

1.1. LA ECONOMIA MUNDIAL Y EL ROL DE GRAN BRETAÑA

Cuando la Argentina se incorporó definitivamente al mercado mundial, hacia 1880, el esquema de división internacional del trabajo vigente, basado en los principios del librecambio, estaba sufriendo transformaciones de cierta importancia. Con uno de sus polos en Gran Bretaña —la gran usina industrial del mundo, principal exportadora de manufacturas y centro financiero y de intercambio de las corrientes de comercio mundiales— y el otro polo en la inmensa mayoría de los países periféricos —que tenían por función proveer materias primas y alimentos—, la economía internacional del fin del siglo XIX se basaba en un funcionamiento aparentemente sencillo: facilitaba la transferencia de recursos económicos por sobre las fronteras nacionales en una escala sin precedentes, a través de movimientos de capital y de trabajo y del intercambio comercial. El 40 % de las manufacturas y bienes de capital iba hacia Asia, Sudamérica, África y Oceanía, mientras que Gran Bretaña, Alemania y Francia constituían el 45 % del mercado de materias primas y alimentos. Por otra parte, entre 1815 y 1920 el continente americano absorbió el 97 % de la inmigración intercontinental (1).

El reinado del librecambio, cuya justificación teórica fue proporcionada por los economistas clásicos (SMITH, RICARDO, STUART MILL) alcanzó un pleno desarrollo en el período comprendido entre la abolición de las leyes inglesas de granos, que eliminaron el proteccionismo británico, en 1846, y la gran crisis que sacudió la economía europea hacia 1873. Esta crisis constituyó el inicio de la llamada "Gran Depresión", la primera crisis general del capitalismo, y se extenderá de 1873 a 1896, coincidiendo con una de las llamadas "fase B" de los ciclos económicos largos, tal como fueron definidos por el economista ruso NIKOLAI KONDRATIEFF (2). El principal rasgo de la "Gran Depresión" fue la caída de los precios en los principales mercados mundiales con una mayor incidencia en los productos primarios y, por tanto, en sus términos del intercambio (relación entre los precios de los bienes primarios y los industriales). Ese proceso era un resultado de los incrementos masivos en la producción y en la exportación de dichos productos, junto con la disminución de los costos en el transporte nacional e internacional. A partir de 1896 los precios de esos bienes comenzaron a recuperarse, lo que explica el boom económico de muchos países agroexportadores hasta la Primera Guerra Mundial.

(1) DYSTER, BARRIE y MEREDITH, DAVID, *Australia in the International Economy in the Twentieth Century*, Cambridge, 1990, pág. 4.

(2) Cf. SCANELLA, LUIGI, *Le Kondratieff. Essai de théorie des cycles longs économiques et politiques*, París, 1998. KONDRATIEFF señalaba que en la historia del capitalismo existían ciclos económicos largos de alrededor de 50 años con fases ascendentes (A), de alzas de precios y de la actividad económica, y descendentes (B), de bajas de precios y de la actividad económica, vinculados a los grandes cambios tecnológicos y productivos. Ver también, RAPOPORT, MARIO, "La globalización económica: ideologías, realidad, historia", en *Ciclos en la historia, la economía y la sociedad*, N° 12, primer semestre de 1997, págs. 8-12; TAYLOR, PETER, *Geografía política*, Madrid, 1994, págs. 12-14; AVRAMOV, ROUMER, "Los ciclos Kondratieff: el contexto histórico y los desafíos metodológicos", en *Ciclos en la historia, la economía y la sociedad*, N° 10, primer semestre de 1996.

La llamada "Segunda Revolución Industrial" fue, en gran medida, una respuesta a la crisis: las innovaciones tecnológicas tuvieron como propósito elevar las tasas de rentabilidad, que habían caído, mejorando la productividad del trabajo. En las últimas décadas del siglo XIX y las primeras del XX se produjeron cambios tecnológicos significativos: la electricidad, la utilización del petróleo y de los motores a combustión ligados a él, la aparición de nuevos productos químicos y materias primas industriales, la revolución en los transportes (automóvil, avión), y en las comunicaciones (telégrafo, teléfono), la máquina de escribir, el frigorífico, etc. Esto se complementa con cambios en las formas de organización del trabajo (el taylorismo), que contribuyeron también a aumentar la productividad.

