En el primer capítulo de este bloque (capítulo 13), estudiamos dichas rupturas: una nueva dirección en la innovación tecnológica y la organización empresarial, una nueva dirección también en el papel concedido al Estado dentro de la vida económica, y una integración internacional de tal magnitud que por primera vez en la historia podemos hablar de una economía verdaderamente global. Después pasaremos a considerar los resultados de este capitalismo global (capítulo 14).

Estamos ante un bloque más corto que los dedicados al siglo XIX o al siglo XX. No se trata, desde luego, que consideremos este periodo menos importante. Es solo que se trata de un periodo más corto y, sobre todo, de un periodo abierto: tanto nuestra caracterización como nuestra evaluación de sus resultados son forzosamente provisionales. Nuestro objetivo no es adquirir un conocimiento profundo de la economía mundial del presente (tarea que corresponde a otras asignaturas del plan de estudios), sino conocer sus principales tendencias y situarlas dentro de las dinámicas de largo plazo que venimos estudiando a lo largo de la asignatura. Vamos a intentar, por lo tanto, pensar el presente de manera histórica.

## **Capítulo 13**

### **LA GLOBALIZACIÓN DEL CAPITALISMO**

A lo largo de las tres últimas décadas, el sistema socioeconómico en que vivimos ha experimentado grandes transformaciones. Estas marcan el inicio de un nuevo periodo que probablemente se prolongará todavía durante varias décadas más y que, por tanto, todavía irá descubriendo nuevos elementos y tendencias en el futuro. Por el momento podemos destacar tres grandes rupturas con el pasado, y en ellas centramos este capítulo. En el primer apartado estudiamos el cambio de dirección de la innovación, que salta a lo que llamaremos la tercera revolución tecnológica. Después analizamos la organización social de la actividad económica, marcada por un doble movimiento: por un lado, una cierta retirada de la coordinación ejercida por parte del Estado, que se plasma en sucesivas desregulaciones tanto en los países ricos como en los pobres; por el otro, un espectacular aumento de la coordinación ejercida por parte de las empresas, que se plasma en el triunfo del sistema de producción “justo a tiempo” a escala global. Finalmente, en un tercer apartado analizamos la globalización: una integración comercial sin precedentes, acompañada por flujos igualmente extraordinarios de capital y mano de obra.

#### **LA TERCERA REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA**

En la década de 1990 se produce la eclosión de lo que llamaremos tercera revolución tecnológica. Se trata, como en otras ocasiones, de una constelación de innovaciones interrelacionadas que crean una senda completamente nueva de cambio tecnológico. La base de las mismas es la electrónica y, más precisamente, sus aplicaciones para el manejo y la transmisión de información. El desarrollo de la informática moderna transforma radicalmente el modo en que las sociedades gestionan la información, así como también el modo en que sus miembros se comunican entre sí. Mientras que las dos revoluciones anteriores



han consistido en inventos que sustitúan el trabajo físico, la tercera revolución apunta hacia la sustitución del trabajo intelectual. De manera más precisa, mientras que las dos revoluciones anteriores nos han permitido vencer restricciones derivadas de los límites de nuestra capacidad física como seres humanos, la tercera revolución tecnológica nos permite vencer los límites de nuestra capacidad intelectual. El resultado es, como en el caso de anteriores revoluciones, un notable aumento del potencial productivo de nuestras economías.

El ordenador es, sin duda, el gran símbolo de la tercera revolución tecnológica. En él podemos observar el modo en que diferentes innovaciones se complementan y refuerzan entre sí. Uno de los progresos clave es el desarrollo de nuevos y mejores modelos de procesador: cada vez más potentes, cada vez más sofisticados, cada vez más pequeños. Estos se ven complementados por avances relacionados con otras piezas físicas, como la pantalla, el teclado o el ventilador. Además, asistimos a grandes avances también en el ámbito del *software*: resulta fundamental la creación de sistemas operativos cada vez más intuitivos y fiables, dentro de los cuales operan los más diversos programas y aplicaciones.

El cambio clave de la década de 1990 (y por ello podemos ver en ella la eclosión de la tercera revolución tecnológica) es que se producen avances espectaculares en el grado de conectividad remota de los ordenadores. Es por ello que con frecuencia se habla de las TICs: tecnologías no solo de la información, sino también de las comunicaciones. Internet hace posible que los usuarios de ordenadores dispongan de un acceso rápido a la información contenida en otros ordenadores, así como la aparición de nuevos medios de comunicación directa, como el correo electrónico. Esto supone un extraordinario aumento de la capacidad y flexibilidad de los procesos de transmisión de información.

Otro momento fundamental, ya en el siglo XXI, consiste en la traslación de estos principios tecnológicos al ámbito de la telefonía. Los avances en telecomunicaciones sirven para dar lugar a teléfonos móviles que, en contraste con los teléfonos tradicionales, permiten que sus usuarios se comuniquen sin estar sujetos a restricciones de espacio. Además, los teléfonos móviles terminan

convertidos en pequeños ordenadores portátiles, con su sistema operativo, sus programas, sus aplicaciones.

Esta constelación de innovaciones relacionadas entre sí tiene su epicentro en Estados Unidos. Son empresas estadounidenses las que, apoyándose en parte en los resultados de inversiones previas realizadas por el Estado (con fines a menudo militares), generan los avances clave en ámbitos como los sistemas operativos (Microsoft, Apple), los microprocesadores (Intel), los buscadores de Internet (Google) o las llamadas “redes sociales” (Facebook, Twitter). California, y en particular su célebre Silicon Valley, se convierte en el gran foco del cambio. Por supuesto, también empresas de otros países realizan contribuciones importantes. En el momento de escribir estas líneas, no cabe duda de que algunos de estos otros países, en particular China, están embarcados en una estrategia encaminada a desplazar a Estados Unidos de su posición como líder tecnológico (pensemos por ejemplo en la carrera de unos y otros en pos de la red de conexión móvil de quinta generación: la tecnología 5G). Veremos qué ocurre. Por el momento, retengamos simplemente la idea de que los inicios de la tercera revolución tecnológica han sido liderados por empresas estadounidenses.

Es justo señalar que esta tercera revolución tecnológica, como siempre ocurre, tiene tras de sí unos antecedentes que en este caso hunden sus raíces cuando menos en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, es ahora cuando esta nueva senda de cambio tecnológico se vuelve arrolladora y despliega sus implicaciones sobre los distintos sectores y grupos sociales. A partir de la década de 1990, prácticamente no hay actividad económica cuyo día a día no se vea alterado por esta revolución tecnológica. La propia vida cotidiana de cada vez más familias también se ve profundamente transformada por las nuevas tecnologías. Si ya la segunda revolución tecnológica había tenido un radio más amplio que la primera, la tercera lo tiene aún más.

Con todo, puede ser interesante subrayar cuál es por ahora el sector que se ha visto más beneficiado por la tercera revolución tecnológica. Las tecnologías de la información y las comunicaciones han sido positivas para todas las grandes ramas de la economía, pero muy especialmente para las finanzas. Por la propia naturaleza de su actividad, los bancos y las sociedades de inversión

han podido aprovechar con particular intensidad las ventajas de estas nuevas tecnologías. La actividad financiera nunca había tenido un componente físico acentuado, por lo que las dos primeras revoluciones tecnológicas (sobre todo la segunda) la habían afectado en diversos modos pero casi siempre de manera colateral. Ahora, en cambio, la revolución informática impulsa una transformación radical de la gestión bancaria, que puede volverse mucho más eficiente y sutil. No solo es posible una racionalización a gran escala de los procesos internos de gestión, sino que pasan a ser potencialmente rentables toda una serie de operaciones financieras basadas en márgenes más inciertos e inestables de lo habitual. También es posible ofrecer nuevos productos a los usuarios de servicios financieros, como los cajeros automáticos y las tarjetas de crédito.

