

Larry Neal  
*University of Illinois en Urbana-Champaign*

•

Rondo Cameron  
*Emory University*

# HISTORIA ECONÓMICA MUNDIAL

*Desde el Paleolítico hasta el presente*

5.<sup>a</sup> EDICIÓN

Traducción de Miguel Ángel Coll

Alianza Editorial

Título original: *A Concise Economic History of the World. From Paleolithic Times to the Present. Fifth Edition*

*A Concise Economic History of the World, Fifth Edition*, ha sido publicada originalmente en inglés en 2015. Esta traducción se publica por acuerdo con Oxford University Press. Alianza Editorial es la única responsable de la traducción de la obra original y Oxford University Press no será responsable de ningún error, omisión, imprecisión o ambigüedad en dicha traducción ni de cualquier problema derivado de la confianza depositada en la editorial.

Primera edición: 1990

Quinta edición: 2016

Segunda reimpresión: 2020

Reservados todos los derechos. El contenido de esta obra está protegida por la Ley, que establece penas de prisión y/o multas, además de las correspondientes indemnizaciones por daños y perjuicios, para quienes reprodujeren, plagiaren, distribuyeren o comunicaren públicamente, en todo o en parte, una obra literaria, artística o científica, o su transformación, interpretación o ejecución artística fijada en cualquier tipo de soporte o comunicada a través de cualquier medio, sin la preceptiva autorización.

Copyright © 2016 by Oxford University Press

© de la traducción: Miguel Ángel Coll Rodríguez, 2016

© de esta edición: Alianza Editorial, S. A., Madrid, 1990, 2016, 2018, 2020

Calle Juan Ignacio Luca de Tena, 15



ISBN: 978-84-9104-458-1

Depósito legal: M. 21.665-2016

Printed in Spain

---

SI QUIERE RECIBIR INFORMACIÓN PERIÓDICA SOBRE LAS NOVEDADES DE ALIANZA EDITORIAL, ENVÍE UN CORREO ELECTRÓNICO A LA DIRECCIÓN:

[alianzaeditorial@anaya.es](mailto:alianzaeditorial@anaya.es)

---

*A mis nietos,  
Laura, Kate, Ava, Maggie y Kai*



# Índice

Prólogo .....	13
1. Introducción: historia económica y economía global .....	15
1. Desarrollo y subdesarrollo .....	18
2. Crecimiento, desarrollo y progreso .....	23
3. Factores determinantes del desarrollo económico .....	25
4. Producción y productividad .....	27
5. Estructura económica y cambio estructural .....	28
6. La logística del crecimiento económico .....	29
2. El desarrollo económico en la Antigüedad .....	33
1. De qué modo podría haber evolucionado la conducta cooperativa .....	38
2. La aparición de la agricultura .....	39
2.1 La revolución neolítica y la aparición de la agricultura .....	39
3. El auge de los imperios antiguos (de 5.500 a 3.000 AP) .....	41
3.1 Mesopotamia .....	41
3.2 Valle del Indo .....	43
3.3 Egipto .....	44
4. El nacimiento de las ciudades-estado griegas .....	47
5. Imperios de Eurasia, de 100 a.C. a 1000 d.C. .....	51
5.1 Roma .....	52
5.2 China .....	55
6. Razones económicas de la revolución neolítica .....	58
7. La teoría de juegos aplicada a la evolución de la cooperación .....	59
8. Cómo medir los niveles de vida según las medidas de altura .....	60

