

Las colecciones de Documentos de Trabajo del CIDE representan un medio para difundir los avances de la labor de investigación, y para permitir que los autores reciban comentarios antes de su publicación definitiva. Se agradecerá que los comentarios se hagan llegar directamente al (los) autor(es).

❖ D.R. © 2000, Centro de Investigación y Docencia Económicas, A. C., carretera México-Toluca 3655 (km. 16.5), Lomas de Santa Fe, 01210 México, D. F., tel. 727-9800, fax: 292-1304 y 570-4277. ❖ Producción a cargo del (los) autor(es), por lo que tanto el contenido como el estilo y la redacción son responsabilidad exclusiva suya.



**NÚMERO 01**

---

Ugo Pipitone

**LA DECADENCIA PREVIA, O DE CÓMO INGLATERRA  
DEJÓ DE SER EL CENTRO DEL MUNDO**

## *Resumen*

En este trabajo se exploran las causas que determinaron el fin de la hegemonía que Inglaterra disfrutó a lo largo del siglo XIX. El declive británico, que comenzó durante la segunda mitad de dicho siglo y que se consumó después de la primera guerra mundial, estuvo caracterizado por una desaceleración del crecimiento de la productividad de la economía inglesa y un peso relativo cada vez menor de la riqueza global de Gran Bretaña respecto a sus principales competidores. Se destacan cuatro factores como las posibles explicaciones de la decadencia de Inglaterra: 1) problemas en la balanza comercial inglesa hacia finales del siglo XIX; 2) una creciente desvinculación entre el norte del país (industrial) y el sur del mismo (región financiera): los capitales británicos se dirigían hacia el extranjero, no se quedaban en casa; 3) los costos generados por la segunda etapa del imperialismo inglés (1870 en adelante), y 4) la falta de innovación de los británicos ante la creciente capacidad competitiva de otras economías, principalmente las de Estados Unidos y Alemania.

## *Abstract*

The purpose of this document is to try to understand why England's hegemony, which lasted almost the entire 19<sup>th</sup> century, came to an end. Great Britain's decline, whose origins can be traced back to the second half of the 19<sup>th</sup> century, and was a reality by the end of World War I, was characterized by a slow productivity growth of the English economy and a smaller relative participation of England's wealth in relation to its main competitors. Four factors are highlighted as the possible causes for England's decline: 1) towards the end of the 19<sup>th</sup> century, the English trade balance showed considerable problems; 2) a growing gap between northern England (where industry was located) and southern England (where Great Britain's financial world was located): the British capitals were not staying in Britain, they were being invested somewhere else; 3) the costs generated by the second stage of the English imperialism (1870 on), and 4) the lack of innovation capacity on behalf of the British before the growing economic competitiveness of other countries such as the United States and Germany.

## *Introducción*

Este Documento de Trabajo constituye un fragmento ligeramente modificado de un trabajo más amplio sobre fases de aceleración y de decadencia en la historia de la economía moderna.

Aquí nos limitaremos a la experiencia inglesa de decadencia, una experiencia que a lo largo del siglo XX terminó por convertirse en un paradigma cargado de enseñanzas, positivas y negativas, muchas de las cuales siguen envueltas en lecturas no unívocas.

## *El escenario*

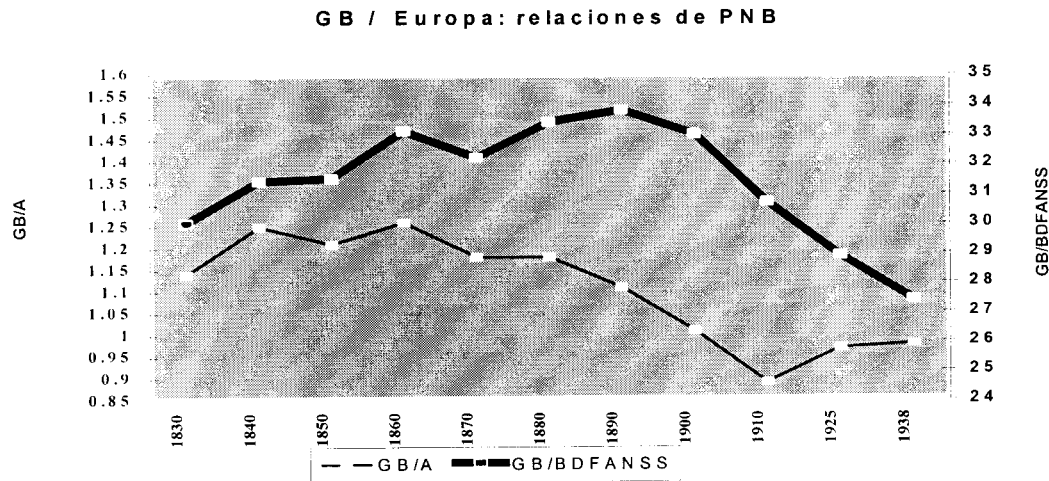
En 1925 registraba en su diario Beatrice Webb: “What troubles me is the gross discrepancy between the alarmist views about the industrial decadence of Great Britain...(and) the absence of all signs of extreme poverty among the people at large”.<sup>1</sup> Percibir señas de decadencia no debía ser del todo obvio en los años posteriores a la primera Guerra Mundial. Inglaterra había extendido su imperio absorbiendo la mayor parte de las colonias alemanas y los dominios árabes del extinto imperio otomano. Y sin embargo la decadencia estaba en acto aunque no fuera visible ni en términos de bienestar ni de poderío imperial.

Una curiosa *decadencia*. Desde los años 70 es posible vislumbrar dos tendencias mientras los signos de una pérdida de dinamismo de la economía inglesa comienzan a hacerse visibles: la ampliación de derechos civiles y bienestar y la expansión del poderío imperial del Reino Unido. Si con *decadencia* de un país entendemos una menor capacidad innovativa de largo plazo (en tecnología y en productos) y un menor peso específico en la economía internacional, no debería haber razones de asombro en la suposición de que la decadencia comience a manifestarse incluso en un contexto de mejora en los niveles de bienestar. Así que bienestar y decadencia (entendiendo con esa última expresión una pérdida de la anterior posición de centralidad mundial y no necesariamente retroceso productivo, inestabilidad política y caos social) pueden darse en el mismo momento. Sin embargo, es oportuno apuntar que entre 1860 y 1912 Inglaterra registra una de las menores tasas de crecimiento industrial entre los países de Europa occidental. Lo que no impidió que: 1. En 1910 tuviera el PNB más elevado de Europa y 2. Entre 1860 y 1910 ese mismo indicador creciera en Inglaterra en 62 por ciento en términos reales.

<sup>1</sup> Citado en Barry Supple, “Fear of Failing: Economic History and the Decline of Britain”, *The Economic History Review*, vol. XLVII, núm. 3, 1994, p. 441.

El establecer fechas precisas para el inicio de la declinación británica no es menos complicado que el fechar el inicio mismo de la Revolución Industrial. Convencionalmente se ha terminado por ubicar, aunque sea *grosso modo*, esta declinación en el contexto de la gran depresión mundial entre 1873 y 1896. Comencemos con señalar que, medido en términos reales, el PNB *per capita* crece en Inglaterra de 82 por ciento en las cuatro décadas anteriores a 1870, mientras que en las cuatro décadas posteriores el mismo indicador reduce su crecimiento a 44 por ciento. En el primer período, el crecimiento del PNB *pc* británico fue bastante superior a Alemania, Suecia y Dinamarca (las economías de mayor crecimiento de Europa), en el segundo fue considerablemente inferior.

Veamos las cosas de otra manera. Si consideramos conjuntamente las economías más dinámicas del siglo XIX —o sea Bélgica, Dinamarca, Francia, Alemania, Holanda, Suecia y Suiza y, obviamente, Gran Bretaña— la participación del PNB de este último país en el del conjunto de los ocho países mencionados registra un claro incremento entre 1830 y 1860, un relativo estancamiento entre 1860 y 1890 y desde ahí en adelante una tendencia a la baja. Si relacionamos entre sí los PNB de la Gran Bretaña y de Alemania, es evidente el aumento del peso relativo de GB frente a Alemania entre 1830 y 1860 para, de ahí en adelante, registrarse un persistente incremento del peso relativo de Alemania frente a GB. Estas dos tendencias quedan registradas en la gráfica siguiente.