¿Hacia dónde está conduciéndonos la tercera revolución tecnológica conforme avanzamos por el siglo XXI? Imposible saberlo a ciencia cierta, como con cualquier otra revolución de este tipo. Sin embargo, en la medida en que a estas alturas sí está ya consolidado el armazón de innovaciones rupturistas que encabezan toda revolución de estas características, puede tener sentido especular sobre las direcciones que parece más probable tome el cambio tecnológico en las próximas décadas. Una de ellas es el desarrollo de la inteligencia artificial y la consiguiente “robotización” de la economía. Apreciemos que hasta ahora las tecnologías de la información y las comunicaciones han funcionado en gran medida siguiendo las órdenes que de manera explícita y secuencial vamos dándoles sus usuarios. Sin embargo, cada vez más investigación está volcada en desarrollar sofisticados sistemas de inteligencia artificial que puedan pensar por su cuenta, tomando decisiones en función de su propia valoración del contexto. Desde finales de la década de 1990, estos sistemas de inteligencia artificial ya son, por ejemplo, superiores a los seres humanos como jugadores de ajedrez. ¿Lograrán también ser mejores trabajadores en una planta industrial, mejores farmacéuticos, mejores profesores...? Otra línea con gran potencial es la introducción de las TICs en la investigación biomédica y biotecnológica, que puede hacer posible (por ejemplo) el descubrimiento de nuevas e insospechadas formas de curar enfermedades o ralentizar el deterioro degenerativo de nuestros organismos en edades avanzadas.

## **¿MENOS COORDINACIÓN O MÁS?**

Hemos estudiado que, junto al mercado, el capitalismo del siglo XX se apoyaba también en no poca medida en mecanismos explícitos de coordinación, como las políticas públicas de los Estados y las estrategias organizativas de las empresas. En este sentido, se trata de una versión de capitalismo que contrasta con la versión liberal que había triunfado durante el siglo XIX. ¿Puede decirse que esta tendencia hacia un capitalismo coordinado continúa durante el siglo XXI?

En lo que tiene que ver con la intervención de los Estados en la economía, desde luego que no. Por todas partes, los Estados tienden a retirarse de la vida económica. En los países desarrollados, los que mejor han representado la transición desde el capitalismo liberal hacia el capitalismo coordinado, desde la década de 1980 se abre una nueva etapa política, caracterizada por la desregulación. La intervención estatal es señalada como culpable de la desaceleración económica de la década de 1970, por lo que de la desregulación se espera una reactivación del crecimiento. Tras décadas en las que el consenso keynesiano justificaba una notable intervención estatal, las nuevas ideas dominantes enfatizan las virtudes de los mercados libres y la iniciativa privada como impulsores del progreso económico.

Esto se manifiesta en nuevas actitudes hacia los distintos pilares del capitalismo coordinado. Los gobiernos aprueban reformas que pretenden dotar de mayor flexibilidad al mercado laboral, reduciendo las trabas al despido y favoreciendo la proliferación de figuras de contratación temporal que permitan a las empresas acomodar su demanda de mano de obra a la coyuntura del negocio. Las políticas de coordinación microeconómica, por su parte, se flexibilizan y, en no pocos casos, se desmantelan. Buena parte de las empresas públicas, sobre todo aquellas que son rentables, se privatizan. En su lugar, se prefiere dejar que la iniciativa privada valore cuáles son las oportunidades de negocio más lucrativas. Tampoco se apuesta ya con fuerza por las políticas de gasto público como promotoras de un alto nivel de demanda agregada. En realidad, los gobiernos ahora tienden a preocuparse por el modo en que una presión fiscal en ascenso podría actuar como obstáculo para el emprendimiento y la innovación. En parte por ello, en parte por la percepción de que un Estado

social excesivamente generoso puede restar incentivos al emprendimiento y la laboriosidad, las políticas educativas, sanitarias y de protección social dejan de recibir un apoyo financiero tan expansivo como en las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial.

Sería una exageración argumentar que Europa occidental y Norteamérica regresan a un capitalismo liberal como el del siglo XIX. Las ideas dominantes pueden describirse como “neoliberales”, en el sentido de que reivindican un regreso a las ideas pro-mercado de los economistas clásicos. Sin embargo, por debajo de estas ideas, la realidad es más matizada. El mercado laboral se flexibiliza, pero los sindicatos y la negociación colectiva siguen presentes, como también diversas políticas encaminadas a proteger los derechos de los trabajadores. La coordinación micro y macroeconómica es más leve, pero sigue resultando evidente en la monitorización que los gobiernos realizan de variables clave como el crecimiento económico, el tipo de interés o la inflación. El Estado social, en especial, habrá visto frenada su expansión, pero se mantiene fuerte: las sociedades occidentales continúan destinando una fracción nada despreciable de su ingreso anual a financiar la provisión de educación y sanidad y las transferencias sociales a colectivos en situaciones desfavorecidas.

Con esta cautela en mente, está claro que el apogeo político del capitalismo coordinado ha quedado atrás. La Gran Recesión que estalla en 2008 es vista por algunos como un punto de inflexión a partir del cual el Estado volverá a intensificar su intervención en la economía, pero no es evidente que dicha predicción se cumpla. Tampoco está claro que la enorme intervención motivada por la crisis sanitaria del covid suponga algo más que un mero paréntesis de emergencia.

Además, debemos tener en cuenta que la tendencia hacia una menor intervención del Estado es una tendencia global, que va más allá de los países desarrollados. Las décadas de 1970 y 1980 no solo han puesto a los países desarrollados frente al agotamiento de su modelo productivo: también han generado un desencanto al respecto del sistema vigente en el bloque soviético o en unos países del Tercer Mundo envueltos en una peligrosa espiral de deuda pública y divergencia con respecto al mundo rico. En el antiguo bloque soviético, se realiza una transición súbita de vuelta al capitalismo: con el final de la economía planificada, asistimos a un proceso masivo de desregulación de la vida

económica, así como a la privatización de las antiguas empresas públicas. El otro gigante comunista, China, prosigue su estrategia de reformas graduales, convirtiéndose más bien en una especie de economía mixta: junto a un nivel todavía considerable de planificación por parte del Estado, se abren cada vez más espacios a la iniciativa privada (incluyendo la extranjera) y el mercado. También los países en vías de desarrollo viran hacia el mercado. En América Latina, en la India, en buena parte de África, se abandona el proyecto de impulsar la industrialización mediante políticas activas por parte del Estado. Las políticas públicas se flexibilizan o se suavizan con objeto de permitir que estas economías pasen a estar coordinadas en mayor medida a través del mercado, tanto de puertas adentro como en lo que se refiere a sus relaciones con el exterior. Del mismo modo que la crisis de 1929 favoreció en su momento el ascenso del capitalismo coordinado, los acontecimientos de las décadas de 1970 y 1980 favorecen ahora su caída.

Hasta ahora, sin embargo, estamos centrándonos en la vertiente política del capitalismo coordinado: el mayor o menor grado de intervención del Estado en la vida económica. ¿Qué ocurre mientras tanto con su vertiente empresarial? Aquí también se debilita el tipo de coordinación que hemos conocido: la meticulosa planificación interna que tiene lugar dentro de la gran empresa gerencial. La gran empresa gerencial continúa siendo clave en numerosos sectores, pero su lógica organizativa comienza a verse transformada. Frente al fordismo, triunfa la llamada “especialización flexible”. Frente al sistema de producción en masa, el sistema de producción “justo a tiempo”. Frente a la planificación dentro de una empresa que engloba numerosas fases del proceso productivo, la conformación de redes empresariales en las que empresas autónomas de diferentes tamaños asumen partes diferentes del proceso productivo en el marco de relaciones de colaboración estables.

