

transformaciones
económicas y acción
colectiva (europa, 1789-1914)

Ángeles Barrio Alonso

Andrés Hoyo Aparicio



EDITORIAL
SINTESES

TRANSFORMACIONES
ECONÓMICAS Y ACCIÓN
COLECTIVA
(EUROPA, 1789-1914)

Temas de Historia Contemporánea
Coordinadora: PILAR TOBOSO SÁNCHEZ



Queda prohibida, salvo excepción prevista en la ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra sin contar con autorización de los titulares de la propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (arts. 270 y sigs. Código Penal). El Centro Español de Derechos Reprográficos (www.cedro.org) vela por el respeto de los citados derechos.

TRANSFORMACIONES
ECONÓMICAS Y ACCIÓN
COLECTIVA
(EUROPA, 1789-1914)

Ángeles Barrio Alonso
Andrés Hoyo Aparicio



Consulte nuestra página web: **www.sintesis.com**
En ella encontrará el catálogo completo y comentado

© Ángeles Barrio Alonso
Andrés Hoyo Aparicio

© EDITORIAL SÍNTESIS, S. A.
Vallehermoso, 34. 28015 Madrid
Teléfono: 91 593 20 98
www.sintesis.com

ISBN: 978-84-1357-038-9
Depósito Legal: M-21.182-2020

Impreso en España - Printed in Spain

Reservados todos los derechos. Está prohibido, bajo las sanciones penales y el resarcimiento civil previstos en las leyes, reproducir, registrar o transmitir esta publicación, íntegra o parcialmente, por cualquier sistema de recuperación y por cualquier medio, sea mecánico, electrónico, magnético, electroóptico, por fotocopia o por cualquier otro, sin la autorización previa por escrito de Editorial Síntesis, S. A.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	9
1. EL CRECIMIENTO ECONÓMICO MODERNO.....	17
1.1. <i>El crecimiento económico: una perspectiva a largo plazo</i>	18
1.1.1. La hipótesis del “crecimiento recurrente”	20
1.1.2. La “trampa malthusiana”	25
1.1.3. La Revolución Industrial.....	28
1.1.4. La Gran Divergencia	34
1.2. <i>Crecimiento económico y crecimiento económico contemporáneo: aspectos generales diferenciables</i>	39
1.2.1. La aplicación generalizada de la ciencia a los problemas de producción	40
1.2.2. La propagación de las prácticas capitalistas	41
1.2.3. El crecimiento económico moderno: un proceso que tuvo su origen en la Europa occidental.....	44
1.3. <i>Crecimiento económico moderno: el modelo de cambio estructural</i>	49
1.3.1. Procesos de transformación sociodemográficos..	51
1.3.2. Procesos distributivos	53
1.3.3. Procesos de acumulación	57
1.3.4. Procesos de asignación de recursos	62
1.3.5. El crecimiento económico moderno: una síntesis	65
2. LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL EN GRAN BRETAÑA Y LOS MODELOS DE INDUSTRIALIZACIÓN	67
2.1. <i>¿Por qué fue tan desigual el crecimiento económico moderno en Europa?</i>	68

2.2. <i>¿Por qué la Revolución Industrial comenzó en Gran Bretaña?</i>	74
2.3. <i>¿Cómo fue el proceso de industrialización en el continente europeo?</i>	84
2.3.1. Bélgica	86
2.3.2. Francia	90
2.3.3. Alemania	93
2.3.4. La hipótesis de un “modelo latino” de crecimiento económico moderno	97
3. LA PRIMERA GLOBALIZACIÓN (1815-1914)	103
3.1. <i>La primera globalización: las fuerzas integradoras</i>	106
3.1.1. La revolución de los transportes y las comunicaciones	107
3.1.2. La complementariedad de las economías: expansión del comercio internacional	112
3.1.3. La Segunda Revolución Industrial	116
3.1.4. El movimiento internacional de capitales	118
3.1.5. La emigración internacional	122
3.1.6. La expansión del librecambio	127
3.1.7. El establecimiento de un sistema de pagos internacionales: el patrón oro	130
3.2. <i>Las reacciones frente a la globalización</i>	134
4. CRECIMIENTO ECONÓMICO, POBREZA Y DESIGUALDAD SOCIAL	143
4.1. <i>Industrialización y desigualdad social</i>	145
4.1.1. La idea de pobreza en Inglaterra en la Revolución Industrial	146
4.1.2. Caridad compasiva, pauperismo, cuestión social	154
4.1.3. Cuestión obrera, reformismo social, políticas sociales	163
4.1.4. El problema social en España: cuestión agraria y propiedad de la tierra	167
4.2. <i>La condición obrera: trabajo, salario y calidad de vida</i> ..	173
4.2.1. El régimen de salariado	174
4.2.2. El debate sobre los niveles de vida de la clase obrera en Inglaterra	182
4.2.3. La condición obrera en España	185