Estos cambios se concretaron en el marco de diversas perturbaciones sociales como consecuencia del descenso en los salarios reales y del aumento de la desocupación en las ramas de la producción más afectadas por la crisis. El desarrollo de los sindicatos y de las reivindicaciones obreras, bajo el influjo de nuevas ideologías (socialismo, anarquismo, corrientes sindicalistas propiamente dichas), se vio acompañado de conflictos y huelgas. El movimiento sindical comenzó a imponer su presencia en los países más industrializados y se produjeron cambios en las legislaciones laborales. Sin embargo, el avance de las reivindicaciones obreras no afectó por igual a todos los países. Gran Bretaña, por ejemplo, había ingresado a la crisis con una economía próxima al pleno empleo, lo cual le daba a las organizaciones de trabajadores un mayor poder de negociación. Mientras tanto, otros países, como los Estados Unidos, tenían una fuerza de trabajo en crecimiento por la inmigración. Por eso, la capacidad de presión de los trabajadores era sustancialmente menor, lo cual permitía imponer transformaciones más radicales y reforzar la intensidad del trabajo. De allí que en las últimas décadas del siglo XIX la productividad creciera mucho más en los EE.UU. que en Gran Bretaña.

Al mismo tiempo, la depresión, al disminuir los márgenes de rentabilidad en las actividades productivas de las naciones líderes llevó a volcar grandes masas de capital en la especulación financiera y en las regiones periféricas y coloniales. Pero, junto a la inversión de portafolio o puramente especulativa, se expandió también la inversión directa, que, además de responder a la aparición de grandes empresas que implantaban filiales en todo el mundo, garantizaban los movimientos comerciales (3).

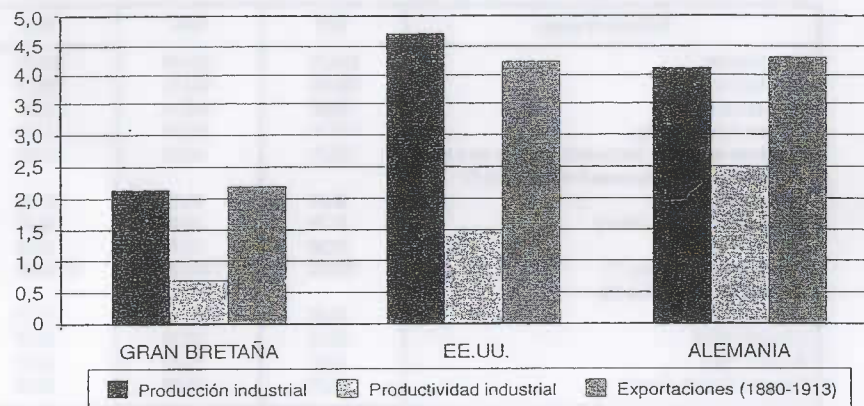
Como consecuencia de estas circunstancias (y en el caso de los Estados Unidos también de la finalización, en 1865, de la guerra civil), una constelación de potencias menores —Alemania, EE.UU., Francia— comenzó a practicar una política abiertamente proteccionista (abandonando los principios del librecambio), a desarrollar sus industrias, adonde llegaba tardíamente la revolución iniciada en las islas británicas, y a incrementar su participación en el comercio mundial, amenazando la por entonces indiscutida supremacía británica. Como señala PAUL BAIROCH,

(3) Cf. ARRIGHI, GIOVANNI, *The Long Twentieth Century*, Londres, 1994.

el librecomercio comenzaba a ser la "excepción", y el proteccionismo, la "regla", pues, como ocurrió en distintas etapas de la historia del capitalismo, las políticas liberales no constituyeron una causa, sino más bien la consecuencia del alto nivel de desarrollo económico previo (y protegido) de los países que las practicaban y que les daban condiciones superiores de competitividad (4). De todas formas, frente a ese desafío, el Reino Unido procuró dar una respuesta expandiendo sus exportaciones de capital y dirigiendo su comercio hacia los mercados protegidos de su imperio y hacia los del mundo periférico.

Se abrió así una nueva etapa en la economía internacional, caracterizada por la diversificación del poder económico mundial, una estructura comercial con mayores restricciones y un nuevo y creciente rol de los movimientos de capital.

La comparación entre las tasas de crecimiento a largo plazo de los principales países industrializados en el período 1870/71-1913 muestra la lentitud del desarrollo de la economía británica en esa época y la mayor competitividad de sus rivales.



