



HOBBSAWM ERIC J,

INDUSTRIA E IMPERIO,

Barcelona, Ariel, 1989

CAPÍTULO 6

LA SEGUNDA FASE DE LA INDUSTRIALIZACIÓN, 1840-1895⁽¹⁾

La primera fase de la industrialización británica -la textil- había llegado a sus límites o, por lo menos, parecía estar a punto de alcanzarlos. Afortunadamente iba a comenzar una nueva fase de industrialización que proporcionaría un sostén mucho más firme para el crecimiento económico: la de las industrias de base: el carbón, el hierro y el acero: la época de crisis para la industria textil fue también la del advenimiento del carbón y del hierro, la época de la construcción ferroviaria.

Dos razones convergentes explican este proceso. La primera era la creciente industrialización experimentada por el resto del mundo, que suponía un mercado en rápido crecimiento para aquellos productos de base que sólo podían ser importados del “taller del mundo” y que aún no producían en cantidad suficiente los países que se estaban industrializando. El índice de expansión de las exportaciones británicas ⁽²⁾ fue mucho más elevado entre 1840 y 1860 (especialmente entre 1845-1855, cuando la venta de productos nacionales en el exterior se incrementó en un 7,3 por ciento *anual*) que nunca antes o después; notablemente mayor, por ejemplo, que en el período pionero del algodón 1780-1800. A ello contribuyeron fundamentalmente los productos de base, que en 1840-1842 suponían alrededor del once por ciento del valor de las exportaciones británicas de productos acabados; en 1857-1859 el veintidós por ciento, y en 1882-1884 el veintisiete por ciento. Entre 1840-1842 y 1857-1859 la exportación de carbón pasó de menos de tres cuartos de millón de libras esterlinas a más de tres millones; las exportaciones de hierro y acero de unos tres millones a bastante más de los trece, en tanto que las de algodón aumentaban con mucha mayor lentitud, y aun así se doblaron.

Hacia 1873 estas exportaciones se contabilizaban respectivamente en 13,2 millones de libras esterlinas, 37,4 y 77,4. La revolución del transporte que supuso el tren y el barco de vapor, en sí mismos mercados fundamentales para el hierro británico, acero y exportaciones de carbón, dio un ímpetu adicional a esta apertura de nuevos mercados y expansión de los viejos. (3)

Sin embargo, la segunda razón poco tiene que ver con el crecimiento de la demanda, ya que obedece a la presión de las grandes acumulaciones de capital hacia las inversiones rentables, presión perfectamente ilustrada por la construcción de ferrocarriles.

Entre 1830 y 1850 se tendieron en Gran Bretaña alrededor de 6.000 millas de ferrocarril, en su mayor parte como consecuencia de dos extraordinarios brotes de inversión concentrada, seguida por la construcción: la pequeña “manía del ferrocarril” de 1835-1837 y la gigantesca de 1845-1847. En efecto, hacia 1850 la red de ferrocarriles básica ya estaba más o menos instalada. Desde todos los puntos de vista, ésta fue una transformación revolucionaria, más revolucionaria, en su forma, que el surgimiento de la industria del algodón, ya que representaba una fase de industrialización mucho más avanzada, una fase que llevaba la vida del ciudadano ordinario fuera de las pequeñas zonas industriales de la época. El ferrocarril llegaba hasta algunos de los puntos más alejados del campo y hasta los centros de las mayores ciudades. Transformó la velocidad del movimiento -es decir, de la vida humana-, que antes se medía en kilómetros por hora y luego había de medirse en docenas de kilómetros, e introdujo las nociones de un complejo gigantesco, a escala nacional, y una exacta trabazón orgánica simbolizada por el horario de ferrocarriles. Reveló, como nada lo había hecho hasta entonces, las posibilidades del progreso técnico, porque los ferrocarriles eran más avanzados y omnipresentes que la mayoría de las otras formas de la actividad técnica. Las hilanderías de 1800 estaban anticuadas hacia 1840; pero hacia 1850 los ferrocarriles habían alcanzado un nivel de prestaciones que no había de mejorarse sensiblemente hasta el abandono del vapor a mediados del siglo XX; su organización y métodos de trabajo se producían a una escala no igualada por ninguna otra industria, y su recurso a la nueva tecnología basada en la ciencia (como en el telégrafo eléctrico) carecía de precedentes. El ferrocarril iba varias generaciones por delante del resto de la economía, de forma que en la década de 1840 se convirtió en una suerte de sinónimo de lo ultramoderno, como debía suceder con lo “atómico” después de la segunda guerra mundial. La envergadura de los ferrocarriles desafiaba a la imaginación y empujaba las obras públicas más gigantescas del pasado.

Parece natural suponer que este notable desarrollo reflejaba las necesidades de transporte de una economía industrial, pero, por lo menos a corto plazo, no era así. La mayoría del país tenía fácil acceso al transporte acuático por mar, río o canales,(4) y esta forma de transporte era entonces -y aun es- la más económica para productos en grandes cantidades. La velocidad era algo de importancia relativa para los productos no perecederos, mientras se mantuviera un flujo regular de suministros, en tanto que los perecederos estaban confinados virtualmente a la agricultura y a la pesca. No hay señales de que los problemas de transporte afectaran gravemente al desarrollo industrial *en general*, aunque es evidente que lo hicieron en casos individualizados. Por el contrario, la construcción de muchos de los ferrocarriles que entonces se pusieron en funcionamiento, era completamente irracional desde el punto de vista del transporte, y en consecuencia nunca produjeron más allá de modestos beneficios, cuando los hubo. Esta situación ya era perfectamente conocida en aquella época, y es cierto que algunos

economista como J. R. McCulloch mostraron públicamente su escepticismo sobre la construcción de ferrocarriles, a excepción de un número limitado de líneas principales o de líneas destinadas al tráfico de mercancías especialmente denso, anticipándose así, en más de un siglo, a las propuestas de racionalización de los años 60.

Por supuesto que las necesidades del transporte alumbraron el ferrocarril. Era racional arrastrar las vagonetas de carbón sobre carriles desde la bocamina hasta el canal o el río, natural también hacerlo con máquinas de vapor estáticas, y notable ingeniar una máquina de vapor *móvil* (la locomotora) para empujarlas o arrastrarlas. Tenía sentido unir las carboneras del interior, alejadas de los ríos, con las costa por medio de un ferrocarril entre Darlington y Stockton (1825), ya que los elevados costos de construcción iban a quedar sobradamente cubiertos con las ventas de carbón que la línea haría posible, aunque sus propios beneficios fueran magros.⁽⁵⁾ Los sagaces cuáqueros que consiguieron los fondos necesarios para construirlas sabían lo que se hacían: en 1826 rentaba un 2,5 por ciento; un ocho en 1832-1833 y el quince en 1839-1841. Una vez demostrada la viabilidad de un ferrocarril provechoso, otros fuera de las zonas mineras o, mejor dicho, de las minas de carbón del nordeste, copiaron y mejoraron la idea, como los comerciantes de Liverpool y Manchester y sus socios londinenses, quienes advirtieron las ventajas -tanto para los inversores como para el Lancashire- de romper el cuello de botella de un canal monopolístico (que había sido construido en su época por razones similares). También éstos tenían razón. La línea Liverpool-Manchester (1830) fue limitada legalmente a un dividendo máximo del diez por ciento y no hubo nunca dificultades para satisfacerlo. Y ésta, la primera de las líneas generales de ferrocarriles, inspiró a su vez a otros inversores y hombres de negocios ansiosos por expansionar los negocios de sus ciudades y obtener beneficios adecuados sobre su capital. Pero sólo una pequeña parte de los 240 millones de libras esterlinas invertidos en ferrocarriles hacia 1850 tenía esa justificación racional.