5.	PROTESTA Y MOVILIZACIÓN EN LA SOCIEDAD INDUSTRIAL.....	197
5.1.	<i>Libertad, individualismo y derechos</i>	200
5.1.1.	Burgueses y proletarios en el orden social liberal	201
5.1.2.	El individuo ciudadano, sujeto de derechos en la retórica liberal.....	205
5.1.3.	La lucha por los derechos políticos en Inglaterra: el cartismo	209
5.2.	<i>Acción colectiva y derechos</i>	215
5.2.1.	La lucha en pro de derechos civiles.....	217
5.2.2.	Ciudadanía liberal, movilización y protesta en España	221
5.2.3.	Un ciclo de movilizaciones: del “pueblo” a la “clase”	225
 6.	 CLASE OBRERA, MOVILIZACIÓN Y ORGANIZACIÓN.	 233
6.1.	<i>El sujeto de la acción colectiva en la sociedad industrial</i>	234
6.1.1.	Conflicto social y movilización obrera	236
6.1.2.	La formación de la clase obrera: un proceso de construcción cultural de identidades.....	240
6.2.	<i>La clase obrera organizada</i>	248
6.2.1.	Las oportunidades para la acción colectiva organizada: ¿partido o sindicato?	250
6.2.2.	La clase obrera industrial en España: proletarización e identidades de clase	255
6.2.3.	La posición estratégica de la clase obrera	265
 	 SELECCIÓN DE TEXTOS	 277
1.	<i>Adam Smith, “De la división del trabajo”, Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones (1776)</i>	277
2.	<i>David Ricardo, “Sobre el comercio exterior”, Principios de economía política y tributación (1817)</i>	278
3.	<i>John Stuart Mill, Ensayo sobre la libertad (1859)</i>	280
4.	<i>Charles Dickens, Tiempos difíciles (1854)</i>	282
5.	<i>Gumersindo de Azcárate, Resumen de un debate sobre el problema social (1881)</i>	285

6. <i>Encíclica Rerum Novarum del Sumo Pontífice León XIII sobre la situación de los obreros, dada en Roma, el 15 de mayo de 1891</i>	287
7. <i>R. H. Tawney, Religion and the Rise of Capitalism (1926)</i>	288
8. <i>Sidney y Beatrice Webb, The history of Trade Unionism (1894)</i>	290
9. <i>La huelga general, Barcelona, 20 de febrero de 1903</i> ..	292
10. <i>Charles Tilly, Louise Tilly y Richard Tilly, El siglo rebelde (1830-1930)</i>	294
CRONOLOGÍA	297
BIBLIOGRAFÍA SELECCIONADA.....	305

2

LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL EN GRAN BRETAÑA Y LOS MODELOS DE INDUSTRIALIZACIÓN

Desde que el historiador económico de la Universidad de Warwick (Reino Unido) Nicholas F. R. Crafts (1985) fundara sus novedosas aportaciones sobre el carácter especial, único e irrepetible de la Revolución Industrial británica en el modelo de cambio estructural que perfilaran Chenery y Syrquin (1978), han sido numerosos los historiadores que, bien haciendo uso del mismo modelo, o bien de alguno de sus principales indicadores, con sus contribuciones han renovado la tesis que sobre el crecimiento económico se había venido sosteniendo hasta los primeros años de la década de 1980. Desde entonces, este crecimiento, adjetivado de “moderno”, ha sido analizado, en primer lugar, como secuela de un proceso que para su mejor comprensión debe ser estudiado en el largo plazo, pues no fue la consecuencia de un acontecimiento que cabe ser acotado dentro de un corto periodo de tiempo; en segundo lugar, su evolución no perfiló una progresión unidi-

reccional, sino que fue marcadamente cíclico; y, en tercer lugar, estuvo sujeto a una diversidad de experiencias que, con distintos ritmos, tuvieron lugar dentro de un mismo patrón de cambio estructural. El resultado ha sido una revisión general de la “vía británica” como paradigma del crecimiento económico moderno, que ahora es interpretado como un proceso a largo plazo, cíclico y de carácter multidimensional.

Este capítulo tiene por finalidad dar respuesta a cuestiones tales como ¿por qué fue tan desigual el crecimiento económico moderno en Europa?, ¿por qué la Revolución Industrial comenzó en Gran Bretaña?, ¿cómo fue el proceso de industrialización en el continente europeo?, ¿se puede hablar de una “industrialización europea” o es más adecuado usar la expresión “industrialización de Europa”? La respuesta a estos dos últimos interrogantes lleva, a su vez, a plantear y a afrontar estas otras cuestiones: ¿qué fue lo que hizo de Bélgica el primer país industrial del continente europeo?, ¿por qué Francia no fue la primera en industrializarse?, ¿qué factores explican la tardía pero espectacular evolución de la economía alemana?, ¿existe un “modelo latino” de crecimiento económico moderno?

2.1. *¿Por qué fue tan desigual el crecimiento económico moderno en Europa?*

Desde el final de las guerras napoleónicas y hasta los inicios de la Primera Guerra Mundial, las economías de todos los países europeos reflejaron un crecimiento intensivo y sostenido, de carácter exponencial, sustentado en un buen número de casos en un ritmo sin parangón en periodos anteriores de similar amplitud temporal.