3.	El desarrollo económico en la Eurasia medieval .....	63
1.	La Anomalía (u Óptimo) Climática Medieval .....	64
2.	Variedades de agricultura europea .....	68
3.	La expansión de Europa .....	72
4.	El renacer de la vida urbana .....	76
5.	Vías y técnicas del comercio .....	78
6.	Una revolución comercial .....	82
7.	La tecnología industrial y los orígenes de la energía mecánica .....	84
4.	La respuesta económica a la crisis medieval .....	89
1.	Las respuestas de Europa .....	89
2.	El auge del islam .....	92
3.	El Imperio otomano .....	95
4.	Asia oriental .....	97
5.	El subcontinente indio .....	101
6.	El sudeste asiático .....	104
7.	África .....	105
8.	Las Américas .....	106
9.	Paralelismos mundiales .....	109
5.	La recuperación de Europa y el descubrimiento del resto del mundo .....	111
1.	Población y niveles de vida .....	113
2.	Exploración y descubrimiento .....	115
3.	La expansión en ultramar y sus consecuencias en Europa .....	120
4.	La revolución de los precios .....	122
5.	Tecnología agrícola y productividad .....	123
6.	Tecnología industrial y productividad .....	130
7.	Comercio y rutas comerciales .....	136
8.	La organización comercial .....	139
6.	Nacionalismo económico e imperialismo .....	145
1.	Mercantilismo: un término incorrecto .....	146
2.	Los elementos comunes .....	147
3.	España y la América española .....	150
4.	Portugal .....	156
5.	Europa central, oriental y septentrional .....	158
6.	El colbertismo en Francia .....	163
7.	El prodigioso crecimiento de los Países Bajos .....	166
8.	La monarquía constitucional en Gran Bretaña .....	169
7.	El nacimiento de la industria moderna .....	175
1.	Características de la industria moderna .....	176
2.	La «revolución industrial»: un término incorrecto .....	178
3.	Requisitos y concomitantes de la industrialización .....	179
4.	Tecnología industrial e innovación .....	185
5.	Diversidades regionales .....	195
6.	Aspectos sociales de los inicios de la industrialización .....	198

8.	La economía global se enfrenta al capitalismo británico .....	201
1.	Divergencia inicial global y posterior convergencia .....	202
2.	Población .....	204
3.	Agricultura .....	207
4.	Recursos naturales .....	213
4.1	Desarrollo y difusión de la tecnología .....	214
4.2	Fuerza motriz y producción de energía .....	216
5.	Desarrollo e implantación de la electricidad .....	217
5.1	Surgimiento y difusión del petróleo .....	218
5.2	Acero barato .....	218
6.	El transporte y las comunicaciones .....	220
6.1	Aplicaciones de la ciencia .....	226
9.	Las instituciones se ajustan (o no) al crecimiento económico moderno ...	229
1.	El marco institucional .....	229
1.1	Bases jurídicas .....	229
1.2	Pensamiento económico y política .....	232
1.3	Estructura de clases y lucha de clases .....	234
1.4	Educación y alfabetización .....	237
2.	La banca y las finanzas .....	239
3.	El papel del Estado .....	249
4.	Las relaciones internacionales .....	252
10.	Las economías europeas se ajustan (o no) al crecimiento económico moderno .....	255
1.	Gran Bretaña .....	256
2.	Estados Unidos .....	260
3.	Francia .....	264
4.	Alemania .....	268
5.	Bélgica .....	273
11.	El crecimiento de la economía mundial, 1848-1914 .....	277
1.	Gran Bretaña opta por el libre comercio .....	279
2.	La era del libre comercio .....	281
3.	La «Gran Deflación» y la vuelta al proteccionismo .....	283
4.	El patrón oro internacional .....	287
5.	Migración e inversión internacionales .....	289
12.	La expansión del desarrollo en Europa, 1848-1914 .....	297
1.	Vecinos europeos pequeños .....	298
1.1	Suiza .....	298
1.2	Países Bajos y Escandinavia .....	301
1.3	El Imperio austro-húngaro .....	305
2.	Europa oriental y mediterránea .....	308
2.1	La península Ibérica .....	309
2.2	Italia .....	311
2.3	El sudeste de Europa .....	312
3.	La Rusia imperial .....	314