Casi todo este capital se diluyó en los ferrocarriles, y buena parte de él lo hizo sin dejar el menor rastro, porque hacia la década de 1830 las grandes acumulaciones de capital quemaban en los bolsillos a sus propietarios, que buscaban afanosamente invertirlos en algo que les proporcionara más de 3,4 por ciento que se obtenía de los valores públicos.

⁽⁶⁾ En 1840 se calculaba que el excedente anual para la inversión llegaba a casi 60 millones de libras esterlinas; es decir, el doble del valor del capital total estimado de la industria algodonera a mediados de 1830. La economía no proporcionaba objetivos para una inversión industrial a esta escala, mientras que los hombres de negocios estaban cada vez más decididos a gastar su peculio de forma totalmente improductiva, como, por ejemplo, en la construcción de los gigantescos edificios municipales, horribles y costosos, con los que las ciudades del norte comenzaron a demostrar su superioridad a partir de 1848, prueba no sólo de su creciente opulencia, sino del aumento de su capacidad de ahorro por encima de las necesidades de reinversión de las industrias locales. La salida más evidente para el excedente de capital la constituían las inversiones del exterior (probablemente las exportaciones de capital prevalecieron sobre las importaciones incluso a fines del siglo XVIII). Las guerras proporcionaron préstamos a los aliados británicos y la época de postguerra préstamos para restaurar gobiernos continentales reaccionarios. Estas operaciones eran por lo menos predecibles, pero la cosecha de empréstitos obtenida en la década de 1820 para los recién independizados gobiernos latinoamericanos o balcánicos era toda otra cuestión. Y lo mismo hay que decir de los empréstitos de la década de 1830 para prestatarios igualmente entusiastas y poco fiables entre los estados de la Unión americana. Por esta época ya eran demasiados los inversores que se habían quemado los dedos para

aconsejar la entrega de nuevas remesas de capital a administradores extranjeros. El dinero que el inglés rico “había invertido en su juventud en préstamos de guerra y gastado en su edad madura en las minas sudamericanas”, “aquella acumulación de riqueza con la que un pueblo industrial siempre deja atrás las vías ordinarias de inversión” (en palabras de un historiador contemporáneo de los ferrocarriles), ⁽⁷⁾ estaba dispuesto para ser invertido en la segura Gran Bretaña. Si lo fue en los ferrocarriles obedeció a la ausencia de cualquier otro negocio que absorbiera el mismo capital, por lo que éstos pasaron de ser una innovación valiosa en el transporte a un programa nacional clave de inversión de capital.

Como siempre sucede en épocas de saturación de capital, gran parte de él se invirtió de forma temeraria, estúpida e insensata. Los ingleses con excedentes de capital, entusiasmados por los proyectistas, contratistas y otras gentes que no hacían beneficio con la actividad de los ferrocarriles, sino planificándolos o construyéndolos, no se acobardaron ante sus costos, extraordinariamente elevados, que hizo que la capitalización por milla de línea férrea en Inglaterra y Gales fuera tres veces más cara que en Prusia, cinco que en los Estados Unidos y siete que en Suecia. ⁽⁸⁾ Buena parte de este capital se perdió en las quiebras que siguieron a las “manías”. Otra buena parte fue menos atraído por una estimación racional de pérdidas y ganancias que por la atracción romántica de la revolución tecnológica, que el ferrocarril simbolizó tan maravillosamente y que convirtió en soñadores (o en términos económicos especuladores) a los de otro modo sensatos ciudadanos. Pero allí estaba el dinero para ser invertido y si en conjunto no reportó grandes beneficios, sí produjo algo más valioso: un nuevo sistema de transportes, un nuevo medio de movilizar acumulaciones de capital de todas clases para fines industriales, y sobre todo una amplia fuente de empleo y un gigantesco y duradero estímulo para la industria de productos de base en Gran Bretaña. Desde el punto de vista individual del inversor, los ferrocarriles fueron con frecuencia otra versión de los préstamos americanos. Desde el punto de vista de la economía, considerada en su conjunto, fueron -accidentalmente- una solución admirable para la crisis de la primera fase del capitalismo británico. Complemento de los ferrocarriles fue el *barco de vapor*, sistema de transporte iniciado en los Estados Unidos hacia 1800 pero incapaz de competir seriamente con el barco de vela, cada vez más eficaz, hasta la transformación revolucionaria de los productos de base, pilares de la economía industrial, que la era del ferrocarril inauguraba. ⁽⁹⁾

El balance de la construcción de ferrocarriles en los años 40 del siglo XIX es impresionante. En Gran Bretaña significó una inversión de más de doscientos millones, el empleo directo -en el punto culminante de la construcción (1846-1848)- de unas 200.000 personas y un estímulo indirecto al empleo en el resto de la economía que no puede ser calculado. ⁽¹⁰⁾ A los ferrocarriles se debe, en buena parte, que la producción británica de hierro se duplicara entre 1835 y 1845 y en su clímax -1845-1847- supuso quizás el cuarenta por ciento del consumo del interior del país, situándose después en un firme quince por ciento de su producción. Semejante estímulo económico, que llegaba cuando la economía estaba pasando por el momento más catastrófico del siglo (1841-1842) difícilmente podía haber sido mejor calculado en el tiempo. La construcción de ferrocarriles supuso asimismo un estímulo crucial a la exportación de productos de base para las necesidades de esa construcción misma en el extranjero. Por ejemplo, la Dowlais Iron Company suministraba entre 1830 y 1850 a doce compañías británicas, pero era también proveedora de dieciséis compañías extranjeras de ferrocarriles.

Pero el estímulo no quedó exhausto con los años 40 del pasado siglo. Por el contrario, la construcción mundial de ferrocarriles prosiguió cada vez a mayor escala por lo menos hasta la década de 1880, como queda claro por la tabla que sigue; los ferrocarriles se construyeron en gran parte con capital británico, materiales y equipo británicos y, con frecuencia, por contratistas británicos:

*Tendido mundial de ferrocarril en millas, por década
(redondeado a miles)*

Año	Reino Unido	Europa (incluido Reino Unido)	América	Resto del mundo
1840-1850	6000	13000	7000	—
1850-1860	4000	17000	24000	1000
1860-1870	5000	31000	24000	7000
1870-1880	2000	39000	51000	12000

Esta notable expansión reflejaba el proceso gemelo de industrialización en los países “adelantados” y la apertura económica de las zonas no desarrolladas, que transformó el mundo en aquellas décadas victorianas, convirtiendo a Alemania ⁽¹¹⁾ y a los Estados Unidos en economías industriales superiores pronto comparables a Gran Bretaña, abriendo a la agricultura de exportación zonas como las praderas norteamericanas, las pampas sudamericanas o las estepas de Rusia meridional, rompiendo con flotillas de guerra la resistencia de China y Japón al comercio extranjero y echando los cimientos para las economías de países tropicales y subtropicales basadas en la exportación de minerales y productos agrarios. Las consecuencias de estos cambios no se dejaron sentir en Gran Bretaña hasta después de la crisis de 1870. Hasta entonces sus principales efectos fueron patentemente beneficiosos para el mayor, y en algunas partes del mundo único, exportador de productos industriales y de capital (ver capítulo 7). Pueden advertirse tres consecuencias de este cambio en la orientación de la economía británica.