Si se fija la atención en los países de la Europa noroccidental, en esos casi 100 años que transcurrieron entre uno y otro acontecimiento, la economía del Reino Unido creció a una tasa media anual de 1,13 %, muy próxima a la que registró Francia (1,12 %), Bélgica (1,17 %) o Alemania (1,12 %). Los países escandinavos, a excepción de Finlandia (1,01 %), desde umbrales de PIB por habitante mucho más bajos, crecieron todavía a un ritmo mayor: Dinamarca (1,25 %), Suecia (1,43 %), Noruega (1,21 %). De las economías noroccidentales, solo la neerlandesa (0,79 %) reflejó una tasa que entraba dentro del intervalo de cifras más modestas que caracterizaron a las de la

Europa del sur –España (0,74 %), Portugal (0,33 %), Italia (0,88 %), Grecia (0,91 %)–, la Europa del este (un 0,97 % de media) o Rusia (0, 82 %).

Estas diferencias de ritmo sugieren que el tránsito al crecimiento económico moderno en Europa no fue uniforme. Su mayor o menor celeridad tuvo, además, una marcada diferenciación geográfica, que siguió una orientación norte-sur y oeste-este. Europa, desde bien pronto, transitó hacia el crecimiento moderno a varias velocidades. Desde esta perspectiva, la historia económica europea del siglo XIX es la de unos países avanzados, localizados en la zona noroccidental, que a medida que fue transcurriendo el siglo se fueron distanciando, en términos de progreso material, de los asentados en el sur y en el este del continente. El siglo XIX europeo acota el tiempo en el que fue aumentando la divergencia económica entre la primera zona geográfica respecto de las demás.

La convergencia económica, que expresa la aproximación de los niveles de renta *per cápita* de un conjunto de países seleccionados durante un periodo de tiempo, asienta su principal *corpus* teórico en la consideración de que, en el largo plazo, la tasa de crecimiento de una economía es inversamente proporcional al grado de madurez previamente alcanzado. De este postulado se deduce que existen fuerzas dinámicas que hacen crecer más rápidamente a los países atrasados en relación con los más avanzados, debido a que los rendimientos de capital tienden a reducirse en las situaciones en las que este factor es abundante, y a crecer en las ocasiones en las que es escaso.

Fue el economista estadounidense William J. Baumol quien, a mediados de la década de 1980, trató de cuantificar la bondad de esta teoría. A partir de una muestra formada por 16 países hoy desarrollados, comparó las tasas medias de crecimiento que entre 1870 y 1979 habían experimentado con cada respectivo nivel del PIB *per cápita* del año 1870. De su estudio resultó que los países que más crecieron fueron aquellos que en 1870 marcaron el guarismo más bajo de PIB por habitante. Su conclusión fue que las innovaciones tecnológicas y las inversiones extranjeras fueron las principales fuerzas dinámicas que favorecieron la reducción de las distancias económicas que, inicialmente, había entre ellos.

Tiempo después, James Brandford DeLong, profesor de economía en la Universidad de California en Berkeley, no suficientemente convencido con esta aportación de Baumol, se esforzó en revisar su resultado. Añadiendo a la muestra de los dieciséis países de Baumol siete más de entre aquellos

otros que en la misma fecha inicial de 1870 parecían capaces de compartir la misma prosperidad, los resultados que obtuvo cuestionaban la conclusión a la que había llegado Baumol. No estaba claro que en el largo plazo la transferencia de tecnología fuera inevitable y que, por tanto, pudiera constituir un factor decisivo en el crecimiento económico. El trabajo de Brandford Delong invitaba a considerar varias cuestiones. La primera, lo poco acertado que es mantener la idea de la existencia de prerrequisitos de validez universal; la segunda, que la inversión en aprendizaje allana el camino que permite sacar provecho a la inversión en tecnología; y tercero, que, simultáneamente, al lado de fuerzas favorables a la convergencia conviven otras con propensión a ocasionar divergencia.

Estudios posteriores, llevados a cabo, entre otros, por Prados de la Escosura, Maddison, Reis, Lains, Federico o Taft Morris y Adelman, han ido fundamentando que la convergencia económica no constituye un fenómeno lineal, homogéneo y uniforme; por el contrario, predomina la disparidad de experiencias, la singularidad, la discontinuidad y los cambios de liderazgo económico.

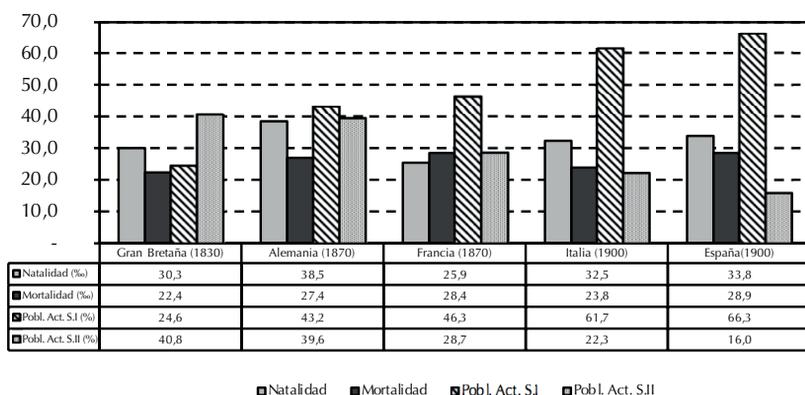


FIGURA 2.1. *Disparidades en el desarrollo: procesos sociodemográficos y distributivos (PIB por habitante: 1,8 mil dólares USA de 1990). (Fundamentado en Crafts, 1985: cuadro 3.4, con datos de PIB por habitante obtenidos en Maddison, 2013 y estadísticas históricas de cada país).*