13.	La expansión del desarrollo más allá de Europa, 1848-1914 .....	317
1.	Japón .....	317
2.	China .....	321
3.	India .....	323
4.	África .....	324
5.	Causas del imperialismo .....	328
6.	Reacción a la globalización, 1890-1914 .....	331
14.	La desintegración económica internacional, 1914-1945 .....	337
1.	Consecuencias económicas de la Primera y Segunda Guerras Mundiales .....	337
2.	Consecuencias económicas de la paz .....	341
3.	La Gran Recesión, 1929-1933 .....	347
4.	Intentos antagónicos de reconstrucción .....	351
5.	Las revoluciones rusas y la Unión Soviética .....	355
6.	Las respuestas institucionales a la desintegración de la economía mundial .....	359
6.1	Relaciones internacionales .....	359
6.2	El papel del Estado .....	359
6.3	Las distintas formas de empresa .....	361
6.4	Sindicatos obreros .....	362
7.	Aspectos económicos de la Segunda Guerra Mundial .....	363
15.	La reconstrucción de la economía mundial, 1945-1989 .....	365
1.	La reconstrucción de Europa occidental .....	366
2.	Planificación de la economía de posguerra .....	367
3.	El Plan Marshall y los «milagros» económicos .....	369
4.	La era del gran crecimiento .....	373
5.	El surgimiento del bloque soviético .....	375
6.	La economía de la descolonización .....	381
7.	Las tribulaciones del tercer mundo .....	385
8.	Orígenes de la Unión Europea .....	386
9.	El surgimiento de la segunda economía global .....	390
16.	Panorama de la economía mundial, 1914-2014 .....	395
1.	El derrumbe del bloque soviético .....	396
2.	La evolución de la Unión Europea .....	403
3.	El largo siglo xx en perspectiva .....	405
4.	Población .....	407
4.1	Transiciones demográficas .....	407
4.2	Dividendo demográfico .....	408
4.3	Desplazamiento demográfico .....	410
5.	Recursos .....	414
6.	Tecnología .....	418
7.	Instituciones .....	422
7.1	Instituciones informales .....	423
8.	¿Límites al crecimiento? .....	423
	Bibliografía comentada .....	427
	Índice analítico y onomástico .....	457

# Prólogo

Cuando la cuarta edición de *Una historia económica mundial: desde el Paleolítico hasta el presente*, de Rondo Cameron y Larry Neal, apareció en 2003, habían transcurrido catorce años desde que la primera edición de Rondo en solitario viera la luz en 1989. Los años intermedios habían presenciado el resurgimiento de la globalización de la economía mundial. Las ediciones segunda y tercera aparecieron en 1993 y 1997. Cada una de ellas prestaba una mayor atención a las economías no europeas, tratando de ir en consonancia con la globalización en curso. En los momentos en que se publicaron las cuatro ediciones, el futuro de la economía mundial siempre se hallaba en peligro. Sin embargo, doce años después de la cuarta edición la economía mundial está más plenamente integrada que nunca antes en la historia humana, pese a los reiterados ataques terroristas sobre los supuestos símbolos de la globalización y al casi colapso de las finanzas mundiales en 2008.

El enfoque de Rondo Cameron de contar la historia de cómo el crecimiento económi-

co a lo largo del globo se fue produciendo a trompicones durante los pasados siglos también se ha conservado en las ediciones sucesivas. Empleando una prosa accesible en vez de abstrusos modelos de la economía para dar ejemplos comparativos del desarrollo económico, producido o no, en diversas regiones del mundo en los últimos milenios, Rondo proporcionaba un análisis histórico comparativo del modo en que dicho desarrollo económico fue gradualmente en ascenso en Europa occidental; contrastaba los progresos europeos con el resto del mundo antes de la industrialización; y luego presentaba una serie de estudios de casos nacionales. Estos pretendían mostrar cómo la industrialización, una vez iniciada, se extendió de forma gradual al resto del mundo, y podría continuar extendiéndose si las complejidades del proceso de crecimiento económico se comprendieran mejor. Este enfoque le permitió a Rondo mantener un «arco narrativo», que continuó siendo la base de cada edición subsiguiente. La accesibilidad de su discurso y la amplitud de su

perspectiva hicieron del libro una introducción cada vez más popular a las cuestiones que obsesionan a economistas e historiadores: ¿qué explica el éxito de unas economías comparadas con otras, una vez establecido el baremo para medir dicho éxito? Esta edición trata de mantener la accesibilidad del libro para los estudiantes universitarios y los lectores en general, a la vez que amplía la perspectiva global. Ahora el arco narrativo trata de manera más explícita los actuales impactos de la globalización y los cambios climáticos desde el Paleolítico hasta el presente y las consecuencias de las diversas respuestas a esos impactos por parte de diferentes culturas del mundo en el pasado.