ANO	1830	1840	1850	1860	1870	1880	1890	1900	1910	1925	1938
GB/A*	1.14	1.25	1.21	1.26	1.18	1.18	1.11	1.01	.89	.97	.98
GB/BDFANSS**	30	31.4	31.5	33.1	32.2	33.4	33.8	33	30.7	28.9	27.4

FUENTE: Elaboraciones sobre datos propuestos por Paul Bairoch, "Europe's Gross National Product : 1800-1975", *The Journal of European Economic History*, vol. 5, núm. 2, 1976, pp. 281 y 295. \* Se refiere a Gran Bretaña y Alemania

\*\* Se refiere a Gran Bretaña, Bélgica, Dinamarca, Francia, Alemania, Noruega, Suecia y Suiza.

A estos elementos, hay que añadir otro: el menor dinamismo de la productividad del país respecto a otras economías. Si usamos como indicador de productividad el PIB por año-hombre, Gran Bretaña registra una tendencia a la baja en concomitancia con el inicio, en 1873, de la gran depresión. En los años anteriores el indicador mencionado registra un crecimiento promedio cercano a 1.3 o 1.4 por ciento. Pero en el período 1873-1913, el crecimiento promedio gira alrededor de una tasa media anual de 1 por ciento contra las tasas correspondientes de Japón, Alemania y Estados Unidos que, en el mismo período fueron superiores a la de Gran Bretaña en 30, 50 y 70 por ciento respectivamente <sup>2</sup>. Para evidenciar el punto de discontinuidad en la evolución de la productividad a comienzos de los años 70, se puede considerar el cambio en las tendencias de la *productividad total de los factores*, o sea aquella parte del aumento del producto independiente del incremento de los insumos. Según estimaciones de R.C.O. Matthews y otros, el incremento de la productividad total de los factores sigue una pauta anual de 1.4 por ciento entre 1856 y 1873, para descender abruptamente a un 0.5 por ciento en el largo período entre 1873 y 1913.<sup>3</sup> Señalemos de paso que la productividad desciende en forma mucho más acentuada que el producto en el período mencionado.

Comparando 1856-1873 con 1873-1913, el PIB pasa de un crecimiento anual de 2.2 a 1.8 por ciento mientras la PTF se reduce, como hemos mencionado de 1.4 a 0.5 por ciento. Es posible imaginar que la menor productividad, asociada a la maduración de las tecnologías que alimentaron el ciclo anterior de crecimiento acelerado, reduzca la capacidad competitiva de las empresas británicas que estrechando los mercados termina por producir un círculo vicioso entre mercados relativamente estancados que ya no estimulan una renovación de tecnologías que se vuelven cada vez más obsoletas. La dinámica de las exportaciones parecería confirmar la menor penetración internacional de los productos británicos. Las exportaciones británicas a la Europa industrializada (Alemania, Francia, Países Bajos, Bélgica, Luxemburgo, Suiza, Austria-Hungría e Italia) pasan, en libras esterlinas corrientes, de 20 a 66 millones entre 1854-57 y 1909-13 (un incremento de 3.3 veces) mientras las importaciones procedentes de los países mencionados pasan, en el período mencionado, de 8.5 a 99 millones (un incremento de casi doce veces).<sup>4</sup>

Estos datos en parte explican pero sobre todo indican fenómenos que necesitan explicación. A partir de algún momento en las últimas décadas del siglo XIX ocurren dos fenómenos, la desaceleración del crecimiento de la productividad (medida como producto por empleado o como productividad total de los factores) y el menor peso relativo de la riqueza global británica respecto a sus principales competidores. Toca ahora la tarea de intentar explicar estos procesos que hemos

<sup>2</sup> Cálculos sobre datos propuesto por R.C.O. Matthews, C. H. Feinstein y J. C. Odling-Smee, *British Economic Growth, 1856-1973*, Clarendon Press, Oxford 1982, pp. 23 y 31.

<sup>3</sup> *Op.cit.*, p. 208.

<sup>4</sup> Paul Bairoch, *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIXe siècle, cit.*, p. 206.

genéricamente denominado *decadencia* y que tal vez mejor sería indicar con un menos enfático *declinación*. Hay tres aspectos sobre los cuales es oportuno concentrar la atención. Veamos.

***Inmolarse en el altar del libre comercio.***

Desde fines de los años 70 del siglo XIX, el proteccionismo vuelve al escenario europeo interrumpiendo el ciclo del librecomercio inaugurado en 1860 por el acuerdo comercial anglo-francés. Desde entonces la casi totalidad de los países más avanzados, en un ambiente internacional de depresión económica, optaron por establecer aranceles elevados para protegerse de las tentaciones de sus socios de enfrentar la depresión aumentando las exportaciones hacia los vecinos. Y así, para sólo mencionar algunos casos, entre 1875 y 1895 los aranceles a la importación de artículos de algodón se incrementan en 70% en Alemania, en 116% en España y en 204% en Italia; en las maquinarias el arancel alemán aumenta en doce veces y el italiano en 7.5 veces.<sup>5</sup> Pero, y no obstante este brusco cambio de tendencia, Gran Bretaña conserva su política de virtualmente incondicionado acceso a su mercado. El recuerdo de la impopularidad de las leyes de granos seguía siendo más importante de los hechos que estaban cambiando en el presente las condiciones en las cuales operaba el comercio internacional.

Y sin embargo los datos, y las consecuencias, no podían ser más claramente adversos para Gran Bretaña, como se indica en el cuadro siguiente.

Comercio Exterior de GB  
(medias anuales; millones de libras a precios de 1910-13)

	Exportaciones	Importaciones
1830-34	41.7	63.4
1870-74	276.1	407.0
1910-13	474.2	717.0

---

Fuente: Elaboraciones sobre datos de C.M.Cipolla, *Historia económica de Europa* (4)\*\*, Ariel, Barcelona 1982. Los datos en libras corrientes presentados por Cipolla han sido deflactados con el índice general de precios Rousseaux, usando como base los precios medios del periodo 1910-13.

La moraleja está en los números: en los cuarenta años anteriores a la primera mitad de los 70 las exportaciones británicas crecieron en casi siete veces, mientras en las cuatro décadas posteriores lo hicieron en menos de dos veces. Mientras tanto

<sup>5</sup> P. Bairoch, *op.cit.*, pp. 48 y 53.

la balanza comercial británica registraba un déficit medio de 131 millones de libras durante la primera mitad de los setenta para pasar a un déficit de 244 millones en promedio entre 1910 y 1913. El otro elemento característico es el progresivo desplazamiento de las exportaciones británicas hacia el imperio y regiones independientes de aquello que posteriormente llamaremos *tercer mundo*. Entre 1871 y 1911 las exportaciones hacia el imperio (India en primer lugar) pasan del 24 al 35 por ciento del total de las exportaciones británicas y las correspondientes a Argentina y Brasil de 4.1 a 7.2 por ciento, mientras el conjunto de las exportaciones a los países más maduros del punto de vista industrial (Estados Unidos, Alemania, Países Bajos, Bélgica y Francia) se reducen del 42.4 al 26.4 por ciento.<sup>6</sup> A la industria británica le resulta cada vez más difícil competir en mercados con estructuras productivas similares a la propia - en parte por el proteccionismo rampante de sus competidores y en parte por un diferencial de productividad que se va restringiendo.<sup>7</sup> Y de esta forma los mercados de los países en desarrollo, mejor si pertenecientes al propio imperio, se convierten en un sustituto que permite conservar cierta presencia comercial en el mundo aunque esté construida sobre el control de mercados que no obligan a las empresas británicas a renovar sus productos o sus tecnologías. El libre comercio que desde mediado de los 40 había permitido una mayor penetración de las manufacturas británicas en varios mercados mundiales, con la progresiva reducción del dinamismo de la productividad en el país y la mayor fuerza competitiva de Estados Unidos y Alemania en las últimas décadas del siglo, se había convertido en un principio ideológico que impedía ver la creciente amenaza competitiva del exterior. El libre comercio que había permitido a la Gran Bretaña afianzar su superioridad competitiva se había convertido, pocas décadas después, en un nudo ideológico que le apretaba la garganta.<sup>8</sup>

Cuando, a comienzos del siglo XX, Chamberlain intentó crear una nueva corriente de opinión que sustituyera el *free trade* por un *fair trade*, que era forma para legitimar un retorno, si bien selectivo, al proteccionismo, tuvo que enfrentarse a un espeso enredo de intereses que se oponían a esta posibilidad: de la City, cuya prosperidad estaba ligada a una realidad de librecambio mundial incondicionado, a los consumidores que recordaban las viejas historias de los daños de las leyes de granos, de los comerciantes a los productores de tejidos de algodón que exportaban gran parte de su producto total. Chamberlain pensaba en una especie de *Zollverein* imperial, al estilo de la unión aduanera alemana de 1834: un arancel preferencial que creara un bloque de intereses entre las colonias y los dominios de Su Majestad. Pero el proyecto fue derrotado por la coalición de intereses mencionados que impedía

<sup>6</sup> A.K. Cairncross, *Home and Foreign Investment, 1870-1913*, The Harvester Press, Nueva York 1975, p. 189; Ed.or.: Cambridge University Press, 1953.