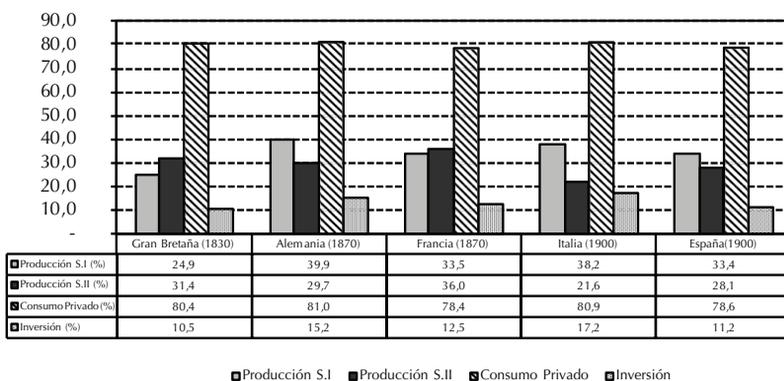


FIGURA 2.2. *Disparidades en el desarrollo: Procesos de acumulación y de asignación de recursos (PIB por habitante: 1,8 mil dólares USA de 1990). (Fundamentado en Crafts, 1985: cuadro 3.4, con datos de PIB por habitante obtenidos en Maddison, 2013 y estadísticas históricas de cada país).*

Durante el siglo XIX, la progresiva expansión e integración de la economía internacional no fue contradictoria con la presencia de diferencias en los ritmos de crecimiento. Las figuras 2.1 y 2.2 ilustran sobre la existencia de muy marcadas asimetrías temporales, así como de apreciables distancias en el esfuerzo de modernización económica, perfectamente detectables cuando las distintas economías se igualan a un mismo nivel de PIB por habitante. La economía de Gran Bretaña alcanzó en 1830 los 1 800 dólares internacionales de PIB por habitante, Alemania o Francia lo lograron en 1870; respecto de Gran Bretaña, las economías italiana y española necesitaron un esfuerzo de 70 años para llegar a semejante altura económica. Estas diferencias temporales son muy indicativas de la magnitud del evidente atraso relativo que las economías de la Europa del sur fueron acumulando en el transcurso del siglo XIX.

Estas economías de la Europa del sur compartían parecidas dificultades de modernización, caracterizadas por un fuerte peso del sector agrario, tanto en atención a la estructura de la producción como, sobre todo, en la distribución de la población ocupada, con apreciables franjas de economía no comercializada, y un menor tamaño relativo del sector industrial y urbano en general, con dificultades para atraer mano de obra subempleada en la agri-

cultura. Una característica muy particular de estas economías sureñas fue la baja tasa de productividad del trabajo, fundamentalmente del agrícola, que en una elevada proporción resultó de la existencia de acusadas desventajas geográficas, así como, durante mucho tiempo, de una insuficiente oferta de fondos complementarios, tales como infraestructura física y capital humano.

En su conjunto, las razones de una mayor, o menor, lentitud hacia la convergencia económica entre las distintas economías europeas deben ser buscadas en la desigual incidencia que en cada una de ellas fueron teniendo los factores causales del crecimiento y el desarrollo económico. En un nivel causal próximo los principales determinantes son, primero, la mayor, o menor, abundancia de recursos naturales y la posibilidad de ser aumentados por el progreso técnico; segundo, el insumo de trabajo aumentado por la inversión en educación; tercero, la existencia de capital fijo incrementado por el progreso tecnológico; cuarto, la eficiencia en la asignación de los recursos; y quinto, el flujo neto de bienes, servicios y factores procedentes del extranjero. Estos elementos causales próximos se ven, a su vez, alterados por otro conjunto de motivos, más lejanos, que explican, por un lado, los marcos institucionales, las ideologías, las actuaciones de los grupos de presión, la política económica de cada país, los accidentes históricos, y, por otro lado, la naturaleza del orden económico internacional y las perturbaciones que pudieran ocasionar vecinos más, o menos, inamistosos (Maddison, 1991: 14-15).