Me han sido útiles en el desarrollo de la nueva narrativa los comentarios de colaborado-

res anónimos y de algunos profesores que utilizan el libro: Molly Cooper, Ethan Doetsch, Garrett Senney y Richard Steckel, de la Ohio State University; Bradley Lepper, arqueólogo de la Ohio History Connection; y en particular David Wishart, de la Wittenberg University, que trabajó a lo largo de todo el manuscrito. Aunque ha pasado mucho más tiempo entre esta edición y el que hubo entre las ediciones anteriores, su aparición ahora se debe a los esfuerzos de las editoras de Oxford University Press, Valerie Ashton y Ann West y, especialmente, al deseo de Claydean Cameron, la amable viuda de Rondo, de ver su obra continuada.

Larry Neal  
Enero de 2015

# 1. Introducción: historia económica y economía global

¿Por qué no está igual de desarrollado el mundo entero? Esa cuestión ha atormentado al género humano durante miles de años, pero especialmente en los últimos tres siglos en los que se inició una gran divergencia en la actuación económica entre Europa y el resto del mundo. Resolver la Gran Divergencia, como se la ha dado en llamar, consumió los esfuerzos de los gobernantes en todas partes tras las devastaciones causadas por la Segunda Guerra Mundial a mediados del siglo xx. La cuestión adquirió un carácter cada vez más urgente con la extensión del capitalismo a nivel global desde la caída del muro de Berlín en noviembre de 1989. En tanto los países de Europa oriental emergían de medio siglo de planificación central bajo el control soviético, albergaban la esperanza de alcanzar la prosperidad de la que disfrutaban los países capitalistas de la Europa occidental. Desde entonces, de hecho, se ha realizado un enorme progreso para acortar la brecha entre las naciones ricas y pobres, progreso trazado anualmente por los organismos internacionales dedicados a mejorar la condición mate-

rial de la gente en todo el mundo mientras se mitigan los conflictos. Ese progreso se vio detenido, esperemos que solo de forma temporal, por la crisis del capitalismo financiero en 2007-2008 y la Gran Recesión posterior. Aunque el crecimiento desde entonces ha sido fallido en el caso de los países más desarrollados del mundo, los principales países en desarrollo han seguido creciendo económicamente al tiempo que hacían frente a la degradación medioambiental, la perturbación de las culturas tradicionales y las tensiones sociales derivadas de la creciente desigualdad; problemas nuevos para ellos pero familiares para las economías más desarrolladas. Otros países, principalmente del África subsahariana, aún no han empezado a beneficiarse de las posibilidades para la prosperidad económica.

¿Por qué no? Después de todo, si unas naciones son ricas y otras pobres, ¿por qué las pobres no adoptan los métodos y las políticas que han hecho ricas a las otras? En realidad, dichos intentos han tenido lugar a lo largo de la historia, pero a menudo fueron

baldíos debido a erróneos análisis sobre las razones del éxito de las naciones ricas. Si los intentos realizados desde 1989 para llevar el progreso económico a todo el continente euroasiático lograrán o no su objetivo aún está por verse. Pero es alentador que los economistas y los gobernantes hayan recalibrado sus esfuerzos y sus ideas repetidamente al comparar el progreso hecho por otros países en otros continentes que afrontaron los mismos desafíos. Los informes anuales realizados por los organismos internacionales encargados de mejorar las condiciones económicas a nivel global cada vez se han dirigido más hacia conceptos más amplios acerca de lo que constituye el progreso económico y hacia una apreciación más profunda de las fuerzas históricas requeridas para sostener el progreso económico. Asimismo, los teóricos de la economía han intentado elaborar una «teoría unificada del crecimiento económico», lo bastante compleja como para cubrir todos los elementos necesarios con los que iniciar y luego mantener un crecimiento económico en cualquier país dado. No obstante, ellos, al igual que los gobernantes actuales, tienen que mirar las experiencias históricas y económicas comparativas para ver si sus teorías poseen el suficiente poder explicativo para ser seductoras y aplicables en la práctica. El objetivo de este libro es, pues, destacar y analizar los diversos episodios de desarrollo económico que ocurrieron en el pasado, dondequiera que tuvieran lugar en el mundo. También evalúa qué errores se cometieron o qué lecciones se aprendieron de cada experiencia, con la esperanza de que los fallos del pasado no se repitan, y futuros más luminosos puedan hallarse más adelante para la economía mundial y los habitantes de la tierra.