Fuente: ALDCROFT, DEREK H. (comp.), *The Development of British Industry and Foreign Competition 1875-1914*, Londres, 1968.

Gráfico 1.1. Tasas de crecimiento a largo plazo (porcentaje anual 1870/71 - 1913) de Gran Bretaña, Estados Unidos y Alemania.

(4) BAIROCH, PAUL, *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*, Paris, 1995, págs. 31-47. El principal teórico del proteccionismo fue el economista alemán FRIEDRICH LIST, en su libro *The National System of Political Economy*, editado por primera vez en 1841.

La desaceleración del ritmo de crecimiento de la economía insular se advierte si comparamos los cincuenta años que van de 1820 a 1870, que registran tasas de crecimiento del 3 al 3,5 % anual, con el período posterior, hasta la Primera Guerra Mundial, cuando esas tasas variaron entre un 1,5 y un 2,8 % anual. Este proceso de declinación se observa claramente en los sectores básicos de la industria, donde Gran Bretaña se vio desplazada del primer lugar, hacia fines de siglo, por otras naciones. En 1890, los Estados Unidos ya la superaban en la producción de hierro y acero; y en 1914, fue aventajada por Alemania. Aun en la industria carbonífera, uno de los pilares del desarrollo económico británico, se produjo una pronunciada declinación de la productividad per cápita, que descendió de 403 toneladas en 1881 a 309 toneladas en 1911. Y aunque a comienzos de la Primera Guerra Mundial la producción y las exportaciones de carbón provenientes de las islas siguieron aumentando, desde 1900, los Estados Unidos se encontraron también a la vanguardia en la producción de ese mineral, que en aquella época era el principal producto energético (5).

Las razones que se han dado para explicar esta situación son de diversa índole: económicas, políticas, y aun sociológicas. Pero no cabe duda de que el principal motivo debe buscarse en la usura que significó para el Reino Unido ser el primer poder industrial del mundo y mantenerse durante largo tiempo en posiciones de liderazgo. Ello le dificultó modernizar su estructura productiva a fin de ponerla a la altura de la de sus jóvenes rivales, que se iniciaron con tecnologías mucho más avanzadas y en rubros hasta entonces no desarrollados por la industria británica, como materiales eléctricos, productos químicos y nuevos tipos de maquinarias.

En verdad, las acumulaciones pasadas de riqueza, la expansión colonial, la existencia de mercados "cautivos" y el poder financiero de la "City" (que permitió expandir las inversiones externas y regular los movimientos internacionales de capital) privaron a la economía inglesa de incentivos para la renovación tecnológica o el cambio de sus estructuras.

El comercio exterior, elemento vital para el crecimiento de esa economía, se vio también afectado. En 1870, la participación británica en el comercio mundial llegaba casi al 20 % y en el orden interno representaba para cada habitante la suma de 17,7 libras esterlinas, mientras que en el caso de Francia su comercio exterior per cápita era de 6,5 libras; en el de Alemania, de 5,6 libras, y en el de los Estados Unidos, de 4,9 libras. A partir de la década de 1880, sin embargo, dicha participación comenzó a declinar: ya era del 18,2 % en el período 1891-1895 y del 14,5 % en 1911-1913. Esa evolución adversa irá acompañada por cambios significativos en la dirección del intercambio y en la composición de la balanza de pagos.

(5) BAGWELL, P. S. y MINGAY, G. E., *Britain and American. A Study of Economic Change, 1850-1939*, Londres, 1970, págs. 154 y sigtes.; FRIEDLAENDER, H. E., y OSER, J., *Historia económica de la Europa moderna*, México, 1957, pág. 263.

11

Entre 1870 y 1913, el comercio de exportación e importación británico experimentó importantes modificaciones. En ese período disminuyeron las exportaciones a Europa y a los Estados Unidos en más de un 8 %, mientras que se incrementó en igual proporción la participación de los países periféricos. Asimismo, las importaciones de materias primas y alimentos desde los Estados Unidos y los países europeos fueron reemplazadas paulatinamente por las de las áreas de nuevo poblamiento, colonias y países atrasados.

Tuvo particular importancia la reducción de algunas exportaciones norteamericanas de productos primarios, cuando el país del Norte se orientó decididamente —luego de la guerra civil— a profundizar su proceso de industrialización y su mercado interno comenzó a absorber parte de los saldos exportables agrarios. Gran Bretaña, cuyo propio desarrollo industrial dependía de esos productos, logró sustituir a su antigua colonia acelerando la incorporación al mercado mundial de nuevos países proveedores, entre ellos, la Argentina.