Fue el historiador económico Sidney Pollard (1991: 224-230) quien acuñó el concepto “diferencial de contemporaneidad” para, precisamente, explicar el porqué de la desigual incidencia que en cada economía han tenido estos elementos causales del crecimiento moderno. Argumentaba este historiador británico que existen acontecimientos de tal resonancia internacional que interfieren en las sendas predisuestas por las decisiones de cada uno de los países, desviándolos, unas veces en sentido positivo, y otras en sentido negativo, respecto a las direcciones emprendidas internamente. Es en la desigual incidencia que en cada país tuvieron los citados factores causales del crecimiento económico moderno, donde hay que encontrar la explicación a la diversidad de experiencias que con el paso del tiempo se observan en la evolución de las economías europeas del siglo XIX. Ahora bien, esta diversidad de experiencias tuvo, también, lugar dentro de un marco común de cambio estructural, que Crafts ha denominado “norma europea” (cuadro 2.1), y que facilita mucho la comparación y el estudio de la posición

que ocupa la economía de cada país respecto de las magnitudes medias que han definido el patrón europeo de desarrollo económico.

CUADRO 2.1. Cambio estructural de la economía europea durante el siglo XIX (renta *per cápita* en dólares USA de 1970)

<i>Indicadores</i>	300 \$	400 \$	550 \$	700 \$	900 \$
Tasa bruta de natalidad (%)	38,8	36,5	34,0	32,0	30,0
Tasa bruta de mortalidad (%)	28,9	26,4	23,7	21,6	19,5
Urbanización (% de población)	13,0	21,3	30,5	37,5	44,7
Población activa sector primario (%)	75,4	64,3	54,6	47,5	39,8
Población activa sector secundario (%)	10,1	17,0	24,6	30,4	36,4
Población activa sector terciario (%)	14,5	18,7	20,8	22,2	23,8
Participación del S. I en la renta nacional (%)	54,2	46,5	38,0	31,6	24,9
Participación del S. II en la renta nacional (%)	18,1	21,3	24,8	27,5	30,3
Participación del S. III en la renta nacional (%)	27,7	32,2	37,2	40,9	44,8
Consumo Privado en % del gasto nacional	83,4	81,5	79,4	77,9	76,2
Inversión en % del gasto nacional	10,5	12,2	14,2	15,7	17,2
Gasto público en % del gasto nacional	6,1	6,3	6,4	6,4	6,6
Tasa de escolarización	0,17	0,26	0,36	0,43	0,51

Fuente: Crafts (1985: cuadro 3.3).

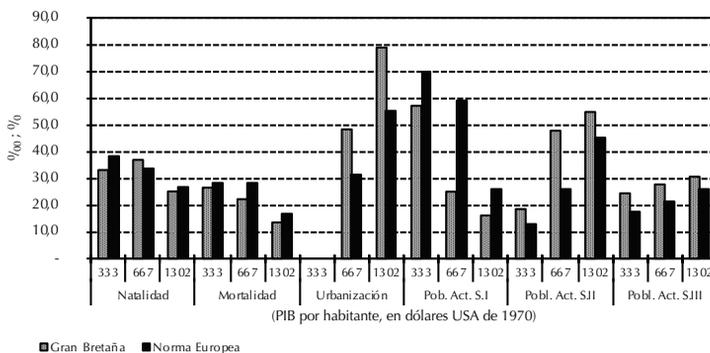


FIGURA 2.3. *Disparidades en el desarrollo: Procesos sociodemográficos y distributivos.* (Crafts, 1985: cuadro 3.6).

En Europa se evidenciaron diferentes caminos en el proceso de modernización económica, pero todos ellos tuvieron lugar dentro de una pauta común de cambio estructural, en el que, como se puede observar en la figura 2.3, la economía de Gran Bretaña fue la alumna aventajada.

2.2. *¿Por qué la Revolución Industrial comenzó en Gran Bretaña?*

Entre 1700 y 1820 el PIB de Gran Bretaña, una vez descontada la influencia de los precios, se multiplicó por un factor 3,3. En las décadas siguientes, hasta los inicios de la Primera Guerra Mundial, lo hizo por un factor 5,3. Si se tiene en cuenta la evolución del número de habitantes, el factor multiplicador fue, respectivamente, 1,3 y 2,8. Ello significa, en el primer tramo cronológico, una tasa media anual de incremento del PIB por habitante del 0,26 %, y, en el segundo, del 1,13 %. A lo largo de todo este amplio recorrido, fue entre los años 1830 y 1860, y en las décadas de 1880 y 1890, cuando las cifras de PIB *per cápita* reflejaron un crecimiento mucho más intensivo.

Estos resultados ponen de manifiesto que el progreso material que alcanzó Gran Bretaña se debió más a la continuidad y, en algunos momentos, a la aceleración, que al efecto inmediato de un impulso o “despegue” muy acotado en el tiempo. Este sostenido crecimiento se acompañó de un acelerado proceso de cambios en la estructura sociodemográfica, distributiva y productiva: Gran Bretaña fue un país pionero en ir trazando las pautas que han venido perfilando el crecimiento económico moderno. Desde muy pronto, su éxito se asentó en una notable mejoría de la productividad de todos los factores, fundamentalmente en la agricultura –debido a cambios en la estructura de la propiedad y la tenencia de la tierra, y a la introducción de nuevos procesos de producción cada vez más mecanizados–, y en la solidez de un sector industrial y de servicios que fueron capaces de ir absorbiendo, con celeridad, la mano de obra sobrante en la agricultura.