Como contexto introductorio a la historia económica de los siguientes capítulos, es útil examinar primero los cambios de perspectiva por parte de los organismos internacionales encargados de promover y sostener el desarrollo económico globalmente desde que comenzase el nuevo período de globalización, y luego examinar los posteriores intentos de

crear una «teoría unificada del crecimiento económico». Podemos datar el inicio del actual período de globalización al comienzo de la década de 1970 o bien a finales de la de 1980. La globalización del mundo financiero comenzó el 15 de agosto de 1971 cuando Estados Unidos abrogó de forma unilateral el Tratado de Bretton Woods de 1944 que había proporcionado los puntales financieros para el crecimiento y la recuperación económica tras la Segunda Guerra Mundial. Con el tiempo, la efectividad de los controles sobre el movimiento internacional de capital, que era una parte esencial del sistema de Bretton Woods, se vio socavada, lo que obligó a dramáticos cambios en las políticas económicas por parte de los países miembros del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. La globalización de la economía real continuó rápidamente cuando el muro de Berlín cayó el 9 de noviembre de 1989. Tras ese acontecimiento, los países que habían permanecido fuera de los organismos internacionales con sede en Washington, D.C. y se encargaron de administrar los términos del Tratado de Bretton Woods vieron que era ventajoso unirse. Un incentivo inmediato fue aprovecharse de capital extranjero ahora disponible para financiar sus transiciones económicas. Pero el incentivo definitivo fue imitar el marco institucional que había resultado tener tanto éxito en la creación de prosperidad económica para los países de Europa occidental, resumidos en la Unión Europea.

Lo que siguió fue una confrontación entre el «consenso de Washington», las recetas políticas que el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial habían propuesto a partir de su experiencia en aconsejar a los países miembros en dificultades económicas durante los 45 años anteriores, y el «Criterio de Copenhague», los requisitos establecidos por la Unión Europea para la admisión de países solicitantes, basado en su experiencia con los nuevos países solicitantes que se remontaba a la década de 1970. En líneas generales, el consenso de Washington era que las instituciones básicas necesarias para que una eco-

nomía de mercado operase de forma efectiva tenían que ser creadas de inmediato: privatizar, liberalizar y estabilizar, en suma. En cambio, los criterios de Copenhague consistían en crear instituciones políticas, burocráticas y económicas comparables a las de la Unión Europea (véase el capítulo 16 para más detalles). Finalmente, el FMI y el Banco Mundial añadieron capacidades institucionales a sus prescripciones, primero incorporando indicadores de desarrollo humano en 1990 a sus medidas estadísticas de desarrollo económico, y luego creando su índice *Doing Business* que determina la «facilidad para hacer negocios» en 2001. Incluso los controles de capital, habiendo demostrado su utilidad en mitigar la crisis financiera a finales de la década de 1990, han recobrado una aceptación limitada por parte de los economistas del FMI durante el período posterior a la crisis financiera de 2008. Mientras tanto, el Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo, que se centra en las economías en transición de Europa oriental y Asia central, elabora Informes de Transición anuales para evaluar el progreso que ha hecho cada país. Con el paso del tiempo, cada informe ha incluido más indicadores de las instituciones necesarias para alcanzar el progreso económico, entre ellas, de forma destacada, el acceso a la financiación, así como la facilidad para establecer derechos de propiedad y crear nuevas empresas, factores que van mucho más allá del ámbito original de las instituciones de la Unión Europea.

Mientras tanto, los economistas teóricos han integrado elementos institucionales en sus modelos de crecimiento económico. Inicialmente, la idea dominante en teoría económica era incrementar las reservas de capital de una economía, sobre todo las del sector industrial, pues los economistas advirtieron de que la maquinaria había encarnado la tecnología más reciente necesaria para incrementar la productividad laboral como nunca antes desde la adopción de la máquina de vapor en la Gran Bretaña del siglo XVIII. Se creía que el factor clave para mantener el crecimiento económico en términos por cápita era au-