La especialización flexible, la producción “justo a tiempo” y las redes empresariales son distintas caras de una misma dinámica. Se trata de introducir una mayor heterogeneidad en los productos ofertados, desarrollando diversas gamas y variantes de los productos básicos con objeto de mejorar su calidad y llegar de manera más personalizada a cada consumidor. Esto requiere producir en tandas menores, dado que se apuesta por crear nichos de mercado diferenciados, más rentables, pero también más pequeños que los mercados

homogéneos que han prevalecido durante el siglo XX. Para ello, es necesario abandonar una parte del aparato de planificación fordista y sustituirlo por un esquema más flexible de organización, tanto de puertas adentro como en las relaciones con proveedores y clientes. La subcontratación de determinadas partes del proceso productivo permite reducir costes y ganar en eficiencia. También permite ir produciendo a plazos más cortos, en sintonía con las coyunturas de la demanda de unas y otras variantes de los productos.

Pero no se trata de un simple regreso al sistema preindustrial de encargos: se establecen redes de colaboración estables entre unas y otras empresas. Generalmente, una gran empresa ejerce el liderazgo de la red, transfiriendo tecnología y proyectos a sus colaboradoras de menor dimensión. La coordinación entre unas y otras tiene lugar a través del mercado, pero de una manera matizada por el carácter colaborativo de las relaciones interempresariales. Así, por ejemplo, las empresas tienden a aceptar que sus relaciones con los proveedores de la red deben estar influidas menos por unos precios definidos a priori que por los costes que se hayan manifestado a posteriori. Incluso se diseñan sistemas de contabilidad comunes, en el marco de los cuales las distintas empresas de la red pueden compartir información sobre sus costes. El carácter colaborativo de estas relaciones, sustanciado en una cierta estabilidad de la red, permite alejar la posibilidad de comportamientos oportunistas.

No está claro, por tanto, que estemos en este sentido ante un capitalismo menos coordinado que el del siglo XX. De hecho, puede que las redes del siglo XXI encarnen un nivel de coordinación empresarial aún mayor que el fordismo del siglo XX. Las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones hacen posible un nivel de planificación que en muchos sentidos habría sido impensable en el pasado. Encontramos aquí una diferencia fundamental entre el capitalismo liberal del siglo XIX y el capitalismo, en ocasiones llamado neoliberal, del siglo XXI. Aquel dependía fuertemente del mercado como mecanismo de coordinación. Este, además de no haberse desprendido (ni mucho menos) de todos los elementos de coordinación estatal legados por el siglo XX, muestra un nivel mucho mayor de coordinación a través de decisiones y acuerdos empresariales.

## LA GLOBALIZACIÓN

Nos hallamos ante el rasgo que mejor define el capitalismo del siglo XXI: la estrecha conexión entre las distintas economías nacionales dentro de un capitalismo de ámbito global. Por supuesto, ya en periodos previos se han registrado antecedentes claros de la globalización. El colonialismo de los siglos XVI-XVIII creó unas conexiones internacionales apreciables entre las metrópolis europeas y sus territorios de América, Asia o África. Durante el siglo XIX largo, al apogeo del imperialismo se le unió un auge sin precedentes del comercio, las inversiones y las migraciones internacionales entre países independientes. Una vez superadas las turbulencias del periodo de guerras y entreguerras, durante la segunda mitad del siglo XX corto, se ha producido una extraordinaria reintegración internacional, protagonizada sobre todo por Estados Unidos y las otras economías de su bloque. Sin embargo, la globalización del siglo XXI alcanza una extensión y una profundidad completamente inéditas en la historia.

Prácticamente todos los países del mundo participan ahora en el capitalismo global. La integración económica que estaba produciéndose dentro del bloque capitalista avanzado se extiende al antiguo bloque soviético, que realiza una transición súbita hacia la economía de mercado y la apertura internacional. También entran en el radio del capitalismo global cada vez más países de lo que en el siglo XX se ha llamado Tercer Mundo y que ahora están abandonando lo que podríamos denominar su vía nacionalista hacia el desarrollo. Esto incluye a China, que está convirtiéndose en una economía mixta en la que cada vez tienen más peso los mercados, la iniciativa privada y las conexiones con el exterior. Jamás habíamos presenciado una interconexión tal entre tantas economías. Recordemos que, antes del siglo XIX, persistían tanto en Europa como en los otros continentes amplias bolsas de actividad económica poco o nada tocadas por el impacto del colonialismo. Recordemos también que, durante el siglo XIX largo, muchas de estas bolsas continúan ahí, sobre todo en el interior de Asia y África. Y, durante el siglo XX corto, las turbulencias del periodo de guerras y entreguerras y el posterior estallido de la Guerra Fría han impedido la conformación de un capitalismo verdaderamente global.

Pero no es solo una cuestión de extensión: también lo es de profundidad. Las conexiones internacionales que apreciamos en el siglo XXI son mucho más



numerosas y densas que las de periodos previos. El comercio de mercancías, que sigue dominado por los productos industriales, crece de manera arrolladora. También el abastecimiento de factores productivos tiene cada vez más un rango global. Se producen extraordinarios movimientos internacionales de capital, tanto directos (inversiones para poner en marcha proyectos productivos) como indirectos (inversiones relacionadas exclusivamente con el sistema financiero). También continúan despuntando las migraciones internacionales, especialmente desde países en vías de desarrollo hacia Estados Unidos y Europa occidental. Incluso comienza a manifestarse una cierta globalización del acceso a los recursos naturales, a través de las compras de tierra que algunas empresas o gobiernos realizan en países extranjeros. El resultado es una profunda recomposición de las distintas cadenas productivas. Cada vez más cadenas son globales: algunos de sus eslabones están radicados en un país, pero otros lo están en otros, y en realidad continuamente están produciéndose reajustes y relocalizaciones de algún eslabón. En todos estos ámbitos, Estados Unidos, Europa occidental y Japón continúan siendo actores clave del proceso de integración económica, pero se registra un contundente ascenso de China.

La causa próxima de la globalización es, como en periodos previos, la búsqueda de mayores ingresos por parte de las empresas y personas que impulsan estas operaciones internacionales. Cada vez más empresas acentúan su perfil internacional porque las importaciones les permiten acceder a factores productivos más baratos o de mayor calidad, y porque las exportaciones les permiten llegar a consumidores más allá de sus respectivas fronteras nacionales. Los inversores internacionales, por su parte, explotan las oportunidades de negocio que se derivan de las diferencias (muchas veces pequeñas y de corto plazo) que se dan entre el rendimiento del capital en unos y otros países. Los emigrantes, finalmente, buscan una vida mejor en países en los que la mano de obra está mejor remunerada que en sus países de origen.

Las causas últimas de la globalización, aquellas que crean las condiciones para que las empresas y las personas puedan disponer de estas oportunidades, son tecnológicas y políticas. En el plano tecnológico, la revolución de la información y las comunicaciones permite integrar más fluidamente las distintas economías nacionales, al reducir los costes que hasta este momento había impuesto la distancia. Por supuesto, ya las grandes innovaciones en el transporte

habían permitido en el pasado reducir esta distancia en términos físicos, abaratando (por ejemplo) el coste del transporte de mercancías. Pero es ahora cuando se da un gran avance en la reducción de otro tipo de distancia más cualitativa: la que tiene que ver con la gestión de la incertidumbre y la falta de información. Si las operaciones comerciales, los movimientos de capital y las migraciones que estamos considerando se producen cuando se percibe la posibilidad de extraer un beneficio, la revolución de la informática y las comunicaciones permite que las empresas y las personas perciban esas posibilidades de beneficio en una gama mucho más amplia de operaciones y proyectos. También permite precisar mejor los riesgos de las operaciones a distancia, haciendo posible una gestión más objetiva de los mismos y, en último término, creando expectativas razonables de rentabilidad en operaciones que de otro modo probablemente habrían quedado sin realizarse debido a su excesivo riesgo.