Gran Bretaña logró reunir más deprisa que los demás países europeos el mayor número de condiciones favorables al crecimiento. Solo allí se combinaron de un modo que hizo posible un nuevo nivel de rendimiento económico. El historiador alemán Jürgen Osterhammel (2015: 906-907) ha enumerado qué factores tuvieron un gran peso: la existencia de un gran

espacio económico nacional, libre de divisiones arancelarias; paz interior desde mediados del siglo xvii; una geografía favorable para los costes de transporte; una tradición muy desarrollada de mecánica y producción de herramientas de precisión; un comercio colonial extenso; una agricultura productiva; un afán de mejora y una actitud netamente emprendedora entre buena parte de la élite social.

Ahora bien, como argumentó Sidney Pollard (1991), no fue el conjunto de Inglaterra, de Gales o de Escocia lo que se industrializó a partir de mediados del siglo xviii, sino regiones muy concretas: Cornualles, Shropshire, Staffordshire, norte de Gales, Derbyshire, Lancashire, Yorkshire, la región en torno a los ríos Tyne y Wear, el valle del Clyde, la zona rural en torno a las ciudades de Glasgow y Paisley, Londres. La industrialización en Gran Bretaña fue el resultado de un proceso cuyo origen se remonta muy atrás en el tiempo, tuvo lugar en un marco espacial reducido, y estuvo estrechamente relacionada con los progresos en la agricultura (Pierenkemper, 2001: 2). En su conjunto, resultó de la yuxtaposición y combinación de un conglomerado de factores de naturaleza geográfica, institucional y, propiamente económica, cuya comprensión ha venido ocupando a varias generaciones de historiadores, economistas y, en general, de científicos sociales.

Desde el punto de vista argumental que fija la atención en determinar cuáles fueron los factores geográficos que proporcionaron ventajas comparativas a la economía británica, se subraya la circunstancia de que esta isla disfrutaba de un clima templado y lluvioso que favorecía tanto la existencia de cultivos variados como el sostenimiento de una ganadería diversa. El abundante régimen de lluvias proporcionaba energía hidráulica para las manufacturas, y ríos navegables que articulaban y abarataban el comercio interior y facilitaban el acceso al exterior. Por otro lado, casi ningún rincón distaba más de 100 kilómetros del mar. A ello, se añadía un subsuelo rico en minerales, entre los que fue muy abundante el carbón, que procuró una nueva fuente de energía para fines técnicos y mecánicos, sustituyendo a las de origen orgánico. El xix fue el siglo del carbón, y su abundancia y capacidad para poderlo extraer fue una clave importante de la industrialización. Proveerse de carbón fue capital. El aprovechamiento de las minas de este combustible fósil con los métodos técnicos avanzados que proporcionó el uso de la máquina de vapor, y poder transportar el mineral hasta el lugar de su consumo con medios económicos (que fue lo que proporcionó el ferro-

carril), fue una condición esencial para el éxito industrial. En todo ello la economía británica fue una adelantada.

Además de los factores geográficos, las instituciones son, también, fundamentales para entender el curso de la economía, de tal modo que los cambios institucionales condicionan mucho la evolución de esta en el largo plazo. Desde este punto de vista, la monarquía inglesa, que mediante el estatuto de Rhuddlan (1284) había ya incorporado a Gales, experimentó a lo largo de la Edad Moderna sucesivos y sustanciales cambios institucionales que avalaron nuevos derechos que fueron terminando, entre otras consecuencias relevantes, con los obstáculos que el Antiguo Régimen ponía al crecimiento económico. El proceso se inició un poco antes, como reacción a la sistémica depresión económica y crisis social que ocasionó la gran peste negra, que alcanzó su punto máximo entre los años 1346 y 1361; y culminó con la Revolución Gloriosa (1688), que asentó la supremacía del Parlamento, poniendo límites a todo poder arbitrario, con fundamentales desenlaces para el desempeño económico. Todas las transformaciones y disposiciones institucionales que se llevaron a cabo a lo largo de este dilatado periodo no fueron, ciertamente, parte de la Revolución Industrial, pero sin ellas esta no hubiera sido posible en el momento en el que, finalmente, tuvo lugar.

Rodney Hilton publicó en el año 1973 un estudio que ha resultado capital en la historiografía de los movimientos sociales. Traducido al español, seis años después, con el título *Siervos liberados*, este historiador británico describió con suma solidez el panorama de la economía campesina medieval y, también, el porqué de un persistente conflicto entre los campesinos y sus grupos aliados, por una parte, y los terratenientes y las autoridades establecidas, por otra. Este conflicto fue estimulado y modificado, simultáneamente, por el crecimiento de una incipiente economía de mercado que se fue fraguando como salida a los desequilibrios que ocasionó la peste negra. Las relaciones rurales se caracterizaron más por la conflictividad que por la armonía entre los intereses de señores y campesinos. Lo que se quería alcanzar con cada protesta era un régimen de propiedad familiar de las explotaciones campesinas y los talleres artesanos, dividiéndose entre la población campesina los grandes dominios territoriales propiedad de la Iglesia y la nobleza. Al interrogante de si supusieron alguna mejora los movimientos campesinos para las condiciones en que se desarrollaba la vida rural, la respuesta de Hilton es que sí se lograron algunos objetivos importantes. En diversas ocasio-

nes el nivel y la naturaleza de las rentas y servicios que debían los campesinos a sus señores se vieron modificados tal como pedían los primeros; hubo una tendencia a la transformación de las rentas de trabajo en rentas monetarias; hubo periodos en los que el nivel general de rentas disminuyó; y se pusieron sólidos cimientos para la abolición de la servidumbre y el reconocimiento de la condición de hombre libre.