<sup>7</sup> Notemos que entre 1874 y 1894, las exportaciones británicas a los países con aranceles elevados se reducen en 18.2 por ciento, mientras las exportaciones a los países de aranceles bajos aumentan en 12.6 por ciento. V. P. Bairoch, *Commerce extérieure...*, cit., p. 207.

<sup>8</sup> Esta es una de las claves de interpretación propuestas en el viejo estudio de Walther G. Hoffmann, *British Industry, 1700-1950*, Basil Blackwell, Oxford 1955, pp. 214-5.

reconocer la gravedad del deterioro de la posición competitiva británicas. Mencionemos sólo un par de datos para hacer evidente la magnitud del problema: en 1881-85 el Reino Unido controlaba el 43 por ciento de las exportaciones mundiales de manufacturas; en 1913 la cuota se había contraído hasta el 31.8 por ciento, mientras las exportaciones manufactureras conjuntas de Estados Unidos, Alemania y Japón, que en el primer periodo cubrían el 22 por ciento, en 1913 representaban el 36.1 por ciento.<sup>9</sup> Pero, no obstante estas tendencias adversas que estrechaban los espacios mundiales para las industrias británicas, éstas no tuvieron la fuerza para vencer el cerco de los intereses de la City, los viejos exportadores y los consumidores de las clases medias. La edad victoriana había terminado por crear un canon de la virtud económica basado en tres virtudes indiscutibles: patrón oro, librecurso y *laissez-faire*. Romper la virtud intermedia habría significado una amenaza tanto al patrón oro (en realidad oro-libra esterlina), o sea a la posición central de Londres en las finanzas internacionales, como al principio casi sagrado de un *laissez-faire* que, si bien había sido afectado en la realidad a lo largo de décadas, no se estaba preparados a afectar más con la que habría sido una política industrial. Varios años después un todavía joven y ya prestigiado economista de Cambridge, John Maynard Keynes, señalaría que el proteccionismo no podía considerarse una panacea contra el creciente desempleo inglés, pero sí un útil instrumento transitorio para proteger algunas industrias claves (*infant industries*) y que, en ningún caso, el *laissez-faire* podía esgrimirse como un “argumento final” para defender o criticar una determinada política económica.<sup>10</sup> Pero, así como el intento de nuevo mercantilismo de Joseph Chamberlain había fracasado en convencer a las más influyentes fuerzas económicas del Reino Unido, las opiniones de Keynes tampoco tuvieron el éxito inmediato que la lectura de la experiencia previa debería haber autorizado. Y así, en 1913 Alemania exportaba al Reino Unido más del doble respecto a 1900, mientras el Reino Unido exportaba a Alemania casi lo mismo que a comienzo de siglo. Era obvio que en la economía británica algo funcionaba menos bien que en las décadas pasadas pero era igualmente obvio que una poderosa coalición de intereses impedía un cambio de ruta.

### ***Finanzas, industria y salidas de capital.***

Las relaciones entre el norte industrial y el sur financiero constituyen una historia de encuentros y desencuentros a lo largo de la historia contemporánea de Gran Bretaña. Sólo desde fines del siglo XVIII, un buen tramo después del inicio de la revolución industrial, los vínculos entre norte y sur se establecen con cierta

<sup>9</sup> V. R.C.O. Matthews et al., *op.cit.*, p. 435.

<sup>10</sup> En *The Nation and Atheneum*, Nov/Dic 1923, en J.M. Keynes, *The Collected Writings*, vol. XIX, Mac Millan-Cambridge University Press 1981, pp. 148-49.



regularidad. Hasta entonces la manufactura del algodón cuenta sobre todo con recursos locales.<sup>11</sup> Por mucho tiempo la City estuvo más interesada en el financiamiento de la deuda del gobierno y a las grandes operaciones de préstamos internacionales que al financiamiento a largo plazo de las actividades industriales internas. Y alrededor de las florecientes finanzas de la City, de los comercios internacionales y los servicios financieros y comerciales, se fue formando una clase media que en la segunda mitad del siglo XIX adquirió un peso social muy relevante y un prestigio que parecía la encarnación última de la solidez económica y política de Gran Bretaña. Una clase media fundamentalmente sureña. “The gulf between this gentlemanly ‘consumer’s England’ and the producer’s England of the provinces was deep, and reflected a dualism in the Victorian economy which divided southern trade and finance, the landed class, the public schools, ancient universities and conservative politics from northern industry and a society separate from these establishment institutions”.<sup>12</sup> Lo cual produce la impresión que la revolución industrial haya sido en Inglaterra un gran elemento de discontinuidad entre el capitalismo comercial y financiero anterior a ella y el capitalismo financiero y comercial posterior a ella. Una refiguración burda pero, tal vez, no del todo errónea. Es significativo que entre 1865 y 1912 dos terceras partes de los capitales tomados en préstamos en el mercado de Londres se destinaran a empresas en el exterior o a actividades vinculadas con el imperio. El problema era evidente: ¿por cuánto tiempo las utilidades derivadas de operaciones financieras internacionales habrían podido conservarse con un aparato industrial que iba perdiendo golpe tras golpe frente a sus competidores foráneos? Se planteaba un problema de empalme entre las utilidades financieras de corto plazo y la posibilidad de conservarlas en el largo plazo. Según Cairncross las dificultades británicas se planteaban de la siguiente forma: “Up till 1914 there was a sufficient coincidence of private profit and social gain in Britain’s export of capital to prevent the government from exercising more than a minimum control over investment. Broadly speaking, British foreign investment paid. But it was far from evident that uncontrolled investment would be equally advantageous in the future”.<sup>13</sup> Un razonamiento virtualmente indiscutible cuyo único error estaba en la fecha que probablemente necesitaba ser anticipada de por lo menos un par de décadas. Pero sobre este punto regresaremos en un momento. El hecho es que Gran Bretaña había entrado a una situación insostenible en el largo plazo: una industria tambaleante al lado de finanzas exitosas y convencidas de tener dentro de sí sus propios factores de fuerza y estabilidad en el tiempo.

Aunque las invenciones inglesas entre fines del siglo XIX e inicio del XX fueron relevantes y no indicaran una pérdida respecto al periodo anterior, también es

<sup>11</sup> V. Moshe Buchinsky, Ben Polank, “The Emergence of a National Capital Market in England, 1710-1880”, *The Journal of Economic History*, vol. 53, núm. 1, 1993, p. 18.

<sup>12</sup> P.J.Cain, A.G.Hopkins, “Gentlemanly Capitalism and British Expansion Overseas, II: New Imperialism, 1850-1945”, *The Economic History Review*, vol. XL, núm. 1, 1987, p.3.

<sup>13</sup> A.K. Cairncross, *op. cit.*, p. 235.