La globalización también tiene causas políticas. En una etapa histórica en la que (como hemos visto) las ideas liberales recuperan protagonismo, encontramos un ambiente político más favorable a la apertura comercial y al libre movimiento internacional de capitales. El GATT, creado para favorecer el desarme arancelario tras la Segunda Guerra Mundial mediante sucesivas rondas de negociación multilateral, es sustituido por la Organización Mundial del Comercio. Esta última es ya una organización permanente, con procedimientos cada vez más sistemáticos para favorecer los acuerdos comerciales entre países y la regulación de las inversiones transfronterizas. La reducción de los aranceles y la supresión de buena parte de las barreras no arancelarias han favorecido un gran crecimiento del comercio internacional. Incluso los servicios, que tradicionalmente habían quedado al margen de buena parte de estos acuerdos comerciales, comienzan a estar en la agenda liberalizadora de la OMC.

Añadamos que, en el caso concreto de Europa, esta tendencia hacia la integración económica internacional viene reforzada por la consolidación de la Unión Europea. La Comunidad Económica Europea, que nació con solo seis Estados en la década de 1950, se convierte en 1992 en la Unión Europea. A los Estados originales ya se habían unido para entonces otros como Reino Unido y España, y en décadas sucesivas se unirán otros procedentes de Escandinavia y, sobre todo, una mayoría de países excomunistas de Europa central y oriental,

entre ellos algunos de gran tamaño como Polonia y Rumanía. La Unión Europea termina convertida así en un gran grupo de 28 países que, además de compartir algunas políticas comunes, se comprometen a garantizar la libre circulación de mercancías, capitales y personas: se trata del mercado único europeo. En cierto sentido, estamos ante la punta de lanza de la integración económica internacional: no solo se han retirado las barreras nacionales al libre comercio y el movimiento de capitales, sino incluso también las barreras a la emigración.

De hecho, el caso de la Unión Europea nos ilustra bien la principal asimetría del tipo de globalización promovida en las últimas décadas: se favorece el libre movimiento de mercancías y capitales, pero, salvo en el interior de enclaves “regionales” como la UE, se mantienen notables trabas al libre movimiento de personas. Por supuesto, y como hemos dicho, hay grandes flujos migratorios entre el mundo pobre y el mundo rico, pero, teniendo en cuenta la brecha de nivel de vida que existe entre uno y otro, estos flujos podrían ser aún mayores si los países ricos no contaran con medidas encaminadas a controlar y restringir la llegada de inmigrantes. Observamos aquí una excepción muy llamativa dentro de las ideas dominantes, que en general han tendido a enfatizar la importancia de los mercados libres a la hora de generar una asignación eficiente de los recursos.

La Unión Europea también puede servirnos para ilustrar el incierto punto en que se encuentra el proyecto globalizador en el momento de escribir estas líneas. A resultas de un referéndum popular en 2016, el Reino Unido decide abandonar la UE, cosa que finalmente ocurre en 2020. El euroescepticismo también ha ganado peso en los mapas electorales de países como Francia u Holanda, así como en algunos países excomunistas. ¿Signo de un enfriamiento del entusiasmo por la integración internacional? ¿Signo, quizá también, de un deseo de disponer de mayor margen de maniobra para gestionar crisis económicas (como la que estalla en 2008) o controlar los movimientos migratorios? La elección de Donald Trump como presidente de Estados Unidos en 2016 y 2024 va en la misma dirección: por primera vez desde la Segunda Guerra Mundial, un presidente estadounidense no apoya abiertamente la integración internacional. ¿Estamos acercándonos hacia una nueva fase de turbulencias, al estilo del periodo de entreguerras del siglo XX?

## **Capítulo 14**

### **LOS RESULTADOS (PROVISIONALES) DEL CAPITALISMO GLOBAL**

¿Qué podemos decir, por ahora, sobre los resultados económicos y sociales de la nueva etapa que se abrió hacia 1990? De manera cautelosa, podemos fijar nuestra atención en los tres ámbitos en que lo hemos hecho previamente para otros periodos históricos. En el primer apartado del capítulo examinamos la formación de un nuevo patrón de crecimiento económico, liderado por los países avanzados, pero en el marco del cual viene produciéndose una significativa convergencia del mundo pobre; un patrón de crecimiento, eso sí, marcado por el mismo carácter cíclico que presidió el siglo XX y que queda constatado con el estallido de la llamada “Gran Recesión” en 2008. A continuación, estudiamos la distribución de los frutos de ese crecimiento económico y encontramos un repunte de la desigualdad que puede explicarse mediante una combinación de fuerzas de mercado y causas políticas. Terminamos el capítulo con una panorámica sobre el nivel de vida en la que prestaremos especial atención a la evolución de la sociedad de consumo (con implicaciones cada vez más ambiguas para el bienestar de las personas) y al horizonte del cambio climático como amenaza para el nivel de vida de las generaciones futuras.

#### **UN NUEVO PATRÓN DE CRECIMIENTO ECONÓMICO**

Entre la caída de la Unión Soviética en 1991 y el estallido de la Gran Recesión en 2008, percibimos ya plenamente conformado un nuevo patrón de crecimiento económico. Aunque la Gran Recesión supone un paréntesis a corto plazo, apreciamos este mismo modelo en los años posteriores a la misma. No se recuperan las tasas de crecimiento de la edad de oro (1945-1973), pero desde luego se logra una reactivación con respecto a la crisis de la década de 1970.

El nuevo patrón de crecimiento se apoya en dos grandes bases. La primera de ellas es la expansión del potencial productivo de las economías hecho posible por la tercera revolución tecnológica. Como hemos estudiado en el capítulo anterior, la innovación en el campo de la información y las comunicaciones conduce a la digitalización de buena parte del tejido productivo, así como a la aparición de toda suerte de nuevas ramas productivas. La producción de *software* y *hardware* para todo tipo de ordenadores y dispositivos se convierte en uno de los motores de las economías más avanzadas, en especial Estados Unidos (pero también crecientemente China). La digitalización, por su parte, favorece la transición de numerosas empresas y sectores desde el fordismo hacia la especialización flexible y la producción “justo a tiempo”. En algunos casos, como la automoción o la construcción aeronáutica, la digitalización también abre la puerta al desarrollo de nuevas innovaciones específicas que continúan manteniendo a estos sectores en un nivel elevado de la jerarquía tecnológica; pensemos por ejemplo en la introducción de ordenadores de a bordo en los automóviles.

Pero, probablemente, el sector cuyo potencial de crecimiento se expande de manera más considerable es el sector financiero. Se detecta una “financiarización” de la economía: un aumento del tamaño del negocio financiero en relación al tamaño de la llamada “economía real”. En medio de la tendencia hacia la desregulación propia de las décadas de 1980 y 1990, se desarrollan toda suerte de innovaciones de producto en el sector financiero, en especial sofisticados productos derivados que agrupan y consolidan los sencillos productos tradicionales (por ejemplo, agrupaciones de pasivos bancarios con diferentes niveles de riesgo, o seguros frente a operaciones diferidas en el tiempo). Existe una conexión clara entre esta sofisticación de los productos y la explosión de las nuevas tecnologías para la información y las comunicaciones, sin las cuales aquellos difícilmente habrían podido llegar a difundirse con tanta facilidad. En general, las nuevas tecnologías abren la puerta a que las empresas financieras y los grandes inversores particulares tengan la posibilidad de distribuir su capital de manera más flexible y maleable entre oportunidades de inversión alternativas, así como de gestionar de manera más precisa el riesgo y la incertidumbre. El resultado es un imponente desarrollo del sector financiero.

La otra gran base del nuevo patrón de crecimiento son las ganancias de eficiencia derivadas de la globalización. En efecto, la creciente integración económica internacional conduce a una asignación más eficiente de recursos. La recomposición geográfica de las cadenas productivas permite que las empresas (y los países) se especialicen de manera más fina en solo aquellas partes de los procesos productivos en las que son verdaderamente competitivas. Buena parte de la industria, por ejemplo, se desplaza crecientemente hacia China y otras partes del mundo en vías de desarrollo, donde unos salarios más bajos que los occidentales (o japoneses) hacen posible producir a menor coste. Los países desarrollados, por su parte, se especializan cada vez más en las tareas del proceso productivo intensivas en conocimiento, como el diseño y acabado de los productos, así como en los escalones superiores de la cadena de valor del sector financiero.