La primera es la Revolución Industrial en las industrias pesadas, que por primera vez proporcionaron a la economía suministros abundantes de hierro y de acero (que hasta entonces se obtenía con métodos anticuados y en pequeñas cantidades): ⁽¹²⁾

Producción en lingotes de hierro, acero y carbón (en miles de toneladas)

Año	Hierro	Acero	Carbón
1850	2.250	49	49.000
1880	7.750	1.440	147.000

En cuanto al carbón este aumento fue conseguido sustancialmente por métodos familiares, es decir, sin recurrir a mecanismos importantes que ahorraran mano de obra, por lo que la expansión en la producción de carbón supuso un notable incremento del número de mineros. En 1850 había en Gran Bretaña algo más de 200.000, hacia 1880 alrededor de medio millón y hacia 1914 mucho más de 1,1 millones, que trabajaban en unas tres mil minas, o casi tantos como toda la población agrícola y los obreros textiles

(hombres y mujeres). Esto tenía que reflejarse no sólo en el carácter del movimiento obrero británico sino en la política nacional, ya que los mineros, concentrados en aglomeraciones dedicadas a una sola industria, constituían uno de los pocos grupos de obreros manuales -y en el campo casi los únicos- capaces de determinar la suerte de los distritos electorales. El hecho de que el congreso de los sindicatos se adhiriera al eslogan socialista de nacionalización de las industrias en fecha tan temprana como la década de 1890, obedecía fundamentalmente a la presión de los mineros, debida a su vez a su insatisfacción general, totalmente justificada, en especial por la torpe despreocupación en que tenían los propietarios la seguridad y salubridad de los obreros en semejante ocupación, oscura y malsana. (13)

El gran incremento en la producción de hierro se debió también a mejoras no revolucionarias, y principalmente a un notable aumento de la capacidad productiva de los altos hornos que, incidentalmente, tendió a mantener la capacidad de la industria muy por delante de su producción, provocando así una tendencia constante a la baja del precio del hierro, aunque éste sufriera, por otras razones, grandes fluctuaciones de precios: a mediados de los años 80 la producción británica era considerablemente inferior a la mitad de su capacidad potencial. La producción de acero se vio revolucionada por la invención del convertidor Bessemer en 1850, el horno de reverbero en la década de 1860 y el proceso de revestimiento básico a fines de la de 1870. La nueva capacidad de producción masiva de acero reforzó el impulso general dado a las industrias de base por el transporte, ya que tan pronto como estuvo disponible en cantidad, comenzó un proceso a gran escala de sustitución del hierro, menos duradero, de tal modo que ferrocarriles, barcos de vapor, etc., requirieron de hecho un doble consumo de hierro en algo más de una generación. Dado que la productividad *per capita* de estas industrias que nunca requirieron mucho trabajo manual aumentó sensiblemente, sus efectos sobre el empleo no fueron tan grandes. Pero al igual que sucedió con el carbón y con la notable expansión del transporte que llegó con el hierro, el acero y el carbón proporcionaron empleo para los parados y para los obreros de difícil ocupación: trabajadores no cualificados extraídos del excedente de población agrícola (inglesa o irlandesa). Así pues la expansión de estas industrias fue doblemente útil: proporcionó a la mano de obra no cualificada un trabajo mejor pagado y, al drenar el excedente rural, mejoró la condición de los jornaleros del campo restantes, que comenzaron a mejorar notablemente e incluso espectacularmente en la década de 1850. (14)

Sin embargo, el surgimiento de las industrias de base proporcionó un estímulo comparable para el empleo de mano de obra cualificada en la vasta expansión de la ingeniería, la construcción de máquinas, barcos, etc. El número de obreros empleados en esas industrias también se duplicó entre 1851 y 1881, y a diferencia del carbón y del hierro continuaron aumentando desde entonces. En 1914 constituían la mayor categoría de obreros varones, mucho más numerosa que todos los obreros, ya fuesen varones o hembras, empleados en el sector textil. Ellos reforzaron en gran medida una aristocracia laboral que se consideraba a sí misma -cosa cierta- en mejor posición que la mayoría de la clase obrera.

La segunda consecuencia de la nueva etapa fue una mejora notable del empleo en general, y una transferencia a gran escala de mano de obra de los trabajos peor pagados a los mejor remunerados. Esto tiene mucho que ver con la sensación de mejora general en el nivel de vida y la remisión de las tensiones sociales durante los dorados años

medios victorianos, ya que el índice de salarios de muchos obreros no aumentó de modo significativo, en tanto que las condiciones de vivienda y comodidades urbanas seguían siendo sorprendentemente malas.

Una tercera consecuencia fue el notable aumento de la exportación de capital británico. Hacia 1870 se invirtieron en el extranjero unos 700 millones de libras esterlinas, y, de ellos, más de una cuarta parte en la creciente economía industrial de los Estados Unidos, de modo que el sorprendente crecimiento de las propiedades extranjeras británicas pudo haberse conseguido sin mucha más exportación de capital, simplemente mediante la reinversión de intereses y dividendos (si esto sucedió realmente así, ya es otra cuestión). Por supuesto que esta emigración de capital no fue más que una parte del notable flujo de beneficios y ahorros en busca de inversión que, gracias a las transformaciones del mercado de capital en la época del ferrocarril, no se interesaba ya en los anticuados bienes raíces o valores del gobierno, sino en participaciones industriales. A su vez, negociantes y promotores (los contemporáneos probablemente hubieran dicho “negociantes corrompidos y promotores sospechosos”) estaban ahora en condiciones de obtener capital no ya de socios potenciales o de otros inversores informados, sino de una masa de inversores despistados que esperaban obtener beneficios para su capital en cualquier parte de la dorada economía mundial, y lo encontraban por medio de sus agentes habituales y de corredores de bolsa, quienes con frecuencia pagaban a aquéllos para que les canalizaran tales fondos. La nueva legislación que hizo posible las sociedades por acciones de responsabilidad limitada, estimuló nuevas inversiones aventureras, ya que si la compañía en cuestión iba a la quiebra el participante sólo perdía su inversión, no toda su fortuna como venía ocurriendo hasta entonces. (15)

Económicamente, la transformación del mercado de capitales en la nueva era del ferrocarril -las bolsas de Manchester, Liverpool y Glasgow fueron todas producto de la “manía” de los años 40- fue un medio valioso, aunque ciertamente no esencial, de movilizar capital para invertir en grandes empresas más allá de las posibilidades individuales de los socios, o para establecer empresas en lugares remotos del globo. Sin embargo, socialmente reflejaba otro aspecto de la economía de los años medios de la época victoriana: el crecimiento de una clase de *rentiers*, que vivía de los beneficios y ahorros procedentes de las acumulaciones de las dos o tres generaciones anteriores. Hacia 1871 Gran Bretaña contaba con 170.000 personas “de rango y propiedad” sin ocupación visible -casi todas ellas mujeres, o mejor, “damas”; de ellas un número sorprendente no estaban casadas-. (16) Valores y participaciones, incluidas aquellas en firmas familiares constituidas en “sociedades privadas” con este fin, eran un modo conveniente de proveer a las viudas, hijas y otras parientes que no podían -y ya no lo necesitaban- incorporarse a la dirección de la propiedad y la empresa. Las confortables avenidas de Kensington, las villas de los balnearios, las residencias de clase media junto al mar, los alrededores de las montañas suizas y las ciudades toscanas las recibieron con los brazos abiertos. La época del ferrocarril, el hierro y las inversiones extranjeras proporcionó también la base económica para la solterona y el elegante victoriano.