cierto que ahora resultaba más difícil convertir las invenciones en innovaciones.<sup>14</sup> Y además, alrededor de los años 80 del siglo XIX el ferrocarril había ya casi del todo completado sus redes de conexión, así que se requerían nuevos estímulos para conservar el dinamismo de la industria de bienes de capital. Y sin embargo estos estímulos no llegaron o llegaron de manera insuficiente y una de las razones fue justamente la salida de capitales británicos al exterior. En los cuarenta años anteriores a la guerra mundial el capital invertido en Inglaterra fue tres veces inferior al capital que se dirigió fuera de ella. Incluso una vez comenzada la recuperación en 1896, las exportaciones de capitales siguieron para financiar ferrocarriles, telégrafos, tranvías, bancos, puertos, minería y servicios públicos en Brasil, México, Chile, Argentina, Egipto, China, India, etcétera.<sup>15</sup> Esta persistente preferencia de las inversiones hacia el exterior, que tenía como efecto el de reducir el capital disponible en Inglaterra, encarecer el costo de las inversiones y deprimir el mercado interno, no puede ser explicado exclusivamente por el diferencial de rendimientos favorable, sobre todo entre 1860 y 1884, a la inversiones al exterior. Hubo períodos en que el diferencial favorecía los usos internos y sin embargo esto no alteró una tendencia previa ya firmemente arraigada. Algo que aún requiere de explicaciones que probablemente deberán buscarse más en la psicología y en las costumbres que en alguna supuesta racionalidad de los agentes económicos. El hecho sustantivo es que justo en el momento histórico en que el país necesitaba masas ingentes de capitales para renovar sus equipos industriales y expandir su propio mercado interno para crear un tejido socio-productivo interactivo (con una sólida trabazón entre consumos de masas e innovación tecnológica, como había ocurrido con el algodón), se enfrentó en cambio a una deficiencia de capitales (aunada a una escasa proclividad a inversiones productivas arriesgadas) y a salarios reales oscilantes entre el estancamiento y un ligero retroceso. Para tener una idea de la magnitud del fenómeno será suficiente mencionar que en 1913 la Gran Bretaña tenía invertido en el exterior un monto de 4 mil millones de libras esterlinas, frente a los 5,500 escasos de Francia, Alemania, Bélgica, Holanda y Estados Unidos juntos. Añadamos que mientras en 1856, en la cúspide del poderío económico inglés, los ingresos provenientes de intereses y dividendos de capitales externos apenas alcanzaban el 2.2 por ciento del PNB, en 1913, cuando podemos decir que el ciclo económico inglés está en su ocaso, estos ingresos representaban el 8.5 por ciento del PNB.

Frente a los nuevos retos competitivos del resto del mundo, al agotamiento del dinamismo de la demanda de sectores que anteriormente habían alimentado procesos acelerado de innovación tecnológica y crecimiento económico, Inglaterra parecería entrar en un ciclo de aturdimiento y desconcierto. Los desafíos externos se han multiplicado al mismo tiempo en que las energías internas para hacerles frente

<sup>14</sup> Roger Lloyd-Jones, "Innovation, Industrial Structure and the Long Wave: the British Economy, 1873-1914", *The Journal of European Economic History*, vol. 16, núm. 2, 1987, p. 319.

<sup>15</sup> V. Maurice Dobb, *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo*, Siglo XXI, México 1989 (1ª ed.: 1971), p. 370. Ed or.: *Studies in development of Capitalism*, Routledge, Londres 1969.

parecerían estar en retirada. Y el país poco a la vez, imperceptiblemente, comienza a vivir de su pasado. Lo que toma varias formas, pero dos en especial: la tendencia a vivir de los réditos asociados a los capitales acumulados previamente y la tendencia a conservar la preeminencia de las viejas industrias exportadoras (sobre todo el algodón) cargadas de prestigio y de achaques. Una mezcla de capitalismo *rentier* y de conservación de estructuras industriales basadas en pequeñas y medianas empresas en un nuevo ciclo en que en Alemania y Estados Unidos, y poco después en Japón, se consolidan sociedades accionarias gigantescas, un capitalismo corporativo caracterizado por los oligopolios, grandes aparatos de distribución, laboratorios internos de investigación y experimentación, integración industrial y financiera, variedad de fábricas distribuidas en el territorio y recíprocamente integradas, etcétera. Frente a este universo caracterizado por una avanzada contabilidad de costos, planeación estratégica y capacidad para anticipar la demanda, la estructura industrial inglesa se revela gravemente inhábil vista sus estructuras fundamentales centradas en pequeñas y medianas empresas, sobre firmas familiares reluctantes a cotizarse en el mercado de capitales por temor a perder el control familiar de las empresas y enfrentadas a mercados del dinero con escasa propensión a otorgar créditos de largo plazo a las empresas industriales.

Nada asombroso entonces que la exportación de capitales se convirtiera en una forma para garantizar ingresos relativamente seguros a través de bonos de renta fija firmados por gobiernos o empresas extranjeras interesados en extender sus sistemas de alumbrados públicos, sus redes ferrocarrileras o sus minas. Nada asombroso que el porcentaje de las exportaciones de capital respecto a la formación bruta del capital nacional pasara de 25 por ciento entre 1860-79 a 38 por ciento entre 1900-14.<sup>16</sup> La industria se estaba convirtiendo en un negocio demasiado arriesgado en el país que, más de un siglo antes, la había convertido en el instrumento de su propia grandeza económica. Y las finanzas se había convertido en una forma honrosa de repliegue en circunstancias adversas. Sin considerar lo fragmentario de los intereses industriales frente a una City cohesionada. Dice, con razón, un estudioso del tema: “The concentration of banking in the City also gave rise to a relatively cohesive class of finance capitalists with much more concerted and coherent power over national policy than industrial capitalists, who were divided along entreprised, industry, and regional lines”.<sup>17</sup>

El espíritu de aventura, para decirlo con una expresión que parece resistirse a cualquier intento de precisión analítica, estaba abandonando una industria que sobre él había erigido una parte no pequeña de su éxito. Entre bancos que miraban más a sus inversiones en el exterior que a asumir riesgos empresariales y empresas que en la tercera o cuarta generación parecían más propensas a considerarse fuentes de réditos que permitieran una vida desahogada sus propietarios que a ser instrumentos de ambiciones constructivas e innovadoras, la decadencia, por lo menos para las

<sup>16</sup> V. Carlo M. Cipolla, *Historia económica de Europa (4\*\*)*, Ariel, Barcelona 1982, p. 460.

<sup>17</sup> Bernard Elbaum, William Lazonick, “The Decline of the British Economy: An Institutional Perspective”, *The Journal of Economic History*, vol. XLIV, núm. 2, 1984, p. 572.

clases altas, era un lento proceso de acomodo en un mundo aristocrático apacible después de la gran aventura industrial que ya no concitaba la mezcla previa de ambiciones, espíritu de aventura, voluntad de experimentación, y todo aquello que caracterizó la fase heroica, para decirlo de alguna manera, de la industrialización inglesa.

En la síntesis de las razones de la decadencia industrial británica, un estudioso alemán señala dos elementos sobre cuyo peso específico es casi imposible establecer graduatorias de importancia y que sin embargo resultaron probablemente decisivos: la excesiva dependencia (*overcommitment*) de las inversiones internacionales y de las industrias tradicionales, de una parte, y la autocomplacencia de empresarios más proyectados hacia actitudes de rentier respecto a los comportamientos innovadores del pasado.<sup>18</sup> Dicho en síntesis: el abuelo industrial había tenido nietos que usaban la industria más como blasón que como cimiento para nuevos retos.

### ***El imperio como ancla compensatoria.***

En las dos décadas anteriores a 1900, el Reino Unido había añadido a sus antiguas colonias una cantidad impresionante de nuevas adquisiciones: casi nueve millones de km<sup>2</sup> y una población conjunta de más de ochenta millones de almas. Para decirlo rápidamente, y limitándonos a la geografía, algo así como 35 veces el territorio de las islas británicas. Moviéndonos de hemisferio occidental hacia el Oriente, el imperio comprendía Canadá, varias islas del Caribe y la Guiana británica; en el occidente de Africa la Sierra Leona, la Costa de Oro y Nigeria, en el oriente del mismo continente esa gran franja de territorio que iba del norte de Egipto al sur de Rodesia y la Unión de Sudáfrica pasando por Sudan y Kenia; en Asia, India y Birmania y bajando hacia el sur-oriente, Malasia, el norte del Borneo y finalmente Australia y Nueva Zelandia. Estas eran las principales posesiones coloniales en 1914, que configuraban el mayor imperio de la historia del mundo (33 millones de km<sup>2</sup>) y que, por cierto, aumentarían por un corto período después de la primera Guerra Mundial por la anexión de las colonias anteriormente alemanas, tanto en Asia como, sobre todo, en el Africa subsahariana. Detrás del nuevo expansionismo inglés había una variedad de razones y circunstancias, desde el contagio del expansionismo colonial de otras potencias europeas (en las cuatro décadas anteriores a la primera Guerra Mundial las posesiones coloniales francesas, para mencionar un solo caso, pasan de 0.5 a 11 millones de km<sup>2</sup>) a la necesidad de encontrar mercados externos frente a un mercado nacional poco dinámico durante la gran depresión.