La globalización también tiene ventajas dinámicas. Como ya venía ocurriendo tras la Segunda Guerra Mundial, el comercio y las inversiones internacionales se convierten en un formidable vehículo para la difusión de la innovación tecnológica (y las nuevas formas de organización empresarial asociadas a la misma) desde los países líderes hacia sus seguidores. Ahora, sin embargo, estos procesos alcanzan una extensión y una profundidad sin precedentes, especialmente en economías de gran tamaño como la china o la india.

Como en otros momentos históricos similares, el nuevo patrón de crecimiento implica una redefinición de la geografía económica del mundo. Dentro de los países más desarrollados, Europa occidental y Japón ven detenida su convergencia con respecto a Estados Unidos. Estados Unidos, cuna de la tercera revolución tecnológica, muestra una mayor capacidad para remplazar el viejo patrón de crecimiento por el nuevo. Europa occidental y Japón han tenido un gran éxito en las décadas previas a la hora de ponerse al día desde el punto de vista tecnológico, pero ahora tienen más dificultades para generar sus propias innovaciones. Probablemente cuentan con las capacidades empresariales y laborales para terminar convergiendo de nuevo con Estados Unidos, pero, al menos durante estas primeras décadas de la tercera revolución tecnológica, tienden a quedarse atrás en materia de crecimiento económico.

Sin embargo, el principal cambio en la geografía económica mundial es de todos modos el formidable ascenso de China. China lleva desde finales de la década de 1970 virando cautelosamente hacia el mercado, convirtiéndose en una economía mixta. Una parte de la economía continúa sujeta a planificaciones y regulaciones públicas, pero otra se abre cada vez más a los mercados, la iniciativa privada y la inversión extranjera. El menor nivel de desarrollo del país permite a sus empresas operar con costes laborales inferiores a las de sus competidoras estadounidenses, europeas o japonesas, conquistando los mercados de dichos países. El resultado es una industrialización extraordinariamente rápida: mucho más que cualquiera de las industrializaciones occidentales en momentos previos de la historia. Sin embargo, no olvidemos que, sobre el papel, esta ventaja de costes laborales ya ha estado presente antes, tanto en China como en otras partes del mundo en vías de desarrollo, y sin embargo no se ha traducido en un crecimiento económico rápido. ¿Por qué, entonces, ahora sí? La clave se encuentra en el modo en que la sociedad china ha ido acumulando las capacidades empresariales y laborales para aprovechar esta oportunidad, absorbiendo competentemente las innovaciones tecnológicas y los modos de organización empresarial de los países avanzados.

A ello ha contribuido la política económica del país. La suya no ha sido una “terapia de choque” que rápidamente haya buscado transformar la ineficiente economía planificada en una economía de mercado inserta en el capitalismo global. En su lugar, China ha adoptado sus reformas pro-mercado de manera gradual. Esto, además de permitir al país evitar las inestabilidades macroeconómicas que vive buena parte del antiguo bloque soviético a comienzos de nuestro periodo, va a favorecer que la sociedad vaya acumulando las competencias empresariales y laborales necesarias para un crecimiento industrial persistente. Las reformas pro-mercado comienzan por aquellos sectores en los que, como es el caso de la agricultura, la población cuenta ya con suficientes capacidades para mejorar los resultados del sector: tan solo hace falta reducir la presión que la organización colectivista venía imponiendo sobre las familias campesinas y permitir que estas puedan apropiarse de una parte mayor de sus incrementos de productividad a través de la venta de sus productos en mercados más libres. Las reformas comienzan por aquellos sectores cuyo

contenido tecnológico es bajo y, conforme la sociedad va acumulando las capacidades necesarias, van difundiéndose hacia sectores más exigentes.

La idea no es crear un mero satélite de las cadenas productivas dominadas por Occidente, una simple “fábrica del mundo” carente de autonomía. En el momento de escribir estas líneas, las empresas chinas han logrado ya resultados destacados a nivel internacional no solo en sectores intensivos en mano de obra (en los que, por tanto, la ventaja de costes laborales es clave), sino también en sectores de tecnología puntera, como la telefonía móvil. China se ha posicionado igualmente dentro del grupo de cabeza en el desarrollo de vacunas contra la covid a partir de 2020.

Más allá de China, algunos hablan ya de este periodo presente como el periodo de la “gran convergencia”. Se trata de un juego de palabras que hace referencia a la “gran divergencia” acuñada por el historiador Kenneth Pomeranz: la apertura de una brecha creciente entre el mundo rico y el mundo pobre a partir del siglo XIX. Pues bien, ahora esa brecha parece estar cerrándose. China no es la única “economía emergente”: también la India, Rusia o Brasil, por centrarnos en tres países de gran tamaño, han terminado mostrando tasas de crecimiento superiores a las de los países avanzados. No pocas economías de menor tamaño también han mejorado sustancialmente sus resultados macroeconómicos. El resultado es que, por primera vez en dos siglos, la brecha entre el mundo rico y el mundo pobre está cerrándose. Aunque cada país es diferente y tiene sus propias circunstancias, apuntemos que la globalización parece estar siendo clave para propiciar esta gran convergencia, al abrir oportunidades para el crecimiento basado en las exportaciones a aquellos países en los que prevalecen costes salariales bajos. Esto no había sido tan factible mientras el entorno político internacional estuvo viciado por turbulencias (como en 1914-1945), mientras los gobiernos del entonces llamado Tercer Mundo adoptaron políticas nacionalistas y orientadas hacia el mercado interior (1945-1980), y mientras no estuvieron disponibles los medios tecnológicos para recomponer de manera más precisa las cadenas productivas a escala global de acuerdo con la lógica de la especialización flexible.

Las características del nuevo patrón de crecimiento y la propia gran convergencia que acabamos de repasar nos mueven a presentar la “Gran Recesión” que comienza en 2008 como una crisis coyuntural y en no poca



medida restringida a los países más desarrollados. No parece que haya sido una crisis estructural, que señale el agotamiento de un modelo (como en el caso de la crisis que comenzó en 1973). Más bien parece un recordatorio (como en el caso de la Gran Depresión que empezó en 1929) del carácter necesariamente cíclico del crecimiento económico, especialmente entre aquellos países que han alcanzado un mayor nivel de desarrollo y se encuentran por tanto más próximos a la frontera tecnológica.

Hemos estudiado que la “financiarización” es uno de los pilares sobre los que se pone en pie el nuevo patrón de crecimiento económico correspondiente a este periodo. Es difícil establecer la línea a partir de la cual la financiarización deja de ser sana: el momento a partir del cual la proliferación de derivados financieros cada vez más sofisticados ha perdido ya toda conexión con la producción de cosas valiosas para la sociedad y se ha convertido más bien en un lucrativo y arriesgado juego de azar para los bancos, las sociedades de inversión y los grandes inversores particulares. Todo apunta a que, hacia 2008, esa línea se ha rebasado ya en Estados Unidos y Europa occidental. Como en 1929, el sistema financiero estadounidense es el origen de la crisis. La desregulación de las décadas de 1980 y 1990 ha favorecido un volumen cada vez mayor de operaciones especulativas a corto plazo, así como la engañosa sensación de que el riesgo intrínseco a algunas de las operaciones que se desarrollan a largo plazo puede reducirse mediante productos derivados que diversifiquen las carteras. El colapso del sistema financiero estadounidense revela la magnitud de la burbuja financiera que se ha construido en torno a estas desmesuradas expectativas. Como en 1929, los estrechos lazos de los bancos y sociedades de inversión europeas con sus homólogos estadounidenses favorecen una rápida propagación de la crisis. En países como España, en los que la burbuja financiera se ha materializado además en una burbuja inmobiliaria, la crisis es particularmente dura.