En este contexto, el levantamiento inglés de 1381 allanó mucho el camino en aquel territorio hacia la supresión de los derechos jurisdiccionales y a la paulatina aparición de un, cada vez más, numeroso grupo de pequeños campesinos libres que cultivaban sus propias tierras a cambio de una moderada renta en metálico. Con el tiempo, la suerte de unos, la pericia de otros, se tradujo en diferencias entre estos campesinos. Los más afortunados adquirieron más tierras, y la necesidad de metálico hizo que fueran orientando la producción hacia el mercado. En la Inglaterra bajomedieval fue desarrollándose una nueva agricultura y ganadería, cuyos protagonistas eran campesinos ricos que vendían en el mercado un porcentaje cada vez mayor de sus cosechas y de la lana de sus ovejas, acumulaban beneficios, reinvertían en la adquisición de nuevas tierras, y contrataban mano de obra a cambio de un jornal. En suma, se estaba preparando el terreno sobre el que terminó germinando la “revolución” agrícola del siglo XVIII.

La súbita ruptura con Roma en tiempos de Enrique VIII (1491-1547) incrementó la oferta de tierra al disponerse de las propiedades rústicas que, hasta entonces, habían estado en manos de la Iglesia católica. La venta en pública subasta de estas tierras hizo que pasaran, en distintas proporciones, a manos de la alta y de la pequeña nobleza, y a engrosar el patrimonio de comerciantes, altos funcionarios y militares. Tal oferta alcanzó, también, a pequeños campesinos que explotaban por sí mismos reducidas parcelas, a los que se les garantizaba por contrato su posesión y explotación por un periodo de 99 años. La seguridad que proporcionó este tipo de contrato fue, sin duda, un buen incentivo para la asunción de riesgos en forma de endeudamientos y para la introducción de mejoras técnicas.

La separación de la Iglesia de Inglaterra respecto de la Iglesia católica trajo otra consecuencia relevante desde el punto de vista cultural. La rama calvinista del protestantismo estimuló el acopio de bienes materiales. Frente a la prohibición, sin condiciones, de la usura por parte de la Iglesia católica, la fe de Calvino consideraba la riqueza un síntoma de predestinación positiva,

lo que constituyó un incentivo para la acumulación, el ahorro, la inversión y el riesgo empresarial.

Durante la controvertida República de Cromwell (1649-1660) se promulgaron leyes civiles y mercantiles que estimularon el crecimiento económico al fomentar y proteger el progreso individual, las iniciativas empresariales y la innovación. De todas ellas, tuvieron especial relevancia las Leyes de Navegación (1651). Estas se promulgaron con la decidida pretensión de asegurar los mercados a las manufacturas inglesas fuera de sus fronteras. Con esta intención se prohibió la instalación en las posesiones coloniales de todo tipo de fábricas que pudieran competir con las de la metrópoli. Desde ese instante, la administración de las colonias quedó bajo el control directo del Parlamento, lo que aseguraba la posibilidad de impulsar una política imperial uniforme y coherente con los intereses de los que ocupaban los escaños en el Parlamento. Finalmente, promulgó que solo los navíos que navegaran con bandera inglesa podían comerciar con las colonias, tanto en los servicios de importación como en los de exportación. Las Leyes de Navegación reservaron las colonias inglesas exclusivamente a los ingleses; eran ingleses quienes tenían el derecho de administrarlas según sus intereses; y únicamente los ingleses debían beneficiarse de sus riquezas y mercados. Todo ello estimuló el desarrollo de la flota, convirtió a los puertos ingleses en competitivos redistribuidores de mercancías coloniales en el continente europeo y fomentó la industria naval. A principios del siglo XVIII, Gran Bretaña participaba en el comercio de ultramar con más intensidad que ningún otro país de Europa, incluso más que los Países Bajos, pasando a dominar con claridad el comercio triangular entre Europa, África y América. Los enclaves africanos y las colonias norteamericanas adquirieron los bienes industriales británicos. Con el tiempo, estos lazos de navegación fueron asegurando el acceso a una materia prima esencial, el algodón, que lo producían africanos esclavizados en las nuevas tierras anexionadas por los estados del sur de los Estados Unidos. Este comercio no fue una causa última de la Revolución Industrial, pero sí un factor complementario importante, sin el cual las novedades tecnológicas no habrían podido desplegar en plenitud su efecto económico. (Osterhammel, 2015: 907).