Pero una vez ampliado el imperio en la proporción que acabamos de ver surgía un nuevo problema: ¿cómo proteger del punto de vista militar un territorio tan

<sup>18</sup> Hubert Kiesewetter, "The Growing Rivalry Between Industrial Britain and Industrial Germany 1815-1914", *The Journal of European Economic History*, vol.20, núm. 2, 1991, pp. 288-89.

amplio y tan desperdigado en el planeta? El gasto militar, dada la naturaleza del imperio británico, era naturalmente sobre todo naval. En promedio anual, a lo largo del período 1870-1913, con la sola exclusión de Rusia, el Reino Unido tuvo el gasto militar (45 millones de libras) más elevado entre las grandes potencias de la época frente a los 28 millones de Estados Unidos, los 37-38 de Alemania y Francia. Comparativamente con el producto nacional el Reino Unido no presentaba un gasto militar notablemente más elevado que el de sus principales competidores estratégicos (entre 3 y 4 por ciento del Producto Nacional Neto), pero, considerando que la riqueza per capita en Inglaterra era bastante mayor que en otros países y considerando su relativamente baja densidad demográfica, el resultado era que el gasto militar per capita fuera aquí más que doble respecto a la media de las otras grandes potencias.<sup>19</sup>

Muchos han sostenido, en el pasado e incluso en la actualidad, que el elevado gasto militar inglés no fue un factor de debilitamiento dinámico de esta economía entre fines del siglo XIX e inicio del XX. Limitémonos aquí a mencionar que el Imperio constituyó por muchas décadas un factor de orgullo nacionalista que permitía poner en segundo plano los crecientes problemas de atraso tecnológico y competitivo. Sin considerar que entre capitales destinados a la marina militar y capitales que buscaban usos productivos a través de canales financieros internacionales no quedaba mucho para destinarse a las tareas de modernización tecnológica o de sostenimiento al desarrollo del mercado nacional. Un solo caso: los famosos barcos de combate *dreadnought*, que dieron al almirantazgo una absoluta superioridad en los mares a comienzos del siglo XX, costaban, cada uno, dos millones de libras, mientras el entero esquema de pensiones de ancianidad costaba en 1908 cerca de 8 millones y, por consiguiente, en 1914 el gobierno de Su Majestad gastaba 12.5 millones en pensiones y 51.5 millones en la Royal Navy.<sup>20</sup>

Nada sorprendente entonces que alrededor de la expansión del imperio –que supuso un incremento del gasto militar, entre 1870-74 y 1910-13, en 3.5 veces en términos reales<sup>21</sup> se levantara una dura polémica entre defensores y críticos. Una de las mayores voces críticas fue la de John A. Hobson con su famoso *Imperialism— A Study*, libro que publicó a los 44 años en 1902. La tesis central era esta: en las economías maduras existe un problema de exceso de ahorro que va de la mano del subconsumo y que reduce los rendimientos del capital en el mercado nacional. De

<sup>19</sup> V. John M. Hobson, “The Military-Extraction Gap and the Wary Titan: the Fiscal-Sociology of British Defence Policy 1870-1913”, *The Journal of European Economic History*, vol.22, núm. 3, 1993, p. 466. Sobre el sesgo naval de la estructura de la defensa inglesa será suficiente mencionar que inmediatamente antes de la primera Guerra Mundial el Reino Unido disponía de 160 mil soldados en la fuerza expedicionaria y 400 mil reservistas, frente a los 3.8 millones de hombres en armas que podía desplegar Alemania.

<sup>20</sup> V. Christopher Bayly (Ed.), *Atlas of the British Empire*, The Hamlyn Publ., Nueva York 1989, p. 174.

<sup>21</sup> Cálculos sobre la base de la serie de datos del gasto militar en términos nominales de John M. Hobson (*Op.Cit.*, pp.464-65) e índice Rousseaix de precios (en Peter Mathias, *op.cit.*, p. 455). Los precios tienen como base 1880-84.

esta manera los capitalistas buscan salidas de sus capitales al exterior, lo que el imperialismo favorece entregándoles mercados virtualmente cautivos. “Si la distribución de los ingresos fuera tal que no provocara el ahorro excesivo, existiría constantemente pleno empleo para el capital y la mano de obra en el propio país”.<sup>22</sup> Para lo cual, en opinión de Hobson, era necesaria una reforma social que reforzara el potencial de consumo interno evitando que las exportaciones de capitales asociadas al imperialismo se convirtieran en factor de debilitamiento de los salarios británicos y, por consiguiente, del dinamismo de este mercado. El imperialismo es una forma sustitutiva del welfare que sería internamente posible. Dicho de otra forma el imperialismo no era para Hobson el producto obligado, como lo será para Lenin, de la evolución del capitalismo, sino una carga innecesaria y en realidad nociva en la perspectiva de una espiral abierta entre desarrollo de las capacidades productiva y desarrollo de las capacidades de consumo individual y colectivo.<sup>23</sup> En Lenin y Rosa Luxemburg, el análisis de Hobson, liberal-reformista, se convertirá en discurso revolucionario, añadiéndole una lectura en parte deformada de Marx, o sea suponiendo un proceso inevitable de creciente empobrecimiento del proletariado que habría conducido a unas cada vez más agresivas campañas imperialistas, para conseguir mercados, y a conflictos coloniales que sólo la lucha revolucionarias de los pueblos habrían podido detener. Una curiosa forma –añadamos de pasada– de llegar a conclusiones que se revelaron fundamentalmente correctas, partiendo, sin embargo, de premisas que resultarían equivocadas.

Muchas décadas después el tema sigue abierto. ¿Fue el imperialismo un error innecesario o una dolorosa necesidad? Paul Kennedy sostiene, con cierta razón, “There was little doubt that the cost of maintaining British army garrisons in India, Egypt and Nadal was considerable; but were the imperialist completely wrong in arguing that, if those garrisons were withdrawn, there would be other costs to pay”.<sup>24</sup> No, probablemente los “imperialistas” no estaban “completamente equivocados”, pero este no es el punto. El punto es si el nuevo ciclo imperialista comenzado desde los años setenta era verdaderamente necesario para el desarrollo de la economía británica o si fue, más bien, como decía Hobson, una especie de atajo fallido, que a largo plazo resultó costoso y aceleró la decadencia económica inglesa. Que una vez cumplido el “error”, las guarniciones militares fueran necesarias no elimina la equivocación de una perseverancia imperial ni la convierte en necesidad histórica. Siguiendo la misma línea de Kennedy, Andrew Porter sostiene “...colonial possessions were perceived as providing all manner of tangible and intangible

<sup>22</sup> J.A. Hobson, *Estudio del imperialismo*, Alianza Editorial, Madrid 1981, p. 99. Ed.or.: *Imperialism-A Study*, George Allen and Unwin, Londres, 1902-1968.

<sup>23</sup> V. Bernad Semmel, *The Rise of the Free Trade Imperialism*, Cambridge at the University Press, Londres 1970, p. 222. Y a propósito de las diferencias ente el análisis y Hobson y de Lenin, John Strachey, *El fin del imperio*, FCE, México 1974, pp. 123 a 124. Ed.or.: *The End od Empire*, Random House, Nueva York 1959 y Tony Smith, *Los modelos del imperialismo*, FCE, México 1984, p. 54s, Ed. Or.: *The Pattern of Imperialism*, Cambridge University Press, 1981.

<sup>24</sup> Paul Kennedy-Patrick K. O'Brien, “Debate: The Costs and benefits of British Imperialism, 1864-1914”, *Past and Present*, núm. 125, 1989, p. 187.

benefits, including the opportunity for ‘civilization’ and conversion, international prestige and influence, and greater feelings of security. Isolation of the financial component does not get one very far in apprehending the importance of the empire for large number of britons”.<sup>25</sup> Y otra vez, aunque Porter tenga razón que el balance del segundo ciclo imperial inglés no puede hacerse con un banal ejercicio de partida doble de costos y beneficios financieros, se soslaya el problema central: ¿fue un “error”, tal vez una sobrerreacción a las tendencias imperiales de otras potencias, o una estricta necesidad económica? Que el imperio diera prestigio y sentido de seguridad es una observación colateral que no toca el núcleo central del tema. Y dejemos a un lado las pretensiones inglesas de llevar “civilization” al resto del mundo.