Así pues, Gran Bretaña entró con los ferrocarriles en el período de la plena industrialización. Su economía ya no se sustentaba, en peligroso equilibrio, sobre la estrecha plataforma de dos o tres sectores pioneros -especialmente el textil-, sino que descansaba firmemente en la producción de materias básicas, lo que a su vez facilitó la penetración de la tecnología y organización modernas -o lo que pasaba por ser moderno a mediados del siglo XIX- en una amplia variedad de industrias. Gran Bretaña acertó en

no producir de todo, sino sólo aquello que precisamente eligió producir. Había sobrepasado la crisis original de las primeras fases de la Revolución industrial y aún no había comenzado a sentir la crisis del país industrial pionero que deja de ser el único “taller del mundo”.

Una economía industrial plenamente industrializada requiere continuidad, aunque sólo sea la continuidad en ulterior industrialización. Uno de los reflejos más impresionantes de la nueva situación -en la economía, en la vida social y en la política- fue la disponibilidad de los ingleses para aceptar sus revolucionarias formas de vida como naturales o por lo menos irreversibles, y adaptarse a ellas. Las diversas clases lo hicieron de formas distintas. Veamos brevemente las dos más importantes, los patronos y los obreros.

Establecer una economía industrial no es lo mismo que manejar la existente, y las considerables energías de la “clase media” británica en el medio siglo que va desde Pitt a Peel se dedicaron sobre todo al primero de estos objetivos. Política y socialmente esto significó un notable esfuerzo para dotarse de confianza y orgullo en su tarea histórica -a principios del siglo XIX, por primera y última vez, las señoras de la clase media escribieron obritas pedagógicas sobre economía política para que otras señoras ilustraran a sus hijos, o, mejor, a los pobres- (17) y una larga batalla contra “la aristocracia” para rehacer las instituciones de Gran Bretaña de forma convincente para el capitalismo industrial. Las reformas de la década de 1830 y la implantación de librecambio en 1846 consiguieron, más o menos, estos objetivos, por lo menos en el grado que les era permitido sin correr el riesgo de una movilización quizás incontrolable de las masas trabajadoras (ver capítulos 4 y 12). Hacia los “años dorados”, la clase media había vencido en su lucha, aunque le quedaban algunas batallas por librar contra la retaguardia del viejo régimen. La reina misma era, o parecía serlo, un pilar visible de la respetabilidad de la clase media, y el Partido Conservador, órgano de todos aquellos que no simpatizaban con la Gran Bretaña industrial, fue durante varias décadas una minoría política permanente que carecía de ideología y de programa. El formidable movimiento de los miserables -jacobinos, cartistas, socialistas primitivos- desapareció, dejando exiliados extranjeros como Karl Marx tratando desconsoladamente de sacar partido del radicalismo liberal o del respetable sindicalismo que tomaron la vez.

Pero económicamente el cambio fue espectacular. Los fabricantes capitalistas de la primera fase de la Revolución industrial fueron -o se consideraban- una minoría pionera que trataba de establecer un sistema económico en un marco que no les era favorable: estaban rodeados de una población profundamente escéptica ante sus esfuerzos, empleaban a una clase obrera no habituada a la industrialización y hostil a ella y luchaban -por lo menos al principio- por levantar sus fábricas a partir de un modesto capital inicial, reinvertiendo los beneficios, y a través de la abstinencia, el trabajo duro y la explotación de los pobres. La épica del ascenso de la clase media victoriana, tal como puede leerse en las obras de Samuel Smiles, contempla una era completamente mítica de héroes que se hicieron a sí mismos, rechazados por la masa estúpida que odiaba el progreso pero que volvían más tarde triunfantes con sus chisteras. Es decir, se trataba de una clase compuesta de hombres formados por su pasado, y ello sobre todo porque carecían de formación científica y se jactaban de su empirismo. De aquí que no fueran totalmente conscientes de modo más racional de hacer funcionar sus empresas. Ahora puede parecernos grotesco que los economistas argumentasen entonces, como hizo Nassau Senior contra el *Ten Hours Bill* de 1847, que el beneficio de los patronos se

hacía en la última hora de trabajo, y que por ello una reducción en la jornada sería fatal para ellos, pero la mayoría eran hombres voluntariosos que creían que el único modo de hacer beneficios era pagar los salarios más bajos por la jornada de trabajo más larga.

La clase patronal misma no estaba pues completamente familiarizada con las reglas del juego industrial, o bien no quería atenerse a ellas. Estas reglas querían que las transacciones económicas fueran gobernadas esencialmente por el libre juego de las fuerzas en el mercado -por la persecución incesante y competitiva de las ventajas económicas- que produciría automáticamente los mejores resultados. Pero, aparte de su propia reticencia a competir cuando no les convenía, (18) no creían que estas consideraciones fuesen aplicables a los obreros. Éstos aún se veían atados, en determinados casos, por largos e inflexibles contratos, como los mineros “contratados por años” del nordeste, a quienes se esquilmaaba con frecuencia para obtener beneficios suplementarios con la compulsión no económica del *truck* (pagos en especie, o compras forzosas en los almacenes de la compañía), o con sanciones, aherrojados por una ley de contratación (codificada en 1823) que les hacía reos de cárcel por romper su contrato de trabajo, en tanto que sus patronos eran libres o simplemente se les multaba cuando eran ellos mismos quienes no respetaban el acuerdo. Los incentivos económicos -como el pago por resultados- no eran en absoluto frecuentes, excepto en ciertas industrias y para determinados tipos de trabajo, aunque (como afirmaría Karl Marx de modo convincente) el trabajo “a tanto la pieza” era en aquella época la forma de pago más convincente para el capitalismo. El único incentivo generalmente reconocido era el beneficio; a los que no lo obtenían como empresarios o subcontratistas, no les quedaba otro recurso que el trabajo al ritmo señalado por la máquina, la disciplina, la manipulación de los subcontratistas, o -si eran demasiado hábiles para dejarse manipular- sus propias mañas. Aunque ya entonces se sabía que salarios más altos y menos horas de trabajo podían aumentar la productividad, los patronos continuaron desconfiando, y en vez de ello se aplicaron a comprimir los salarios y alargar las jornadas. La contabilidad racional de costos o la dirección industrial eran raros, y a quienes recomendaban tales procedimientos (como o el científico Charles Babbage, pionero del computador) se les consideraba como excéntricos carentes de sentido práctico. A las sociedades obreras se las creía o bien condenadas al fracaso casi inmediato o se las tenía por vehículos de la catástrofe económica. Aunque dejaron de ser formalmente ilegales en 1824, (19) los patronos hicieron cuanto pudieron para destruirlas allí donde fue posible.