En cuanto a la balanza de pagos, en la década de 1870 los ingleses ya financiaban una parte de sus importaciones con los llamados "ingresos invisibles". Desde mediados de siglo, el Reino Unido se estaba transformando en un gran exportador de capitales, especialmente a través de empresas ferroviarias y préstamos gubernamentales y, en menor medida, de industrias extractivas o de transformación de productos primarios, plantaciones, compañías de tierras, bancos y empresas de servicios públicos. El retorno de esas inversiones, altamente rentables, junto con los ingresos provenientes de fletes, seguros y otros servicios financieros compensaron ampliamente los repetidos déficit en la balanza comercial. Entre 1870 y 1913 los capitales colocados en el exterior se incrementaron casi cuatro veces, mientras que el flujo de ingresos invisibles pegó un salto aun mayor: aumentó más de seis veces entre mediados y fines del siglo. En la década 1864-1873 sólo el 12 % de las importaciones se pagaba con esos ingresos en tanto que para 1894-1903 esa proporción se había duplicado y llegaba al 23,9 %. En forma paralela, también se modificaron las áreas de inversión. Hacia 1850, Europa y los Estados Unidos habían recibido el 50 % del total de las inversiones externas, pero en 1890 entre los países del Imperio, y en especial los dominios "blancos" —Canadá, Australia, Nueva Zelanda y África del Sur y los países latinoamericanos, y en este caso sobre todo la Argentina donde se radicó el grueso de las inversiones realizadas en el subcontinente— poseían el 67 % de esos capitales⁽⁶⁾. El cuadro 1,1 refleja estas alternativas.

El sistema se completaba con la existencia del llamado "patrón oro". Gran Bretaña había establecido una equivalencia entre el metal y la libra esterlina en 1816. Otros países, siguiendo estrictamente un patrón oro o un patrón bimetálico (oro y plata), lo instauraron entre 1870 y 1890. El patrón oro permitía establecer un mecanismo de cambios fijos entre las distintas divisas con base en su correspondencia común con el metal.

(6) ASHWORTH, WILLIAM, *An Economic History of England: 1870-1949*, Londres, 1960, págs. 147, 158 y sigtes.; HOBBSAWM, ERIC J., *Industry and Empire*, Londres, 1968, pág. 148.

En este sistema los países mantenían fijo el valor de sus monedas con el valor del oro, al estar dispuestos a comprar o vender este metal a precios determinados o constantes, teniendo la circulación monetaria interna una relación también fija con las reservas de oro. El mecanismo de ajuste era el siguiente: un déficit comercial traía como consecuencia exportaciones de oro a corto plazo, reduciendo la cantidad de dinero existente en el país y provocando una caída de los precios. Esto producía, con el tiempo, un aumento de las exportaciones, pues los extranjeros compraban en este mercado a precios más bajos que en el suyo. Asimismo, disminuían las importaciones, ya que los consumidores nacionales se abstendían de comprar los artículos extranjeros, ahora más caros. El proceso inverso también se verificaba. De ese modo el movimiento de oro, amonedado o en lingotes, daba como resultado el ajuste en la posición internacional de un país y del mercado de divisas respecto de las otras naciones que habían adoptado el mismo sistema. Las políticas monetarias implementadas por éstas aseguraban la libre convertibilidad de sus monedas con el oro y la exportación o importación del metal sin ningún tipo de impedimentos.

Balanza de pagos	1870	1900	1913
Exportaciones	244,10	354,40	634,80
Importaciones	303,30	523,10	768,70
Balanza comercial	-59,20	-168,70	-133,90
Ingresos invisibles netos	112,10	212,70	367,80
Excedente en cta. cte. (excluyendo mov. de oro y cap.)	-52,90	44,00	233,90
Distribución de los ingresos invisibles (%) (*)			
Navegación	39,80	31,10	31,30
Capital invertido en el exterior	31,70	50,20	50,40
Otros	28,50	18,70	18,30
Inversiones en el exterior (**)	785,00	1.300,00	3.763,00
Distribución geográfica (%)			
Imperio Británico	34,40	51,90	47,30
Estados Unidos	25,50	23,10	20,10
América Latina	10,80	11,50	20,20
Europa y Cercano Oriente	29,30	13,50	12,40

(*) La distribución de los ingresos invisibles corresponde a los períodos: 1865-1874, 1895-1904 y 1900-1908.