A este propósito el discurso está abierto y los seguirá estando por mucho tiempo. Abramos un rápido paréntesis: en una serie de artículos publicados en 1853 en el *New York Daily Tribune*, Marx sostenía que la obra de Inglaterra en India habría sido “destructora” de un lado y “regeneradora” del otro, y terminaba sosteniendo que la colonia habría terminado por producir efectos positivos de largo plazo gracias a la difusión del ferrocarril y a una inevitable industrialización.<sup>26</sup> Un siglo después el que será el primer gobernante de la India independiente escribiría esto: “...los británicos han estado en la ciudad de Madras poco más de 300 años; han gobernado Bengala, Bihar, etc. durante casi dos siglos; extendieron su dominación por el sur hace siglo y medio poco más o menos; se establecieron en la India central y occidental, hace 125 años; y ocuparon el Punjab hace menos de una centuria ... Es significativo el hecho de que las partes más pobres de la India sean hoy las que más tiempo llevan bajo el dominio británico”.<sup>27</sup> Y si miramos a otra parte del mundo, a Nigeria por ejemplo, las cosas no tienen un aspecto muy distinto en lo que concierne al aporte inglés a la “civilización”. Aquí el *indirect rule*, o sea la costumbre de usar las jerarquías locales tradicionales como instrumento de poder al servicio de los ingleses, conservando sus privilegios y sus mecanismos de poder, significó en muchos casos conservar y profundizar divisiones y rivalidades étnicas que se mantuvieron mucho tiempo incluso después de la independencia.<sup>28</sup> Y volvemos a lo que decimos anteriormente: la historia de la expansión internacional del capitalismo británico favoreció los dos movimientos al mismo tiempo, hacia la modernidad y hacia el arcaísmo. En un balance que se resiste a evaluaciones definitivas.

<sup>25</sup> Andrew Porter, “The Balance Sheet of Empire, 1850-1914”, *The Historical Journal*, vol.31, núm. 3, 1988, p. 691.

<sup>26</sup> Karl Marx, “Futuros resultados de la dominación británica en India” en K.Marx-F.Engels, *Obras Escogidas*, tomo I, Ed. Progreso, Moscú 1977, p. 333.

<sup>27</sup> Jawaharlal Nehru, *El descubrimiento de la India*, Ed. Sudamericana, Buenos Aires 1949, p. 411, que añadía poco después: “Es muy significativo que una de las palabras indostaníes que han pasado a formar parte del idioma inglés sea *loot*, botín, pillaje” (p. 413).

<sup>28</sup> V. Robert W. July, *A History of the African People*, 2<sup>a</sup> ed., Scribner’s Sons, Nueva York 1974, pp.501ss y Larry Diamond, “Class, Ethnicity, and the Democratic State: Nigeria 1950-1966”, *Comparative Studies in Society and History*, vol.25, núm. 3, 1983.

Tal vez no sea descabellado reconocer algunas razones en la antipatía hacia las empresas imperiales británicas desde fin del siglo XIX, de parte de economistas como Jevons o Marshall, de políticos liberales como Gladstone, de radicales como Cobden o de reformadores sociales como Hobson o los Webb. Probablemente tenga razón Patrick O'Brien cuando sostiene que con el Imperio hubo un desplazamiento del énfasis desde la competición en mercados agresivos e innovativos hacia mercados cautivos o casi,<sup>29</sup> que permitían enriquecerse sin grandes esfuerzos. Aunque parezca menos demostrable, añadamos, su afirmación que sin Imperio los impuestos en Inglaterra habrían sido más bajos.

Los hechos sustantivos que constituyen el marco histórico del nuevo ciclo imperial británico son dos. En primer lugar, la depresión de la economía entre 1873 y 1896 - un período en el cual los gastos de consumo se estancan como porcentaje del PNB y lo mismo ocurre con la formación de capital fijo (mientras, como era de esperarse, se incrementan las inversiones al exterior) y de profunda crisis agrícola asociada a las grandes importaciones de alimentos de Estados Unidos, Australia, Argentina, etcétera. En segundo lugar, el creciente proteccionismo de Europa continental y Estados Unidos que obliga los exportadores británicos a dirigirse hacia nuevos mercados, *en desarrollo*, que se perciben como una especie de presa amenazada por el expansionismo de las otras grandes potencias. El nuevo ciclo imperial se nos presenta así como una especie de antiguo reflejo imperialista frente a dificultades internas y externas para las cuales no se vislumbran salidas que implicarían trastrocamientos más o menos profundos en la economía y la sociedad británicas. Un *reflejo*, debemos añadir, con importantes bases objetivas. Una de las cuales era constituida por el hecho que el 90 por ciento de las materias primas usadas en la industria británica eran importadas y el imperialismo se presentaba así como una forma para asegurar los abastecimientos externos. Pero el resultado de largo plazo fue un progresivo desplazamiento de la atención pública hacia los temas de la conservación del imperio en lugar que hacia los temas, probablemente más decisivos, de la renovación de la vitalidad de un aparato industrial que iba perdiendo capacidad competitiva frente a sus adversarios internacionales. Sin considerar que el imperio se convirtió rápidamente en una carrera prometidora para los hombres ambiciosos y el gobernar se volvió más atractivo, prestigioso y seguro que el producir riqueza a través de aquel ejercicio innovativo y riesgoso que Schumpeter consideraba esencial en el desarrollo del capitalismo.

Moraleja: hubo un primer ciclo imperial inglés que va desde mediados del siglo XVII a mediados del siglo XIX y que constituyó un importante aporte, previo y concomitante, al desarrollo industrial británico. El poderío imperial-comercial de Inglaterra preparó e interactuó con la industrialización del país. El segundo ciclo imperial no jugó un papel similar y, por el contrario, obligó las instituciones públicas

<sup>29</sup> Patrick K. O'Brien, "The Imperial Component in the Decline of the British Economy Before 1914" en Michael Mann (Ed.), *The Rise and Decline of the Nation State*, Basil Blackwell, Oxford 1990, p. 43.



y una parte de las fuerzas sociales a gastar más recursos y energías para conservar un esquema mundial de poder que año tras año se volvía más insostenible y costoso. El segundo ciclo imperial no fue cimiento de un nuevo proceso de industrialización que fuera, ni lejanamente, exitoso como el primero. Entre atajos y blasones prestigiosos, el Reino Unido se encaminaba en una dirección en la cual la decadencia se adornaba con espléndidos símbolos imperiales de un poder real en declinación. A fin de cuentas, el imperialismo resultaba ser un sedativo, la compensación de una seguridad que el dinamismo económico ya no podía asegurar.

***British disease: observaciones conclusivas.***

Todavía en 1885 el porcentaje de sindicalización de los trabajadores ingleses era muy reducido y estaba probablemente por debajo del 10 por ciento, pero en 1892 ya eran 1.5 millones los trabajadores sindicalizados, teniendo entre los mineros y los metalmeccánicos los sectores más numerosos y combativos. En 1914 los sindicalizados habían llegado a 4 millones. Y así, entre una clase obrera que hacía sentir más su peso social, una sociedad que exigía mayores tutelas de sus derechos civiles y autonomías municipales que entre bibliotecas, sistemas públicos de transporte y programas de saneamiento urbano multiplicaban sus responsabilidades sociales, no es asombroso que Sir William Harcourt (que fue Chancellor of the Exchequer, fallido sucesor de Gladstone y el principal responsable de los impuestos de sucesión sobre el patrimonio) dijera desde 1894 “todos somos socialistas ahora”.<sup>30</sup> El capitalismo industrial que había contribuido a la organización de la sociedad debía ahora hacer las cuentas con sus exigencias y demandas. El gabinete liberal de Lloyd-George (1916-1922), al cual se incorpora por primera vez un representante del joven Partido Laborista, tomará iniciativas tan importantes como las pensiones de vejez, las ocho horas de los mineros, las leyes de ordenamiento urbano, los seguros de enfermedad, las inspecciones médicas para los menores, etcétera. Que fuera esto socialismo o no, más allá de la afirmación lapidaria de Sir William, una cosa era obvia: indicaba una marcha en el sentido del ensanchamiento (añadamos, *ahora sí*, civilizatorio) de los derechos civiles de los ciudadanos.

Y sin embargo, hay algunas precisiones necesarias. La primera es que los salarios de los trabajadores manuales retrocedieron entre 1873 y 1913 como porcentaje del PNB (de 41.4 a 36.6 por ciento),<sup>31</sup> mientras, sin embargo, se establece un movimiento a forma de campana en los dos periodos que conforman las cuatro décadas anteriores a la primera Guerra Mundial. Expliquémonos. Entre 1870 y 1895, en plenas depresión, los salarios reales aumentaron a consecuencia de la baja considerable de los precios; mientras entre 1895 y 1913 los salarios reales retrocedieron, sobre todo a consecuencia del movimiento contrario de los precios.<sup>32</sup>

<sup>30</sup> V. G.M. Trevelyan, *Historia política de Inglaterra*, cit., p. 512.

<sup>31</sup> V. R.C.O. Matthews et alii, *op. cit.*, p. 164.