En estas circunstancias no era sorprendente que los obreros rehusaran también aceptar un capitalismo que, como ya hemos visto, al principio estaba lejos de atraerles y en la práctica era realmente poco lo que les ofrecía. En contra de lo que sostenían los apologistas del sistema, teóricamente aún les ofrecía menos *en tanto que seguían siendo obreros*, hecho inevitable para la mayoría de ellos. Hasta la época del ferrocarril, el capitalismo ni siquiera les ofrecía su propia supervivencia. Podía colapsar. Podía ser destruido. Podía ser episódico y no conformar una época. Era demasiado joven para garantizar una duración cabal, ya que, como hemos visto, fuera de unas pocas zonas pioneras, incluso en los textiles el peso principal de la industrialización no se dejó sentir hasta después de las guerras napoleónicas. En la época de la gran huelga general cartista de 1842, todos los adultos de Blackburn, por ejemplo, podían acordarse de los tiempos en que habían hecho aparición en la ciudad la primera hilandería y los primeros telares mecánicos, hacía menos de veinticinco años. Y si los “trabajadores pobres” dudaban en aceptar el sistema como permanente, aún estaban menos dispuestos -a no ser que fueran

obligados, a veces por coerciones extraeconómicas- a adaptarse a él, incluso en sus luchas. Podían tratar de soslayarlo, como hicieron los primeros socialistas con las comunidades libres de producción cooperativa. A corto plazo podían tratar de evitarlo, como hicieron las primeras sociedades obreras enviando a sus miembros parados a otras ciudades, hasta que descubrieron que los “malos tiempos” en la nueva economía eran periódicos y universales. Podían tratar de olvidarse del sistema capitalista, soñando en un retorno a la propiedad campesina: no es casual que el mayor líder de masas de esta época, el tribuno cartista Feargus O’Connor, fuese un irlandés cuyo programa económico para las masas que le seguían era un proyecto de colonización de la tierra.

En algún momento de la década de 1840 todo esto comenzó a cambiar, y a cambiar con rapidez, aunque más por acciones a nivel local, no oficiales, que por cualquier legislación u organización a escala nacional. Los patronos comenzaron a sustituir los métodos “extensivos” de explotación tales como el aumento de la jornada y la reducción de salarios, por los “intensivos”, que significaban todo lo contrario. La *Ten Hours Act* de 1847 hizo el cambio obligatorio en la industria del algodón, pero sin necesidad de presión legislativa vemos cómo se extendió la misma tendencia en el norte industrial. Lo que los continentales habían de llamar la “semana inglesa” comenzó a extenderse en el Lancashire durante los años 40 y en Londres en los 50. El pago por resultados (es decir, por incentivos) se popularizó mucho más, mientras que los contratos tendieron a hacerse más cortos y más flexibles, aunque ninguna de estas dos conquistas puede ser totalmente documentada. La compulsión extraeconómica disminuyó y la disponibilidad para aceptar una supervisión legal de las condiciones de trabajo -como la ejercida por los admirables inspectores de fábricas- se incrementó. No eran éstas victorias del racionalismo ni de la presión política, sino relajadores de tensión. Los industriales británicos se sentían lo bastante ricos y confiaban en poder soportar tales cambios. Se ha señalado que los patronos que en los años 50 y 60 abogaban por salarios relativamente altos y trataban de atraerse a los obreros con reformas, regentaban frecuentemente viejos y florecientes negocios que ya no se veían amenazados por la bancarrota a causa de la fluctuación del comercio. Los patronos “nuevo modelo” -más comunes fuera de Lancashire que en él- eran gentes como los hermanos Bass (cervecerías), lord Elcho (carbón y hierro), Thomas Brassey (contratista de ferrocarriles), Titus Salt, Alfred Illingworth, los hermanos Kell de los alrededores de Bradford, A. J. Mundella y Samuel Morley (géneros de punto). ¿Es casual que la ciudad de Bradford, que contaba con algunos de estos patronos, iniciara la competición de monumentos municipales en el West Riding construyendo un edificio opulento (con un restaurante “para el acomodo de los hombres de negocios”, un consistorio para 3.100 personas, un enorme órgano e iluminación por una línea continua de 1.750 mecheros de gas), con lo que espoleó a su rival Leeds al titánico gasto de 122.000 libras esterlinas en su ayuntamiento? Bradford -al igual que muchas otras ciudades- comenzó a planificar en 1849 su ruptura con la tacañería municipal.

A fines de la década de 1860 estos cambios se hicieron más visibles, porque fueron más formales y oficiales. En 1867 la legislación fabril desbordó por primera vez las industrias textiles, e incluso comenzó a abandonar la ficción de que su único objetivo era proteger a los niños, ya que los adultos eran teóricamente capaces de protegerse a sí mismos. Incluso en los textiles, donde los fabricantes sostenían que las leyes de 1833 y 1847 (la *Ten Hours Act*) constituían injustificables y ruinosas interferencias en la empresa privada, la opinión se reconcilió con ellas. El *Economist* escribió que “nadie tiene *ahora* duda alguna sobre la sabiduría de estas medidas”. (20) El progreso en las

minas era más lento, aunque el contrato “por un año” del nordeste fue abolido en 1872 y se reconoció teóricamente el derecho de los mineros a comprobar la honestidad de su estipendio por resultados mediante un “verificador de peso” elegido por ellos. El injusto código “dueño y sirviente” fue abolido por fin en 1875. A las sociedades obreras se les otorgó lo que suponía su estatuto legal moderno; es decir, a partir de entonces fueron aceptadas como partes permanentes y no nocivas por ellas mismas de la escena industrial. Este cambio fue tanto más sorprendente cuanto que la Real Comisión de 1867 que lo inició, fue resultado de algunos actos de terrorismo, espectaculares y totalmente indefendibles, llevados a cabo por pequeñas guildas artesanales en Sheffield (los *Sheffield Outrages*) que se temía conducirían, como probablemente hubiera sucedido veinte años atrás, a la adopción de fuertes medidas contra las sociedades obreras. De hecho las leyes de 1871 y 1875 daban a estos sindicatos un grado de libertad legal que desde entonces los abogados de mentalidad conservadora han tratado repetidamente de cercenar.

Pero el síntoma más evidente del cambio fue político: la *Reform Act* de 1867 (seguida, como ya hemos visto, por importantes cambios legislativos) aceptó un sistema electoral que dependía de los votos de la clase obrera. No introdujo la democracia parlamentaria, pero significaba que los dirigentes de Gran Bretaña aceptaban su implantación futura, cosa que las reformas subsiguientes (en 1884-1885, 1918 y 1929) obtendrían cada vez con menor alboroto. (21) Veinte años antes se había luchado contra el cartismo porque se creía que la democracia significaba la revolución social. Cincuenta años atrás hubiera sido impensable, excepto para las masas y un puñado de radicales extremistas de clase media. En 1817 George Canning daba gracias a Dios de que “la cámara de los Comunes no estuviera suficientemente identificada con el pueblo como para recoger todas sus nacientes apetencias [...] Ningún principio de nuestra Constitución se lo exige [...] nunca ha pretendido estarlo, ni nunca puede pretenderlo sin traer la ruina y la miseria sobre el reino”. (22) Un tal Cecil, argumentando para la retaguardia en los debates de 1866-1867, que tanto revelan sobre las actitudes de las clases altas británicas, aún advertía a sus oyentes que democracia significaba socialismo. Los dirigentes de Gran Bretaña no recibieron bien a la Reforma. Por el contrario, a no ser por las agitaciones de las masas, nunca hubieran llegado a tanto, aunque su disposición a hacerlo en 1867 contrasta sorprendentemente con la masiva movilización de fuerzas que realizó contra el cartismo en 1839, 1842 y 1848. Sin embargo, estos dirigentes estaban dispuestos a aceptarla, porque ya no consideraban a la clase obrera británica como revolucionaria. La veían escindida en una aristocracia laboral políticamente moderada, dispuesta a aceptar el capitalismo, y en una plebe proletaria políticamente ineficaz a causa de su falta de organización y de liderazgo, que no ofrecía peligros de cuidado. Los grandes movimientos de masas que movilizaban a todos los trabajadores pobres contra la clase empresarial, como el cartismo, estaban muertos. El socialismo había desaparecido de su país de origen.