(**) Las inversiones en el exterior corresponden a los años 1870, 1895 y 1913.

Elaboración propia.

Fuente: BAGWELL, P. y MINGAY, G., *Britain and America. A Study of Economic Change, 1850-1930*, Londres, 1970; Naciones Unidas, *El financiamiento externo de América Latina*, Nueva York, 1964.

Cuadro 1,1. Balanza de pagos británica. Inversiones e ingresos invisibles (1870-1913) (en millones de libras esterlinas).

El Reino Unido se había transformado en mucho más que en un banquero mundial; su déficit comercial, compensado por los ingresos invisibles provenientes de sus inversiones y servicios en el exterior (dividendos, intereses, fletes, etc.), proveía al resto del globo de una divisa, la libra esterlina, que financiaba el incremento del comercio y los movimientos de capital. Otros dos aspectos

dominaban la economía internacional del fin del siglo: la expansión colonial y la formación de grandes empresas, que fueron transformando el capitalismo de libre competencia en un capitalismo oligopólico o monopolístico.

Si para algunos países, como Gran Bretaña, la nueva conquista de territorios constituyó una prolongación del Imperio, cuya "joya principal" a mediados del siglo XIX era la India, para otros, como Francia y Alemania (e incluso países más pequeños, como Holanda y Bélgica) la última mitad del siglo resultó el escenario de una considerable expansión colonial, sobre todo en Asia y África. Además de los objetivos geoestratégicos y políticos, que desembocarían en conflictos coloniales y en la Primera Guerra Mundial, las posesiones coloniales significaban una salida segura para los productos de la metrópoli, una fuente exclusiva de aprovisionamiento y un mercado cautivo para la colocación de capitales. La libertad de comercio y la movilidad de factores a un nivel mundial tenían como base de sustentación los mercados coloniales relativamente protegidos (7).

Tanto aceptando la tesis de HOBBSAWM, para quien el *laissez-faire* nunca se aplicó en la India, gobernada por una burocracia metropolitana de "planificadores" (de la que participó en un momento de su vida JOHN MAYNARD KEYNES), como la de PAUL BAIROCH, que afirma que el libre comercio arruinó las industrias hindúes y aseguró un mercado formidable para los productos ingleses, no cabe duda de que el Imperio "formal" desempeñó un papel relevante en el funcionamiento del sistema económico internacional de la época. En todo caso, comenzó a utilizarse a partir de allí un nuevo término acuñando por el inglés HOBSON: "el imperialismo" (8).

Por otro lado, se conformaba el llamado "capital financiero", según la terminología de HILFERDING, que señalaba que la actividad de diferentes empresas y la acumulación de capitales pasaba a estar cada vez más sujeta al dominio de los grandes bancos; crecía y se fusionaba el capital industrial estableciendo unidades de mayor tamaño (*trusts* y monopolios nacionales e internacionales, como la United States Steel Corporation, la Standard Oil o la General Electric en los Estados Unidos; Krupp, AEG o Siemens en Alemania), y se realizaban inversiones directas a través de la instalación de filiales de esas grandes empresas en todo el mundo o la formación de otras nuevas dedicadas a la explotación de ciertos negocios, como en el caso de los ferrocarriles.

Estas razones, sintetizadas en la creciente independencia tecnológica y financiera de los países europeos y de los Estados Unidos, la crisis de la agricultura británica y la puesta en explotación de nuevas tierras en las áreas de "poblamiento", la gran disponibilidad de capitales y la búsqueda de mayores rendimientos, y, finalmente, la necesidad de ganar nuevos mercados para las exportaciones, explican, juntos o separadamente, el interés de los inversores y compañías británicos y de otros países centrales hacia las naciones de la periferia en las últimas décadas del siglo XIX.

(7) Cf. HOBBSAWM, ERIC J., *La era del Imperio, 1875-1914*, Buenos Aires, 1998.

(8) BAIROCH, P. (1995), págs. 62-65.