<sup>32</sup> V. A.K. Cairncross, *op. cit.*, p. 206.

Una infeliz combinación de circunstancias quiso que, justo cuando el mercado interno se contraía a consecuencia del retroceso de los salarios, los precios de los productos exportados por Inglaterra se incrementaran en más de 40 por ciento, entre 1895 y 1913. Y así, obviamente, los mercados internacionales y el imperialismo se volvieron mucho más atractivos que en el pasado respecto al mercado nacional. ¿Qué habría ocurrido, resulta tentador preguntarse, si en el período mencionado los salarios reales hubieran seguido aumentando y forzando a una innovación tecnológica sustitutiva de una mano de obra más cara? Tal vez la innovación habría roto el estancamiento de la productividad que venía de los años 70, reforzando la competitividad británica que –y sigamos con las hipótesis– ya no habría necesitado una dependencia tan acentuada del imperio para colocar sus productos fuera de sus fronteras. Tal vez se habría activado un círculo virtuoso entre acumulación de capital y ensanchamiento de los consumos, que tanto Hobson como, más tarde, Keynes, consideraban claves decisivas para un crecimiento económico de largo plazo. Pero, y abandonemos los escenarios hipotéticos, no fue así. Los capitales ingleses siguieron fluyendo al exterior buscando utilidades financieras mientras se calcula que cerca de un 30 por ciento de la población británica estaba debajo de la línea de la pobreza al comenzar la última década del siglo XIX.<sup>33</sup>

Malas señas venían también de los datos relativos al aumento del personal de servicio doméstico que aseguraba un alto grado de respetabilidad victoriana aunque, obviamente, no participara directamente al crecimiento de la riqueza nacional. En 1851 había en GB 1.3 millones de “sirvientes”, que en 1891 habían llegado a poco más de dos millones, en un momento, en 1891, en que había 16.8 millones de individuos ocupados. Digámoslo así: uno de cada ocho trabajadores del Reino Unido a fines del siglo XIX era un “sirviente”. Un costo evidentemente elevado para conservar la respetabilidad.<sup>34</sup> El otro frente de debilidad inglesa respecto a sus principales competidores foráneos estaba en la educación. En 1897 menos del siete por ciento de los alumnos de las escuelas secundarias (*grammar school*) provenían de la clase obrera. El atraso del sistema educativo inglés se revela en el hecho que entre los mayores países europeos fue justamente Gran Bretaña el último a adoptar un sistema público y universal de educación primaria. Y, para completar el cuadro, recordemos que el año anterior a la primera Guerra Mundial el país tenía nueve mil estudiantes universitarios contra los sesenta mil de Alemania. Pero frente a estos y otros problemas que expresaban elementos de atraso y de resistencia frente a un futuro cargado de nuevos retos competitivos, la existencia de un imperio poderoso funcionaba, en la conciencia de varios sectores de la sociedad, como una especie de anestésico. Y finalmente las cosas no iban tan mal para que nadie considerara que el país requería cambios radicales en sus políticas y en varias de sus estructuras productivas. Eric Hobsbawm tenía razón en decir que la mayor desgracia de

<sup>33</sup> P. Mathias, *The First Industrial Nation*, cit., p. 377.

<sup>34</sup> Los datos mencionados vienen de W. Arthur Lewis, *Crecimiento y fluctuaciones, 1870-1913*, FCE, México 1983, p. 332. Ed.or.: *Growth and Fluctuations, 1870-1913*, Allen and Unwin, Londres 1978.

Inglaterra fue que la depresión de fin de siglo no había sido suficientemente grave. De haberlo sido, tal vez se hubiera generado en el país un mayor interés en realizar los cambios profundos que la economía requería para enfrentar con mayor energía los retos que ya se vislumbraban en el escenario.

Mientras tanto se fortalecía año con año la posición competitiva, y estratégica, de Alemania y Estados Unidos. En 1913 la producción industrial alemana era superior a la del Reino Unido en 22 por ciento y la de Estados Unidos lo era en más de tres veces.<sup>35</sup> Este último país tenía a su favor una población relativamente escasa dado el tamaño del país, y por consiguiente con salarios relativamente elevados, que conformaba un mercado interno dinámico y con una dotación muy amplia de materias primas y de tierras para uso agrícola de buena calidad. Alemania que tenía a su favor una burocracia desarrollista que había convertido la industrialización en algo similar a una tarea nacional de amplio consenso social, además de una industria que se desarrollaba fortaleciendo en varios de sus sectores los vínculos estrechos entre la producción y los laboratorios universitarios en la química, los instrumentos ópticos y los productos farmacéuticos.<sup>36</sup> Economías, ambas, que además de las ventajas del tamaño del territorio y de la población, tenían sobre todo la ventaja de aparecer tarde en la carrera de la industrialización, sin tener la carga de instalaciones obsoletas y sin las inercias acumuladas en términos de ideas y prácticas establecidas.<sup>37</sup> Mientras Gran Bretaña tenía el problema de realizar grandes esfuerzos para detener la expansión rusa que amenazaba el subcontinente indio, su principal mercado en los años anteriores a la primera Guerra Mundial.

Hay dos acontecimientos que tienen un valor simbólico en mostrar la actitud británica frente a estos retos. El primero fue la postura en las negociaciones de paz de Versalles después de la primera Guerra Mundial. El gobierno de Lloyd George –obviamente resentido por el costo descomunal de un millón de muertos ingleses en los enfrentamientos militares (habrá que recordar que en los veintidós años de enfrentamiento militar con Francia, entre 1793 y 1815, Inglaterra había perdido en media cinco mil hombres al año) y por el agravio del reto a la superioridad económico-militar inglesa– puso su firma en un acuerdo de paz que ponía de rodillas a la economía alemana estableciendo la semillas no sólo de desequilibrios económicos internacionales que dominarían todos los años 20 y los primeros de la siguiente década, sino también de rencores nacionalistas alemanes que constituirán una corriente silenciosa favorable al éxito posterior de Hitler. El otro hecho simbólico fue el retorno al patrón oro en 1925 (con Winston Churchill como Chancellor of the Exchequer) después de su suspensión en 1914 y antes de su

<sup>35</sup> Arthur Lewis, op. cit., p. 342.

<sup>36</sup> Robert Lekachman, *La era de Keynes*, Alianza editorial, Madrid 1970, p. 20. Ed.or.: *The Age of Keynes*, Random House, Nueva York.

<sup>37</sup> V. Max Beloff, *Britain's Liberal Empire, 1897-1921*, tomo II: *Imperial Sunset*, MacMillan, Londres 1987, p. 23.

supresión definitiva en 1932.<sup>38</sup> En un descabellado acto de orgullo nacional, este retorno ocurrió con una paridad de la libra esterlina con el dólar excesivamente elevada que si por un lado restañaba las recientes humillaciones militares y económicas de los gobiernos de S.M., por el otro convertía la tarea de exportar en una misión casi imposible, imponiendo una drástica reducción salarial para abatir costos, con la obvia consecuencia de la contracción del mercado nacional. Mencionemos aquí entre paréntesis que constituye un notable mérito intelectual de John M. Keynes que acerca de estas dos decisiones “imperiales” británicas (la dureza antialemana en Versalles y el retorno al patrón oro), se atreviera a una dura crítica a los gobiernos responsables de decisiones tan poco racionalmente constituida.<sup>39</sup>

Sigamos, para concluir, con Keynes, que describe la actitud despreocupadamente optimista del inglés de clase media que no obstante los ruidos de fondo no alcanza a ver, en los años cercanos al cambio de siglo, signos de real preocupación. “The inhabitant of London could order by telephone, sipping his mornig tea in bed...he could secure cheap and comfortable means of transit to any country or climate without passport or other formality, could dispatch his servant to the neighbourng office of a bank for such supply of the precious metals as might seem convenient...But, most important of all, he regarded this state of affairs as normal, certain, and permanent, except in the direction of further improvement, and any deviation from it as aberrant, scandalous, and avoidable. The projects and politics of militarism and imperialism, of racial and cultural rivalries, of monopolies, restrictions, and exclusion, which were to play the serpent to this paradise, were little more than amusement of his daily newspaper, and appeared to exercise almost no influence at all on the ordinary course of social and economic life”.<sup>40</sup> He aquí en pocas palabras la descripción magistral de la autocomplacencia de una clase social dominante que, como ocurre a menudo, creía haber encontrado el punto final de la historia - suya y del mundo. Palabras, las de Keynes, de ironía, precisión sociológica y premonición histórica, de uno de los grandes intelectuales, circunstancialmente economista, del siglo XX.