Hacia comienzos de 2020, incluso las economías occidentales más duramente golpeadas por la crisis, como España, llevan ya algunos años creciendo de nuevo. Sin embargo, la crisis sanitaria de la covid, para cuya gestión se aplican confinamientos y otras restricciones, provocará un nuevo retroceso del PIB per cápita; un retroceso, de hecho, de enorme magnitud: más propio de tiempos de guerra que de las crisis económicas de tiempos de paz.

Puede que, dado que estamos ante una perturbación exógena al sistema económico, la recuperación de esta crisis (una vez desaparezca esa perturbación) también sea más rápida que, por ejemplo, las que siguieron a la Gran Depresión, la crisis del petróleo o la Gran Recesión. Con todo, no debemos olvidar una de las enseñanzas del periodo de guerras y entreguerras: una vez que en un lapso corto de tiempo se acumula un cierto número de turbulencias (y eso está ocurriendo ahora con la Gran Recesión y la crisis de la covid, separadas entre sí por apenas una década), las secuelas de unas y otras pueden terminar reforzándose entre sí, requiriéndose entonces cambios profundos en los sistemas políticos y las mentalidades colectivas para poder abrir una nueva etapa de progreso.

### **¿DE VUELTA A LA DESIGUALDAD?**

La desigualdad está volviendo a aumentar. Vamos a ceñir nuestro análisis a los países desarrollados, pero no sin antes aclarar que la tendencia parece ser la misma en China y otros países en vías de desarrollo. Llama especialmente la atención, de todos modos, el repunte de la desigualdad que viene teniendo lugar en el mundo desarrollado durante las últimas décadas. Durante la mayor parte del siglo XX corto, la desigualdad había estado cayendo y se había consolidado una sociedad de clases medias. A partir de aproximadamente 1980, sin embargo, la desigualdad vuelve a crecer, tanto en términos de ingreso como en términos de riqueza. ¿Quiere esto decir que peligra la sociedad de clases medias? Esto sería una exageración, ya que no puede decirse que (al menos por el momento) hayamos regresado a sociedades tan polarizadas como las del siglo XIX. Es cierto que, si las tendencias que se han puesto en marcha en las últimas décadas se prolongaran durante el resto del siglo XXI, algunas estimaciones sugieren que la concentración de riqueza en los estratos superiores podría volver a alcanzar niveles no muy diferentes a los que encontrábamos a la altura de la Primera Guerra Mundial. Con todo, incluso si ello fuera así, las implicaciones para el nivel de vida serían diferentes. Nos encontramos hoy ante economías mucho más ricas que las del siglo XIX y, por tanto, la desigualdad no atenta de una manera tan directa contra la satisfacción

de las necesidades básicas de la población común. Merece la pena, en cualquier caso, estudiar las causas de este repunte de la desigualdad, dado que se trata de un punto de inflexión importante en la historia económica mundial.

El repunte de la desigualdad tiene causas económicas y políticas. En el plano económico, el nuevo patrón de crecimiento que hemos esbozado en el apartado anterior favorece un aumento de la desigualdad en la distribución del ingreso. La tercera revolución tecnológica es muy intensiva en conocimiento y, por tanto, ofrece más oportunidades a las personas con cierto nivel educativo. Son estas personas las que tienen la posibilidad de acumular las capacidades empresariales necesarias para impulsar proyectos en los nuevos sectores líderes de la informática y las comunicaciones, así como en el muy dinámico sector financiero. Además, y sobre todo, lo que estos nuevos sectores necesitan es mano de obra cualificada, en algunos casos altamente cualificada. La situación de los trabajadores poco cualificados, en cambio, se vuelve cada vez más sombría. Muchos de ellos, sobre todo los de mayor edad, tienen dificultades para volver a acceder a un empleo una vez que se manifiesta la crisis del antiguo modelo productivo a través de los cierres de plantas siderúrgicas, astilleros y otros sectores ya maduros desde el punto de vista tecnológico. Otro de los pilares del nuevo patrón de crecimiento, la globalización, también genera efectos sociales bien diversos: abre oportunidades a los grupos con alta cualificación y a las empresas de alto contenido tecnológico, pero claramente se las cierra a los grupos y empresas de características opuestas, que se ven incapaces de hacer frente a sus competidores procedentes de países en vías de desarrollo en los que rigen niveles salariales mucho más bajos.

El mercado laboral, en suma, registra una polarización de los ingresos. La demanda de mano de obra cualificada crece con mayor rapidez que la demanda de mano de obra no cualificada y, en consecuencia, el salario de esta última se queda rezagado. Crece lo que los economistas llaman “prima de cualificación”: la brecha entre el salario de uno y otro tipo de trabajador. Además, el mercado laboral también comienza a devolvernos, por primera vez en décadas, niveles apreciables de desempleo. Durante la “edad de oro” de las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, las economías habían operado en condiciones de pleno empleo. El desempleo era muy bajo y en su mayor parte friccional: los desempleados lo eran durante un periodo breve, encontrando rápidamente un

nuevo empleo. Sin embargo, tras la crisis de la década de 1970, el desempleo repunta y una parte del mismo pasa a ser ya estructural: se forma una apreciable bolsa de desempleados de larga duración que, habiendo perdido su empleo original, encuentran graves dificultades para reinserirse en el mercado laboral.

¿Está tomando forma una nueva curva de Kuznets? La hipótesis de Kuznets, pensada para el muy diferente contexto de los siglos XIX y XX, era que, en las etapas iniciales de la industrialización, la desigualdad aumenta porque se abre una brecha entre sectores modernos como la industria y sectores de corte más tradicional como la agricultura. En cierta forma, ahora estamos viviendo algo parecido, solo que con protagonistas diferentes porque nuestras nociones de lo que es moderno y lo que es tradicional van cambiando. Una planta de producción de acero era moderna en el siglo XX y, en cambio, ahora en el siglo XXI es más bien tradicional a efectos de este tipo de análisis.

Sea como fuere, está claro que nos encontramos embarcados en un patrón de crecimiento económico menos inclusivo que el de la “edad de oro”. En la medida en que (como hemos estudiado) se trata también de un patrón inestable, sus crisis parecen estar acentuando su potencial polarizador. Así ocurre, desde luego, con la Gran Recesión que se inicia en 2008 y golpea con especial dureza a las poblaciones de menor estatus socioeconómico, que sufren buena parte de los despidos y bajadas salariales resultantes. La eclosión de nuevos liderazgos políticos de estilo populista parece estar íntimamente ligada al modo en que estas poblaciones reaccionan ante lo que perciben como injusticias del modelo económico y limitaciones de los partidos tradicionales para afrontarlas. Aunque es pronto para extraer conclusiones definitivas, parece que también la crisis de la covid está teniendo un fuerte efecto polarizador. Los confinamientos y demás medidas restrictivas golpean con especial dureza a las personas vinculadas a sectores de bajo contenido tecnológico y pocas posibilidades de digitalización.

No abandonemos la esfera de lo económico antes de apreciar que, junto a estas dinámicas que favorecen un repunte de la desigualdad en la distribución del ingreso, la dinámica de las herencias también parece estar favoreciendo un repunte de la desigualdad en la distribución de la riqueza. En efecto, y esta es otra diferencia clave con respecto a la “edad de oro”, el crecimiento económico no ha vuelto a adquirir una velocidad tan acelerada como para amenazar la

concentración de la riqueza a lo largo de generaciones sucesivas. Una parte cada vez mayor de la riqueza de los países está así concentrándose en el 10 por ciento de familias más ricas (incluso en el 1 por ciento).