Mis tristes impresiones [escribió un viejo cartista en 1870] se confirmaron. En nuestra vieja época cartista, es verdad, los obreros del Lancashire iban vestidos con harapos a miles; muchos de ellos carecían con frecuencia de alimentos. Pero su inteligencia brillaba en todas partes. Se les podía ver discutiendo en grupos la gran doctrina de la justicia política [...] *Ahora* ya no se ven esos grupos, pero puede oírse hablar a obreros bien vestidos, que pasean con las manos en los bolsillos, de las cooperativas y de sus participaciones en ellas, o en sociedades de construcción. Y también puede verse a otros, paseando como idiotas a sus pequeños galgos. (23)

La riqueza -o lo que la gente habituada a pasar hambre consideraba como comodidades- había extinguido el fuego de los estómagos hambrientos. Además, el descubrimiento de que el capitalismo no era una catástrofe temporal sino un sistema permanente que permitía determinadas mejoras, había alterado el objetivo de sus luchas. Ya no había socialistas que soñaban en una nueva sociedad. Ahora había sindicatos que trataban de explotar las leyes de la economía política para crear una escasez de su tipo de trabajo e incrementar así los salarios de sus miembros.

El ciudadano británico de clase media que contemplara la escena a principios de la década de 1870 podía muy bien pensar que todo se hacía con la mejor voluntad en el mejor de los mundos posibles. No parecía que hubiera nada seriamente equivocado en la economía británica. Pero lo había. Así como la primera fase de la industrialización se encalló en la depresión y en la crisis, del mismo modo la segunda fase engendró sus propias dificultades. Los años que va de 1873 a 1896 son conocidos por los historiadores de la economía -que los han estudiado con mucha mayor atención que cualquier otra fase de la coyuntura comercial del siglo XIX- con la “gran depresión”. La etiqueta resulta engañosa. En lo que concierne a la clase trabajadora, no puede compararse con el cataclismo de los años 30 y 40 del siglo XIX o de los 20 y 30 del actual (ver *infra*, pp. 199-202). Pero si “depresión” significa un penetrante acúmulo de dificultades (nuevo, además, para las generaciones posteriores a 1850) y sombrías perspectivas en el futuro de la economía británica, la palabra es adecuada. Tras su esplendoroso avance la economía se estancó. Aunque el “boom” británico de 1870 no estalló en pedazos de modo tan dramático como en los Estados Unidos y la Europa central, entre los restos de financieros en quiebra y altos hornos enfriándose, colapsó inexorablemente. A diferencia de otras potencias industriales, esta gran prosperidad británica no se reproduciría. Precios, beneficios y porcentajes de interés cayeron o se mantuvieron desoladoramente bajos. Unos pocos “booms” febriles de escasa entidad no pudieron detener este largo descenso que no pudo remontarse hasta mediados de la década de 1890. Y cuando de nuevo el sol económico de la inflación se abrió paso a través de la niebla, alumbró un mundo muy distinto. Entre 1890 y 1895 tanto los Estados Unidos como Alemania sobrepasaron a Gran Bretaña en la producción de acero. Durante la “gran depresión” Gran Bretaña dejó de ser el “taller del mundo” y pasó a ser tan sólo una de sus tres mayores potencias industriales; en algunos aspectos clave, la más débil de todas ellas.

La “gran depresión” no puede explicarse en términos puramente británicos, ya que fue un fenómeno a escala mundial, aunque sus efectos variaran de un país a otros y en algunos -especialmente en Estados Unidos, Alemania y el algunos recién llegados al escenario industrial, como, por ejemplo, los países escandinavos -fue un período de extraordinario adelanto en vez de estancamiento. Sin embargo, señala globalmente el fin de una fase de desarrollo económico -la primera o, si se prefiere, la fase “británica” de industrialización- y el inicio de otra. En términos generales, la gran prosperidad de mediados de siglo se debió a la industrialización inicial -o virtualmente inicial- de las principales economías “adelantadas” fuera de Gran Bretaña y a la apertura de las zonas de producción de materias primas y productos agrícolas hasta entonces inexploradas, por inaccesibles o no desarrolladas. (24) Por lo que se refiere a los países industriales aquel “boom” fue algo así como una difusión de la Revolución industrial británica y de la tecnología sobre la que ésta se basaba. Por lo que respecta a los productores de materias primas, significó la construcción de un sistema de transportes global basado en

el ferrocarril y en la mejora de la navegación -cada vez más a base del vapor-, capaz de unir regiones de explotación económica relativamente fácil y diversas zonas mineras con sus mercados en el sector del mundo urbanizado e industrializado. Ambos procesos estimularon inmensamente la economía británica sin hacerle ningún daño perceptible (ver *supra*, p. 110). No obstante, ninguno de los dos podía continuar indefinidamente.

Por una parte, la gran reducción de los costos tanto en la industria como (gracias a la revolución de los transportes) de las materias primas, habría de reflejarse más pronto o más tarde -cuando produjeran las nuevas plantas, funcionaran los nuevos tendidos férreos, y las nuevas regiones agrícolas se pusieran en explotación- en una caída de los precios. De hecho apareció como una espectacular deflación que en veinte años redujo el nivel general de precios casi en un tercio, y que era a lo que se referían la mayor parte de los hombres de negocios cuando hablaban de la persistente depresión. Sus efectos fueron muy espectaculares, realmente catastróficos, en determinados sectores de la agricultura, por fortuna componente relativamente menor de la economía británica, aunque eso no fuera así en otras partes. Tan pronto como los flujos masivos de productos alimenticios baratos convergieron en las zonas urbanas de Europa -en la década de 1870- cayó la base del mercado agrícola no sólo en las zonas receptoras, sino en las regiones competitivas de productores de ultramar. El descontento vocinglero de los granjeros populistas del continente norteamericano, el retumbar más peligros del revolucionarismo agrario en Rusia de los años 1880 y 1890, por no hablar de la chispa de inquietud agraria y nacionalista que sacudió Irlanda en la época del parnellismo y de la *Land League* de Michael Davitt, (25) atestiguan de sus efectos en zonas de agricultura campesina o de granjas familiares, que estaban a la merced directa o indirecta de los precios mundiales. Los países importadores, dispuestos a proteger a sus agricultores con aranceles, como hicieron algunos después de 1879, pensaban que tenían alguna defensa. La agricultura británica quedó, como veremos, devastada por haberse especializado en cereales que resultaron totalmente incompetitivos, pero no era lo suficientemente importante como para conseguir proteccionismo y con el tiempo cambió a productos sin competencia, o sin posibilidad de competencia, por parte de los productores extranjeros (ver *infra*, p. 192).