Para concluir queda una pregunta para contestar: con una clase dirigente menos satisfecha de sí misma y menos apoltronada en el goce de los frutos de sus pasadas fatigas, ¿podría haber sido distinta la historia de la decadencia inglesa y, por consiguiente, la historia del siglo XX? Hay razones para dudarlo. Inglaterra había

<sup>38</sup> En Flaminio de Cindio, *Il sistema monetario aureo*, Editori Riuniti, Roma 1962, se encuentra una buena descripción del sentido por el cual el sistema aureo funcionó mientras la libra esterlina y la City de Londres estuvieron en el centro de las operaciones comerciales y financieras mundiales; Cf. p. 85.

<sup>39</sup> En dos textos de gran impacto, sobre todo el primero, y de títulos curiosamente similares: *Las consecuencias económicas de la paz*, de 1919 y *Las consecuencias económicas del señor Churchill*, de 1925, tenemos dos notables ejercicios de buena escritura, ironía y argumentación rigurosa.

<sup>40</sup> John Maynard Keynes, *The Economic Consequences of the Peace*, en *Collected Writings of J.M.K.*, MacMillan, Cambridge University Press, vol. II, 1971, pp. 6-7.

contagiado con su ejemplo industrial al resto del mundo y el país, a fines del siglo XIX, se había involuntariamente convertido en un aprendiz de brujo que se encontraba a hacer las cuentas con las fuerzas adversas que él mismo había desencadenado. Y no había forma de detener la marcha de los acontecimientos. La decadencia podría haberse dado con menores costos sociales, con menores costos humanos sobre todo en las colonias convertidas en la última barrera de un trasnochado orgullo imperial; pero no podía evitarse. Tal vez, sólo atrasarse en el tiempo. De ahí que, no obstante sus grandes aciertos en otros aspectos, Eric Hobsbawm esté fundamentalmente equivocado cuando sostiene que “Gran Bretaña no se adaptó a las nuevas condiciones no porque no pudiera, sino porque no quiso”.<sup>41</sup> El historiador inglés parecería soslayar que no siempre lo que es abstractamente posible no lo es necesariamente en un contexto sociológico y culturalmente determinado. Lo posible tiene una dimensión racional y una histórica y no siempre, más bien pocas veces, coinciden. Si la “fórmula de Hobsbawm” –que tal vez pueda resumirse así: los errores produjeron la decadencia– tiene alguna dosis de verdad, tal vez tenga una mayor dosis de verdad el argumento que invierte los términos: la decadencia produjo los errores que le dieron un aspecto de falibilidad humana.

Registremos, para concluir, lo obvio: la pérdida de centralidad económica de Gran Bretaña en el contexto mundial señalaba el surgimiento de un astro naciente, Estados Unidos, con el cual terminaba el largo ciclo histórico de la absoluta preeminencia mundial no sólo del Reino Unido sino de Europa. La patria de la modernidad, el capitalismo y el Estado nacional, había cumplido su misión: sus discípulos la estaban superando.

<sup>41</sup> E. Hobsbawm, *Industria e Imperio*, cit., p. 175.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Bairoch Paul, *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIXe siècle*, Mouton, Paris 1976.
- Bayly Christopher (Ed.), *Atlas of the British Empire*, The Hamlyn Publ., Nueva York 1989.
- Beloff Max, *Britain's Liberal Empire, 1897-1921*, tomo II: *Imperial Sunset*, MacMillan, Londres 1987.
- Buchinsky Moshe y Polank Ben, "The Emergence of a National Capital Market in England, 1710-1880", *The Journal of Economic History*, vol. 53, núm.1, 1993.
- Cain P.J. y Hopkins A.G., "Gentlemanly Capitalism and British Expansion Overseas; II. New Imperialism, 1850-1945", *The Economic History Review*, vol XL, núm.1, 1987.
- Cairncross A.K., *Home and Foreign Investment, 1870-1913*, The Harvester Press, Nueva York 1975; Ed.or.: Cambridge University Press, 1953.
- Cipolla Carlo M., *Historia económica de Europa (4\*\*)*, Ariel, Barcelona, 1982.
- De Cindio Flaminio, *Il sistema monetario aureo*, Editori Riuniti, Roma 1962.
- Diamond Larry, "Class, Ethnicity, and the Democratic State: Nigeria 1950-1966", *Comparative Studies in Society and History*, vol.25, núm.3, 1983.
- Dobb Maurice, *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo, Siglo XXI*, México 1989 (1ª ed.: 1971). Ed or.: *Studies in development of Capitalism*, Routledge, Londres 1969.
- Elbaum Bernard y Lazonick William, "The Decline of the British Economy: An Institutional Perspective", *The Journal of Economic History*, vol. XLIV, núm.2, 1984.
- Hobsbawm Eric J., *Las revoluciones burguesas*, Guadarrama, Madrid 1964. Ed.or.: *The Age of Revolution*, Weindenfeld, Londres 1962.
- Hobson J.A., "The Military-Extraction Gap and the Wary Titan: the Fiscal-Sociology of British Defence Policy 1870-1913", *The Journal of European Economic History*, vol.22, núm.3, 1993.
- Hobson John M., *Estudio del imperialismo*, Alianza Editorial, Madrid 1981. Ed.or.: *Imperialism-A Study*, George Allen and Unwin, Londres, 1902-1968.
- Hoffmann Walther G., *British Industry, 1700-1950*, Basil Blackwell, Oxford 1955.
- July Robert W., *A History of the African People*, 2ª ed., Scribner's Sons, Nueva York 1974.
- Kennedy Paul y O'Brien Patrick K., "Debate: The Costs and benefits of British Imperialism, 1864-1914", *Past and Present*, núm.125, 1989.
- Keynes John Maynard, *The Economic Consequences of the Peace*, en *Collected Writings of J.M.K.*, MacMillan, Cambridge University Press, Vol. II, 1971.
- Keynes John Maynard, *The Nation and Atheneum*, Nov/Dic 1923, en *J.M. Keynes, The Collected Writings*, vol. XIX, MacMillan-Cambridge University Press, 1981.
- Kiesewetter Hubert, "The Growing Rivalry Between Industrial Britain and Industrial Germany 1815-1914", *The Journal of European Economic History*, vol. 20, núm. 2, 1991.
- Lekachman Robert, *La era de Keynes*, Alianza editorial, Madrid 1970. Ed.or.: *The Age of Keynes*, Random House, Nueva York 1966.
- Lewis Arthur, *Crecimiento y frustraciones, 1870-1913*, FCE, México 1983. Ed. Or.: *Growth and frustration, 1870-1913*, Allen and Unwin, Londres, 1978.
- Lloyd-Jones Roger, "Innovation, Industrial Structure and the Long Wave: the British Economy, 1873-1914", *The Journal of European Economic History*, vol. 16, núm. 2, 1987.
- Marx Karl, "Futuros resultados de la dominación británica en India" en *K.Marx-F.Engels, Obras Escogidas*, tomo I, Ed. Progreso, Moscú 1977.

- Mathias Peter, *The First Industrial Nation*, Methuen, Londres 1976.
- Matthews R.C.O.; Feinstein C.H. y Odling-Smee J.C., *British Economic Growth, 1856-1973*, Clarendon Press, Oxford 1982.
- Nehru Jawaharlal, *El descubrimiento de la India*, Ed. Sudamericana, Buenos Aires 1949.
- O'Brien Patrick K., "The Imperial Component in the Decline of the British Economy before 1914" en Michael Mann (Ed.), *The rise and Decline of the Nation State*, Basil Blackwell, Oxford, 1990.
- Porter Andrew, "The Balance Sheet of Empire, 1850-1914", *The Historical Journal*, vol.31, núm.3, 1988.
- Semmel Bernard, *The Liberal Ideal and the Demons of Empire*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore y Londres 1993.
- Smith Tony, *Los modelos del imperialismo*, FCE, México 1984, Ed. Or.: *The Pattern of Imperialism*, Cambridge University Press, 1981.
- Strachey John, *El fin del imperio*, FCE, México 1974. Ed.or.: *The End of Empire*, Random House, Nueva York 1959.
- Supple Barry, "Fear of Failing: Economic History and the Decline of Britain", *The Economic History Review*, vol. XLVII, núm.3, 1994.
- Trevelyan George Macaulay, *Historia política de Inglaterra*, FCE, México 1984. Ed.or.: *History of England*, Londres 1926.