El repunte de la desigualdad también tiene, finalmente, causas políticas. La crisis del capitalismo coordinado ha impedido que los Estados desempeñen un papel más activo como contrapunto a estas dinámicas excluyentes de los mercados. Como hemos estudiado, el mercado laboral ha continuado siendo regulado desde diversos ángulos, pero no ha dejado de producirse un doble proceso de flexibilización y precarización. Envueltas en un entorno más competitivo que el de la “edad de oro”, las empresas han demandado con gran insistencia la existencia de figuras legales que permitan realizar contratos a corto plazo, ajustados a la coyuntura a que en cada momento se enfrenta el negocio, así como unos menores costes de despido. El aumento del desempleo ha fortalecido su posición relativa, al tiempo que ha debilitado la de unos sindicatos para los que no es fácil atender los intereses de los trabajadores que ya tienen un empleo al mismo tiempo que los intereses de aquellos que están buscándolo.

Tampoco hemos asistido ya a una expansión del Estado social, y en especial de las transferencias de protección social, comparable a la de la “edad de oro”. No es (como hemos estudiado) que el Estado social haya desaparecido, pero sí es cierto que su expansión se ha contenido. En consecuencia, aunque siguen existiendo políticas que redistribuyen renta hacia los grupos desfavorecidos, este gasto no se ha expandido con rapidez suficiente para contrarrestar totalmente los efectos polarizadores de las dinámicas de mercado que hemos estudiado. En todos los países, la desigualdad derivada del mercado es mayor que la desigualdad después de las políticas sociales. Pero, en tanto en cuanto aquella aumenta con rapidez, esta también lo hace. Las políticas sociales amortiguan pero no contrarrestan plenamente la tendencia hacia el aumento de la desigualdad.

Conviene aclarar que el repunte de la desigualdad se presenta con diferencias internacionales de cierta magnitud. El repunte ha sido más temprano y más pronunciado en Estados Unidos y los países anglosajones, mientras que ha adoptado una forma más suave en la Europa continental y en Japón. Se percibe aquí la importancia de las claves políticas. Los países que han apostado de manera más temprana y sistemática por alejarse del capitalismo coordinado

son también los que han presenciado un mayor repunte de la desigualdad. Allí donde, en cambio, las reformas han sido más graduales y tímidas, las dinámicas de mercado no han propiciado un repunte tan grande y, además, han sido en mayor medida amortiguadas por las regulaciones laborales y el Estado social. Con todo, es difícil separar estas claves políticas de las estrictamente económicas. Estados Unidos, por ejemplo, ha liderado la tercera revolución tecnológica y, en consecuencia, se ha visto más fuertemente sometido a las presiones polarizadoras del nuevo modelo de crecimiento. El Reino Unido se ha embarcado con particular entusiasmo en la “financiarización” de su economía, con similares implicaciones. En la medida en que estos cambios han sido menos marcados en Europa continental y Japón, también lo ha sido el repunte de la desigualdad.

### **EL NIVEL DE VIDA: UNA EVOLUCIÓN AMBIGUA**

Evaluar la evolución del nivel de vida de una sociedad es siempre una tarea compleja porque el nivel de vida no puede resumirse en un único indicador y son necesarios criterios filosóficos (más que científicos) para ponderar la importancia de unos y otros indicadores. A lo largo de los capítulos precedentes hemos centrado la atención en progresos materiales tan claros e importantes que estos problemas podían ser dejados al margen, pero en el periodo presente las cosas se complican. Por un lado, los países desarrollados experimentan un claro aumento en el gasto en consumo por parte de los hogares. Esta nueva oleada de expansión en el consumo va unida a una creciente variedad de los bienes y servicios consumidos, incluyendo una nueva generación de bienes de consumo de alto contenido tecnológico como ordenadores personales o teléfonos móviles. Por otro lado, sin embargo, la población de los países desarrollados disfruta ya de tal nivel de comodidad que la contribución que estos nuevos desarrollos en el consumo realizan a su desarrollo humano o a su bienestar está siendo probablemente inferior a la de periodos previos. Entremos a analizar esta ambigüedad.

En un lado de la balanza tenemos que situar el despliegue de una nueva oleada de la sociedad de consumo. Se trata de una oleada menos masiva,

menos homogénea que la anterior. En su lugar, percibimos un extraordinario incremento en las gamas, variedades y modelos de productos. En consecuencia, los estilos de consumo tienden a fragmentarse: la edad, el género y las inclinaciones culturales de cada cual pasan a tener una influencia mayor que en el pasado sobre las decisiones de compra de los consumidores.

También se producen importantes cambios en la composición del consumo, cada vez más orientado hacia la satisfacción de necesidades no estrictamente básicas. Esto incluye la rápida difusión del consumo de toda una serie de nuevos bienes y servicios, en particular una nueva generación de electrodomésticos que incluye los ordenadores personales, los reproductores audiovisuales y los teléfonos móviles. Esta nueva generación de electrodomésticos se difunde con una rapidez aún mayor que la de sus predecesores, como los frigoríficos y los televisores: en apenas unos años, alcanza una difusión generalizada. Aquí es clave no solo el aumento de la renta disponible, sino también la predisposición de los consumidores. Las campañas publicitarias y la orientación hacia la emulación de otros consumidores hacen mucho por favorecer una acelerada difusión de estos nuevos bienes.

También consumos más tradicionales, como la alimentación, experimentan cambios importantes. El consumo alimentario pasa de una senda de expansión cuantitativa a otra de carácter más cualitativo. Tras la profunda transformación de la dieta provocada por la transición nutricional del periodo previo, los consumidores comienzan a dar muestras de saturación biológica. Los aumentos en la renta disponible dejan de tener una influencia clara ya sobre la cantidad de comida ingerida, y la ingesta de calorías, proteínas y otros nutrientes tiende a estancarse (o, cuando menos, a moderar su crecimiento); hay que tener en cuenta que incluso los consumos estrella de lo que en su momento fue la nueva dieta, como la carne y la leche, disfrutaban ya a finales del siglo XX de un grado de difusión casi completo entre los diferentes estratos sociales. De hecho, en todos los países comienzan a manifestarse problemas de obesidad y de enfermedades degenerativas inducidas por excesos alimentarios, en especial excesos en la ingesta de grasa asociados a consumos desmesurados de carne, leche entera y alimentos altamente procesados.

Las clases altas y medias-altas lideran entonces la transición hacia un nuevo patrón alimentario basado en la realización de sustituciones cualitativas

entre alimentos relativamente similares. Los alimentos sencillos de la transición nutricional van viéndose sustituidos por una creciente variedad de nuevos alimentos altamente procesados. Estos últimos, cuyo marketing con frecuencia enfatiza sus ventajas de salud con respecto a productos más tradicionales, tienen precios relativamente elevados en relación a su contenido nutricional, por lo que pasan a actuar como nuevos marcadores de distinción entre los diferentes estratos sociales.

Pero pongamos ahora en el otro lado de la balanza las dudas que suscita esta sociedad de consumo como vía hacia el bienestar. ¿Es más siempre mejor? Probablemente sí mientras nos encontrábamos en economías preindustriales o economías en vías de industrialización en las que buena parte de la población luchaba por satisfacer dignamente sus necesidades más básicas. Pero ¿cuánto contribuye el aumento del consumo a mejorar el bienestar de las personas que viven en una sociedad opulenta en la que las necesidades básicas están ya sobradamente satisfechas?

Cada vez más investigación psicológica nos informa de que, una vez alcanzado un determinado nivel de renta y consumo, la contribución de estas variables al bienestar de las personas entra en rendimientos decrecientes: más consumo ya no necesariamente significa más bienestar, o al menos no proporcionalmente. Los consumidores se ven expuestos a la llamada trampa del hedonismo: es imposible alcanzar un estado duradero de satisfacción a través del consumo, dado que rápidamente surge una nueva ronda de posibles objetivos a perseguir. También se enfrentan a la paradoja de la elección: poder elegir entre diferentes alternativas de consumo es en principio positivo, pero la existencia de demasiadas alternativas conduce a estrés e incertidumbre, minando el bienestar de los consumidores casi en la misma medida en que la gratificación asociada al consumo en sí puede potenciarlo. La sociedad de consumo también nos predispone hacia la búsqueda de la gratificación a corto plazo, en tanto en cuanto hace posible materializar con rapidez todo tipo de experiencias gratificantes, lo cual mina nuestra propensión a adoptar compromisos estables, que son los que en diversos ámbitos de la vida proporcionan las satisfacciones más duraderas y profundas.