De nuevo desaparecieron los beneficios inmediatos de la primera fase de la industrialización. Las posibilidades de las innovaciones técnicas de la época industrial original (británica) tendieron a agotarse, y ello de forma muy notable en los países que durante esta fase se habían transformado más completamente. Una nueva fase de tecnología abrió nuevas posibilidades en la década de 1890, pero mientras tanto es comprensible que se produjeran ciertos titubeos. Esta situación resultaba más preocupante porque tanto la nueva como la vieja economía industrial se enfrentaban con problemas de mercados y márgenes de beneficio análogos a los que habían sacudido la industria británica cuarenta años atrás. A medida que se llenaba el vacío de la demanda, los mercados tendían a saturarse, pues aunque era evidente que se habían incrementado no lo habían hecho con suficiente rapidez -por lo menos en el interior- para mantenerse a la par de la múltiple expansión de producción y capacidad en productos manufacturados. A medida que declinaban los beneficios de los pioneros industriales, estrujados por arriba por la muela de la competencia en la reducción de precios y por abajo por las plantas mecanizadas cada vez más caras, con gastos generales inelásticos y cada vez mayores, los hombres de negocios buscaban ansiosamente una salida. Y mientras la buscaban, las masas de las clases trabajadoras cada vez más nutridas en las economías industriales se unían a la población agraria en algaradas por la mejora y el

cambio, tal como habían hecho en la época correspondiente de la industrialización británica. La era de la “gran depresión” fue también la emergencia de los partidos socialistas obreros (principalmente marxistas) por toda Europa, organizados en una internacional marxista.

En Gran Bretaña el efecto de estos cambios globales fue en unos aspectos mayor y en otros menor que en otras partes. La crisis agraria afectó a este país (pero no a Irlanda) sólo marginalmente, y desde luego el flujo de las crecientes importaciones de alimentos y materias primas tenía sus ventajas. Por otra parte, lo que en otros lugares no fue más que un simple traspies y cambio de ritmo en el progreso de la industrialización afectó más gravemente a Gran Bretaña. En primer lugar, porque la economía británica había sido llevada a una expansión ininterrumpida en el extranjero, especialmente en los Estados Unidos. La construcción de la red mundial de ferrocarriles distaba mucho de haberse completado en la década de 1870; no obstante, la ruptura en el desafortunado “boom” de la construcción de principios de la década de 1870⁽²⁶⁾ tuvo el efecto suficiente en las exportaciones británicas de capital en dinero y productos para hacer por lo menos que un historiador sintetizara la “gran depresión” en la frase: “lo que sucedió cuando se construyeron los ferrocarriles”.⁽²⁷⁾ Los rentistas británicos se habían habituado tanto al flujo de rentas procedentes de Norteamérica y de las zonas no desarrolladas del mundo, que la falta de pago de sus deudores extranjeros en los años de 1870 -por ejemplo el colapso de las finanzas turcas en 1876- trajo consigo el arrinconamiento de los carruajes y el hundimiento de la construcción de edificios en lugares como Bournemouth y Folkestone. (Aún más: movilizó aquellos consorcios agresivos de obligacionistas extranjeros o a gobiernos nominalmente independientes en protectorados y colonias virtuales o de hecho de las potencias europeas, como sucedió con Egipto y Turquía después de 1876.)

Pero la ruptura no fue sólo temporal. Reveló que ahora existían otros países capaces de producir para ellos mismos, incluso quizá para la exportación, cosa que hasta entonces sólo había sido factible para Gran Bretaña. Pero también reveló que Gran Bretaña tan sólo estaba preparada para uno de los varios métodos posibles de hacer frente a la situación. A diferencia de otros países, que volvieron a los aranceles proteccionistas tanto para su mercado interior agrícola como para el industrial (por ejemplo, Francia, Alemania y los Estados Unidos), Gran Bretaña se asió firmemente al libre comercio (ver capítulo 12). Del mismo modo, rehusó emprender una concentración económica sistemática -formación de trusts, cárteles, sindicatos, etc.- tan característica de Alemania y de los Estados Unidos en los años 1880 (ver capítulo 9). Gran Bretaña estaba demasiado comprometida con la tecnología y organización comercial de la primera fase de la industrialización, que tan útil le había sido, como para adentrarse estusiastamente en la senda de la nueva tecnología revolucionaria y la dirección industrial que surgieron hacia 1890. Por ello sólo pudo tomar un camino, el tradicional, aunque también ahora adoptado por las potencias competidoras: la conquista económica (y, cada vez más, política) de las zonas del mundo hasta entonces inexploradas. En otras palabras: el imperialismo.

La época de la “gran depresión” inició así la era del imperialismo, ya fuese el imperialismo formal del “reparto de África” en la década de 1880, el imperialismo semiformal de consorcios nacionales o internacionales que se encargaron de la dirección financiera de países débiles, o el imperialismo informal de la inversión en el extranjero. Los historiadores de la política dicen que no han encontrado razones económicas para

este reparto virtual del mundo entre un puñado de poderes europeos occidentales (además de los Estados Unidos) en las últimas décadas del siglo XIX. En cambio, los historiadores de la economía no han tropezado con esta dificultad. El imperialismo no era algo nuevo para Gran Bretaña. Lo nuevo era el fin del monopolio británico virtual en el mundo no desarrollado, y la consiguiente necesidad de deslindar formalmente las zonas de influencia imperial frente a competidores potenciales; con frecuencia anticipándose a cualquier perspectiva de beneficios económicos; con frecuencia, hay que admitirlo, con desalentadores resultados económicos. (28)

Es forzoso hacer hincapié en una consecuencia más de la época de la “gran depresión”, es decir en la emergencia de *un grupo competidor* de poderes industrial y económicamente adelantados: la fusión de la rivalidad política y económica, la fusión de la empresa privada y el apoyo gubernamental, que ya es visible en el crecimiento del proteccionismo y de la fricción imperialista. En una forma u otra los negocios requerían cada vez más del estado no sólo que les echara una mano, sino que los salvara. La política internacional entró en una nueva dimensión. Y, de modo significativo, después de un largo período de paz general, las grandes potencias se lanzaron una vez más hacia una época de guerras mundiales.

A todo esto, el fin de la época de expansión indiscutible, la duda ante las perspectivas futuras de la economía británica, trajeron un cambio fundamental para la política británica. En 1870 Gran Bretaña había sido liberal. El grueso de la burguesía británica, el grueso de la clase obrera políticamente consciente e incluso la vieja ala *whig* de la aristocracia terrateniente, encontraron su expresión ideológica y política en el partido de William Ewart Gladstone, quien ansiaba la paz, la reducción de gastos, la reforma y la total abolición del impuesto sobre la renta y la deuda nacional. Las excepciones carecieron de programa u otra perspectiva real. Hacia mediados de los 1890 el gran Partido Liberal se escindió; virtualmente todos sus aristócratas y una amplia sección de sus capitalistas devinieron conservadores o “unionistas liberales” que habían de fusionarse con los conservadores. La *City* londinense, bastión liberal hasta 1874, adquirió su tinte conservador. Asomaba ya un Partido Laborista independiente, respaldado por los sindicatos e inspirado por los socialistas. En la Cámara de los Comunes se sentaba por primera vez un proletario socialista tocado con gorra de paño. Pocos años antes -aunque toda una etapa histórica en realidad- un sagaz observador aún (1885) había escrito sobre los obreros británicos:

Aquí hay menos tendencia al socialismo que en otras naciones del Viejo o del Nuevo mundo. El obrero inglés [...] no hace ninguna de esas extravagantes demandas sobre la protección del estado en la regulación de su trabajo diario y en el índice de sus salarios, que son corrientes entre las clases obreras de América y de Alemania, y que hacen que cierta forma de socialismo sea igual que la peste en ambos países. (29)

Hacia el final de la “gran depresión” las cosas habían cambiado.