En realidad, aunque Gran Bretaña parecía en la cúspide de su poder económico y financiero (lo que era cierto, sobre todo para la "City" londinense que conservaba su predominio en las finanzas internacionales), existía ya una pluralidad de centros económicos de nivel similar que se disputaban los mercados mundiales. El comercio internacional estaba abandonando las formas típicas del librecambio para depender cada vez más de los movimientos de capital, de la creciente concentración del poder económico en pocas empresas y de la expansión colonial; centrada esta última no solamente en la conquista de nuevos mercados y fuentes de abastecimiento, sino también en la necesidad de contener la presencia de las otras potencias y extender las áreas de influencia.

Inglatera, en particular, compensó la pérdida de mercados intensificando sus relaciones con los países del Imperio y con el mundo subdesarrollado; pero, como dice HOBBSAWM, la economía británica vivía ya de "los restos de su monopolio, del mundo subdesarrollado, de las acumulaciones pasadas de riqueza y del auge de sus rivales; era, en realidad, una economía parasitaria" (9).

Es preciso destacar este hecho, porque, como vimos, el comienzo del fin de la importancia del Reino Unido en la economía mundial puede situarse ya a principios de siglo, cuando aparecen algunos signos inquietantes de declinación en su poder industrial. Para poner una fecha, la Primera Guerra Mundial es la que decide la suerte de Inglaterra, ya que cae en forma abrupta su participación en el comercio mundial y crece la de otros países del mundo occidental, fundamentalmente la de los Estados Unidos.

De todos modos, hacia fines del siglo XIX y principios del XX, los factores de la producción, el capital y la mano de obra se movilizaban hacia los países periféricos, en especial los "espacios abiertos" de escasa población y grandes recursos naturales, mientras se recibían en retorno dividendos e intereses, lo que acrecentaba la acumulación de capitales y materias primas y alimentos, estimulando la exportación de manufacturas. En el caso de la mano de obra, se aliviaban también las consecuencias de la crisis económica europea de fines de siglo que afectó sobre todo a las zonas más atrasadas del continente. Pero el libre intercambio de productos estaba condicionado por esos movimientos de capital y por la competencia de los países centrales.

Para muchas naciones, como la Argentina, la inserción en los mercados mundiales iba a asumir las características de una relación cada vez más asimétrica, y el sistema multilateral de comercio y pagos reforzaba este fenómeno en vez de limitarlo. Los ciclos económicos de las economías periféricas estaban subordinados a los de los países industrializados, impidiendo un manejo propio de los instrumentos económicos y financieros, lo que se ponía en evidencia en ocasión de las profundas crisis de balanza de pagos. La llamada "coyuntura inversa", es decir, la relación "inversa" entre las fases coyunturales de Inglaterra y la de las naciones periféricas vinculadas a ella, posibilitaba que en las fases ascendentes

(9) HOBBSAWM, E. J. (1968), pág. 192.

de acumulación en el Reino Unido (fuerte importación de materias primas, déficit comercial) se crearan condiciones de prosperidad en sus *partenaires* basadas en la importación de capitales provenientes de la metrópoli. Por el contrario, cuando en Inglaterra comenzaba la etapa depresiva, los capitales, atraídos por las mayores tasas de interés ofrecidas por las instituciones financieras británicas, retornaban a su país de origen descargando las consecuencias de la crisis en los países de la periferia. Gran Bretaña pudo así controlar los ciclos económicos en su propio beneficio dada su posición hegemónica en el comercio y las finanzas internacionales ⁽¹⁰⁾.

Para algunos países latinoamericanos la situación fue más difícil porque los productos que exportaban encontraban sustitutos en los mercados mundiales o constituían recursos rápidamente agotables, como el caucho, la plata o el guano. Las estructuras internas (económicas, políticas, institucionales) heredadas de la época colonial y afectadas por las guerras de la independencia y las guerras civiles también obstaculizaron las posibilidades de un desarrollo económico sostenido.

En un mundo más competitivo y con mayores restricciones, las naciones latinoamericanas, que se especializaban en la producción de bienes primarios, carecieron en esa época de la oportunidad que tuvieron otros países años antes, como fue el caso de los Estados Unidos, para industrializar sus economías, o, al menos, no tuvieron entre sus objetivos principales una política explícita, como ocurrió con Canadá, que las condujeran en esa dirección.

La incorporación de nuevos países al mercado mundial hacia fines del siglo XIX se realizaba, entonces, en el marco de un sistema en expansión, pero que, por las características mencionadas, limitaba fuertemente sus posibilidades futuras.