En consecuencia, durante nuestro periodo no se encuentran aumentos apreciables en el grado en que la población dice ser feliz. Aunque este tipo de



variables no están exentas de problemas de medición e interpretación, lo que está claro es que el bienestar que experimenta la población ha pasado a crecer con mucha mayor lentitud de lo que lo viene haciendo el PIB per cápita de sus sociedades o, si eso es a lo que vamos, su nivel personal de consumo. Una de las posibles explicaciones es que la sociedad de consumo, llevada a su máxima expresión, puede alejarnos de la “vida buena”. Puede hacer, por ejemplo, que entremos en un ciclo de alto esfuerzo laboral y alto consumo que resta tiempo para otras facetas de la vida, como el cultivo de las relaciones personales o la participación en actividades que otorguen un sentido profundo a la existencia (como el amor a la cultura o a la naturaleza, o el compromiso cívico).

Esto plantea un interrogante: ¿somos capaces como sociedad de poner los afanes económicos al servicio del objetivo de llevar una vida mejor? Durante largo tiempo, esta pregunta ha sido irrelevante. La mayor parte de la población sufría carencias materiales tan sangrantes que resultaba obvio que aumentar su nivel de consumo era básico para aproximarse a una vida buena. Ahora, en cambio, las sociedades desarrolladas se enfrentan a lo que el historiador económico Avner Offer denomina “el desafío de la opulencia”. ¿Seremos capaces de dotarnos de unos valores culturales adaptados al hecho de que nuestras necesidades básicas están más que satisfechas? ¿O continuaremos otorgando prioridad a la búsqueda de niveles de consumo cada vez mayores? Este tipo de preguntas parecen quedar arrinconadas con crisis económicas como la Gran Recesión o la actual crisis del covid, pero son relevantes para evaluar el progreso de nuestras sociedades. Como hemos visto desde otros ángulos en otros momentos de la asignatura, no puede darse por hecho que el crecimiento económico y el progreso social sean la misma cosa.

Otra pregunta relacionada, y cada vez más relevante, para las sociedades opulentas y para el mundo en su conjunto es si podemos ser capaces de moderar nuestro impacto ambiental. Durante las últimas décadas, el impacto ambiental de la actividad económica ha continuado aumentando a gran velocidad. La base del problema sigue siendo la misma. Los combustibles fósiles constituyen la base energética del sistema económico, así como en gran medida también del estilo de vida de los consumidores. Las emisiones de gases contaminantes han continuado creciendo, deteriorando la calidad del aire e induciendo un inquietante proceso de cambio climático. La temperatura del planeta está

aumentando y, aunque lo hace a una velocidad lógicamente lenta, las implicaciones futuras de esta tendencia pueden ser enormes. Por supuesto, una de ellas es que el cambio climático, unido al agotamiento de recursos no renovables, puede poner en peligro el acceso de las generaciones futuras a la vida buena.

Es justo reconocer que, durante este periodo, hay algunos indicios de que, del mismo modo que el capitalismo se redefinió durante el siglo XX para incorporar la problemática de la cohesión social surgida en el siglo XIX, el capitalismo del siglo XXI está en vías de redefinición en respuesta a la crisis medioambiental en ciernes. En el plano empresarial, proliferan las iniciativas para desarrollar tecnologías verdes que permitan reducir nuestra dependencia de los combustibles fósiles (y los recursos no renovables en general). En sectores tan importantes para la historia de la degradación ambiental como la automoción, podemos percibir en el horizonte una posible transición hacia coches eléctricos con un impacto ambiental mucho menor que los tradicionales. A nivel macroeconómico, el nuevo patrón de crecimiento surgido tras la crisis de la década de 1970 se apoya en sectores industriales menos contaminantes que los de la primera o la segunda revolución industriales, así como en las finanzas y otros servicios con un impacto ambiental modesto. Algunos especialistas hablan incluso de una “desmaterialización” de nuestras economías: cada vez parecemos necesitar menos materiales físicos para producir una unidad de PIB. La transición de los consumidores desde un patrón masivo, basado en la cantidad, a otro más heterogéneo, basado en las calidades, podría tener implicaciones similares.

También percibimos cambios en el ámbito político. La noción de desarrollo sostenible ha pasado a ser ampliamente aceptada, y gradualmente los gobiernos implantan políticas que buscan reducir el impacto ambiental. Estas incluyen desde incentivos para el desarrollo y la adopción de tecnologías verdes hasta políticas restrictivas sobre los principales focos geográficos y sectoriales de contaminación. En algunos países, el movimiento ecologista ha cristalizado en la formación de partidos políticos con cierto peso electoral. En otros, las ideas ambientalistas al menos han impregnado en mayor o menor medida las agendas de los partidos convencionales. También se han desarrollado iniciativas, como el protocolo de Kyoto (1997-2005), para coordinar los esfuerzos

medioambientales de los distintos países. El grado de efectividad de estas distintas medidas e iniciativas es modesto aún, pero refleja un claro cambio de actitud entre políticos y votantes en lo que se refiere al medio ambiente. ¿Quizá estamos presenciando algo parecido a lo que ocurría a finales del siglo XIX, cuando tímidamente comenzaba a implantarse el tipo de medidas pro-equidad que después se generalizaría y extendería durante el siglo XX?

Sin embargo, y como ya comenzamos a estudiar para el siglo XX corto, los problemas ambientales son difíciles de corregir porque están muy ligados a la escala que adopte la actividad económica. Es difícil que las tecnologías verdes induzcan una gran reducción de nuestro impacto ambiental porque, paralelamente, nuestra actividad económica es cada vez más intensa. Buena parte de la supuesta “desmaterialización” de las economías desarrolladas es posible gracias a una división internacional del trabajo que relocaliza algunas de las actividades más contaminantes en países en vías de desarrollo. De hecho, la incorporación de China y cada vez más países del mundo tradicionalmente pobre a la industrialización supone para nuestro planeta un desafío medioambiental sin precedentes. Y, como también ocurre en el mundo desarrollado, no es solo una cuestión de las empresas: se trata asimismo de la incorporación de cada vez más millones de personas al estilo de vida propio de la sociedad de consumo, con un alto nivel de utilización de recursos no renovables.

Si, como de momento viene siendo el caso, esta ampliación de la escala de nuestra actividad como especie se produce con mayor rapidez que aquella a la que somos capaces de desarrollar tecnologías verdes, el riesgo de que el deterioro ambiental continúe es muy real. Uno de los problemas más importantes a que se enfrentan los esfuerzos internacionales para coordinar la respuesta medioambiental de los diferentes países es cómo compatibilizar los legítimos objetivos de desarrollo económico de los países pobres con los intereses medioambientales del planeta tomado en su conjunto.

## Conclusión a la Parte V

La historia socioeconómica del mundo de hoy es, en no poca medida, la historia de un éxito. ¡Cuántos obstáculos han sido removidos para acercarnos a la vida buena! En caso de poder elegir un momento histórico cualquiera para nacer de nuevo, ¿realmente elegiríamos alguno anterior a este?

Y, aun así, ¡qué formidables son los desafíos a los que nos enfrentamos en siglo XXI! ¿Seremos capaces de mantener el ritmo de crecimiento económico o, cuando menos, minimizar el impacto de las crisis? ¿Se cerrará la brecha entre mundo rico y mundo pobre? ¿Se cortará la tendencia hacia un aumento de la desigualdad dentro de los distintos países? ¿Dispondrán las próximas generaciones de un acceso relativamente cómodo a empleos estables y bien remunerados? ¿Seremos capaces de utilizar la riqueza para llevar una vida buena? ¿Lograremos detener el cambio climático? ¿Con cuánta frecuencia regresarán las crisis sanitarias motivadas por la propagación descontrolada de epidemias?