NOTAS

1. Checkland, Chambers, Clapham, Landes (ver “lecturas complementarias, 3). Desgraciadamente no poseemos historias modernas de cualquiera de las industrias de base. La obra de M. R. Robbins, *The Railway Age* (1962), es una útil introducción al tema. La de L. H. Jenks, *The Migration of British Capital to 1875* (1927) es más amplia de lo que sugiere su título. El libro de C. Erickson, *British Industrialists: Steel and*

Hosiery (1959) es virtualmente único como estudio regional del trabajo. El de Roydon Harrison, *Before the Socialists* (1965) esclarece la política social del período. Sobre las migraciones, ver Brinley Thomas, *Migration and Economic Growth* (1954) y J. Saville, *Rural Depopulation in England and Wales* (1957). La bibliografía sobre la “gran depresión” es amplia. Ashworth (“lecturas complementarias”, 3) puede presentar los hechos; C. Wilson, “Economy and Society in late Victorian Britain”, en *Economic History Review*, XVIII (1965) y A. E. Musson en *Journal of Economic History* (1959) son útiles para los argumentos. Ver también las figuras 1, 3, 5, 7, 13-17, 21-22, 24, 26-28, 31-32, 37, 50-51.

2. Es decir, su crecimiento en relación al tamaño de la población británica. Cf. W. Schlote, *British Overseas Trade* (1952), pp. 41-42.

3. Principales exportaciones como porcentaje de la exportación nacional total (1830-1870):

	1830	1850	1870	
Hilazas y géneros de algodón		50,8	39,6	35,8
Otros productos textiles	19,5	22,4	18,9	
Hierro, acero, maquinaria, vehículos	10,7	13,1	16,8	
Carbón, carbón de coque	0,5	1,8	2,8	

4. Ningún punto del país dista de 115 km del mar y todas las zonas industriales, excepto algunas de las Midlands, están considerablemente más cerca.

5. La línea Stockton-Darlington aún funcionaba inicialmente como portazgo, es decir, ofrecía unos carriles sobre los cuales cualquiera podía hacer correr un tren contra un peaje determinado.

6. De hecho las rentas de ferrocarriles se asentaron con el tiempo -el hecho puede que no sea insignificante- a un poco más que los valores públicos, es decir, un porcentaje de alrededor del cuatro por ciento.

7. John Francis, *A History of the English Railway* (1851), II, p. 146.

8. Los gastos preliminares y las costas legales se estimaron en 4.000 libras esterlinas por milla de línea mientras que el coste de la tierra en la década de 1840 podía alcanzar 8.000 libras por milla. La tierra para el ferrocarril de Londres y Birmingham costó 750.000 libras.

9. Hasta 1835 aproximadamente la construcción anual de barcos de vapor rara vez excedió de las 3.000 toneladas; en 1835-1845 se elevó a un nivel anual de 10.000 toneladas; en 1855 a 81.000 (frente a diez veces esta cifra en tonelaje de vela). Hasta 1880 no se construyeron en Gran Bretaña más barcos de vapor que de vela. Pero aunque una tonelada de vapor costaba más que una tonelada de vela, también obtenía mayores prestaciones.

10. El número de hombres ocupados en la minería, metalurgia, construcción de máquinas y vehículos, etc., que se vieron afectados por la revolución del ferrocarril, se incrementó en casi un cuarenta por ciento entre 1841 y 1851.

11. O mejor dicho, a la zona que en 1871 se convirtió en Alemania.

12. En 1850 la producción total del acero del mundo occidental puede no haber superado las 70.000 toneladas, de las que Gran Bretaña aportó cinco séptimas partes.

13. Entre 1856 y 1886 morían en accidentes alrededor de 1.000 mineros cada año, con ocasionales desastres gigantes, como los de High Blantyre (200 muertos en 1877),

Haydock (189 muertos en 1878), Ebbw Vale (268 muertos en 1878), Risca (120 muertos en 1880), Seaham (164 muertos en 1880), Pen-y-Craig (101 muertos en 1880).

14. El número de trabajadores del transporte se duplicó con creces en los años de 1840 y se duplicó de nuevo entre 1851 y 1881, llegando a casi 900.000 empleados.

15. Por supuesto que antes de la creación de la responsabilidad general limitada se habían tomado provisiones especiales para determinados tipos de inversión en acciones.

16. De los accionistas del Bank of Scotland y del Commercial Bank of Scotland en la década de 1870, alrededor de dos quintas partes eran mujeres, y de éstas a su vez casi dos tercios estaban solteras.

17. Tales como la señora Marcet, Harriet Martineau y la novelista María Edgeworth, muy admirada por Ricardo y leída por la joven princesa Victoria. Un autor reciente observa con agudeza que el aparente olvido de la Revolución francesa y de las guerras napoleónicas en las novelas de Jane Austern y Maria Edgeworth puede deberse a una exclusión deliberada de un tema que tal vez no interesaba a la respetada clase media.

18. Aunque carteles, acuerdos de precios fijos, etc., eran en esta época efímeros o escasamente efectivos, excepto en los contratos del gobierno, por ejemplo.

19. Gracias a los esfuerzos de los radicales filosóficos, quienes argüían que, si eran legales, su total ineficacia se pondría en seguida de relieve, y por lo tanto dejarían de tentar a los obreros.

20. Citado en J. H. Clapham, *An Economic History of Modern Britain*, II, p. 41.

21. Pero *The Times* no consideró la democracia como aceptable hasta 1914.

22. Citado en W. Smart, *Economic Annals of the 19th Century* (1910), I, p. 54.

23. *The Life of Thomas Cooper, Written by Himiself* (1872), p. 393.

24. No se quiere negar el desarrollo industrial fuera de Gran Bretaña antes de los años 1840, sino su comparabilidad con la industrialización británica. Así en 1840 el valor de todos los productos metálicos de los Estados Unidos y Alemania era, en cada país, alrededor de un sexto de los británicos; el valor de todos los productos textiles algo así como un sexto y un

Se agradece la donación de la presente obra a la Cátedra de Informática y Relaciones Sociales de la Facultad de Ciencias Sociales, de la Universidad de Buenos Aires, Argentina.

2006 - Reservados todos los derechos

Permitido el uso sin fines comerciales

Súmesese como [voluntario](#) o [donante](#) , para promover el crecimiento y la difusión de la [Biblioteca Virtual Universal](#) www.biblioteca.org.ar

Si se advierte algún tipo de error, o desea realizar alguna sugerencia le solicitamos visite el siguiente [enlace. www.biblioteca.org.ar/comentario](http://www.biblioteca.org.ar/comentario)