La Revolución Gloriosa (1688) asentó una monarquía en la que el poder ejecutivo era ostentado por el Rey, pasando el legislativo a manos de un Parlamento integrado, en su mayoría, por propietarios de variada condi-

ción. Ello favoreció, por un lado, que los poderes públicos arbitraran medidas pactadas entre estos representantes con el fin de que todos pudieran prosperar; y por otro lado, se creó un marco institucional que estimuló el crecimiento económico al proporcionar libre movilidad a los factores productivos para que el mercado los fuera asignando de manera eficiente. El Parlamento actuó con pocas limitaciones como instrumento de los grupos sociales vinculados con el comercio y la producción. Las leyes llamadas a impulsar su desarrollo se sucedieron sin apenas pausa.

Una de estas fueron las Leyes de Cercamiento (*Enclosures Acts*), que establecía la división, el reparto y el cercamiento de los campos, praderas y dehesas abiertas y comunes situadas en cada demarcación territorial. Supusieron la sustitución de los derechos comunales por los de propiedad privada. Las parcelas, antes dispersas, pasaron a ser propiedad de particulares, agrupadas y cerradas mediante vallas. En ellas se fueron aplicando las mejoras técnicas agrícolas de cada momento. El movimiento de los cercados, que se reempezó con vigor en el siglo XVIII, especialmente a partir de 1760, contribuyó a aumentar la productividad agrícola y el incremento de los excedentes alimentarios disponibles, mejoró la calidad alimenticia, propició a los propietarios ahorro suficiente como para poder diversificar las inversiones —entre ellas, hacia el sector industrial—, y suministró abundante mano de obra que emigró hacia los enclaves mineros, industriales y portuarios.

Otra disposición relevante fue la firma de la Ley de Derechos (1689), que cedió al Parlamento el control de la política interior y, sobre todo, garantizó a los súbditos libertades individuales básicas como, desde el punto de vista del fomento, la de poder elegir la profesión más adecuada a la capacidad de cada persona, la libre instalación de industrias, o la libertad de innovar. Todo ello fue poniendo fin a los privilegios gremiales que tenían su fundamento en las restrictivas normas del Estatuto de los Artesanos de 1563.

No menor impacto sobre el progreso material tuvo la fundación del Banco de Inglaterra (1694), que contribuyó a financiar políticas gubernamentales a cambio de títulos de deuda consolidada convertibles en oro y plata. Esta función del Banco, y el hecho de que los intereses de los títulos fueran puntualmente pagados en virtud de una creciente recaudación, crearon tal clima de confianza que fomentó la expansión del crédito a bajos tipos de interés.

Igualmente importante fue la reforma de la Hacienda pública. La aprobación de los impuestos pasó a depender directamente del Parlamento. Por

otro lado, se centralizó la recaudación, desapareciendo con ello el viejo sistema de arrendamiento. Todo ello fue perfilando un modelo de política fiscal que, entrado ya el siglo XVIII, resultó determinante para el advenimiento de la Revolución Industrial. Ciertamente, en comparación con Francia, la presión fiscal británica fue superior. Gran Bretaña tuvo unos impuestos elevados, pero, a diferencia de lo que fue característico en la Europa continental, las cargas fiscales estuvieron mejor repartidas y, sobre todo, bien destinadas en relación con los intereses económicos del país. El Parlamento había abolido los privilegios fiscales: todos pagaban impuestos, y era el Parlamento quien, además de establecer los impuestos, decidía cómo y en qué gastar lo recaudado. Un porcentaje muy importante se destinó a la Armada Real, lo que la convirtió en controladora de las rutas comerciales y de los mercados que la *Royal Navy* aseguró a los comerciantes británicos y sus mercancías. Lo importante fue el destino que se dio a la recaudación. Gracias a ello, Gran Bretaña dispuso de tal hegemonía naval que le aseguró el control de las principales rutas comerciales. Los mercados y las fuentes de materias primas más relevantes pasaron a su control, proporcionando sólidas bases para el auge del sector textil algodonero, símbolo de la Revolución Industrial británica (Finlay y O'Rourke, 2007).

Centrando la atención en los factores estrictamente económicos, el conocer cuál y cómo fue el desempeño del sector agrícola y su relación con el proceso de industrialización ha ocupado una buena parte del esfuerzo de los investigadores. Difícilmente se puede entender el porqué de la Revolución Industrial británica sin prestar atención a los avances que se fueron produciendo en la agricultura. El sector agrario se transformó cuando la subsistencia dejó de ser el objetivo prioritario de la producción agrícola y fue sustituida por la obtención de beneficios, y cuando, gracias a la difusión de las innovaciones, aumentó la productividad agrícola (Christian, 2005: 493).

En 1700, el 37,4 % del PIB fue aportado por el 57,1 % de la población ocupada en el sector agrícola, lo que indicaba una productividad relativa de la agricultura (% PIB/% población ocupada) no muy alejada de la que, por entonces, se ha estimado que caracterizó a la media europea. En 1760, un porcentaje prácticamente idéntico de PIB fue, en cambio, debido al trabajo del 49,1 % de la población que encontró ocupación en el sector. En 1840, los cambios en estas proporciones ya fueron relevantes, e indicaban la profundidad en la mejora de la productividad: el 24,9 % del PIB se debió al tra-