mentar el nivel de capital por trabajador, además de incrementar el número de trabajadores de una economía. La tecnología llegó como un regalo de los dioses, pero parecía ir en constante aumento a lo largo del tiempo, al menos desde el siglo XVIII. Finalmente, se realizaron intentos para hacer que los avances tecnológicos fuesen el resultado de estímulos económicos, sobre todo en formación de la mano de obra y luego en invertir en investigación científica. En 1990 algunos economistas podían incluso resumir los modelos de crecimiento económico en cuatro reglas simples: aumentar la inversión en fabricación, elevar el nivel de formación de la mano de obra, reducir la tasa de natalidad para que fuese mayor la población activa y aumentar las exportaciones. Estos cuatro factores habían servido para que las economías de los tigres asiáticos salieran de las crisis del petróleo de la década de 1970, y estaban empezando a funcionar en algunos países de América Latina. Luego, el intento de golpe de Estado en Rusia, que fracasó en agosto de 1990, atrajo todas las miradas a los destinos de la economía de la Unión Soviética: siguiendo las cuatro reglas del desarrollo económico hasta el exceso, sin embargo, la economía se había derrumbado, junto con la estructura política que la había mantenido a lo largo de la mayor parte del siglo XX. ¡Claramente se necesitaban versiones más sofisticadas de los elementos institucionales en los modelos de crecimiento económico!

Estas versiones han incluido varios elementos para fomentar el crecimiento de la población, la participación en la fuerza de trabajo, la creación y aplicación de tecnología, e incentivos generales para aprovechar las oportunidades económicas. Los incentivos, para que sean eficaces al aplicarlos, requieren gobiernos que los apoyen que estén abiertos al acceso por parte de nuevos grupos con ideas diferentes, posiblemente mejores, y han resultado ser muy difíciles de llevar a cabo en la práctica. Una vez que un grupo obtiene el poder, no lo cede fácilmente a otro grupo, cualesquiera que sean los beneficios totales para la economía. Acceder a financia-

ción exterior resulta haber sido el medio más efectivo para permitir que nuevas tecnologías, nuevos grupos o nuevas autoridades alcanzasen progreso económico en el pasado. Sigue siendo difícil de hallar la forma en que se pueda incorporar este factor habilitador en los modelos generales de crecimiento económico, pero su importancia en la práctica será evidente a lo largo de los siguientes capítulos.

Si se enfoca el problema de cómo hacer que una nación sea rica, ya sea desde la perspectiva de unas políticas aplicadas desde el gobierno o desde el punto de vista teórico de un economista académico, la evidencia de pasadas experiencias económicas es fundamental. El enfoque histórico de este libro, sin embargo, no pretende producir una teoría general, universalmente aplicable, del desarrollo económico, y mucho menos proporcionar una receta general para el éxito de los gobernantes. De hecho, los intentos hasta la fecha de elaborar semejante «teoría unificada del crecimiento» no han encontrado aceptación por parte de los historiadores económicos, quienes se ocupan de descubrir y analizar los factores de la historia económica tal como los revela la historia humana universal. En vez de eso, el análisis histórico se centra en los orígenes de los actuales niveles de desigualdad en el desarrollo. Un correcto diagnóstico de los orígenes del problema no garantiza en sí mismo una prescripción eficaz, pero sin dicho diagnóstico difícilmente cabe esperar la solución al problema. Al centrarse en ejemplos de crecimiento y declive en el pasado, el enfoque histórico aísla los elementos fundamentales del desarrollo económico, sin distraerse con argumentos sobre la eficacia o conveniencia de unas políticas particulares para problemas específicos actuales. En otras palabras, es un instrumento que facilita la objetividad y la claridad de pensamiento.

Frecuentemente, los gobernantes y sus equipos de expertos, al enfrentarse a la responsabilidad de proponer y llevar a cabo una política de desarrollo, minimizan la posible aportación del análisis histórico a la solución de sus problemas, alegando que la situación

contemporánea es única y que, por tanto, la historia no es relevante. Semejante postura contiene una doble falacia. En primer lugar, quienes desconocen el pasado no están capacitados para generalizar sobre él. En segundo lugar, ese modo de pensar niega implícitamente la uniformidad de la naturaleza, incluyendo el comportamiento del hombre y de las instituciones sociales, un supuesto en el que se basa toda investigación científica. Tales posturas revelan la facilidad con que, por falta de perspectiva histórica, se pueden confundir los síntomas de un problema con sus causas.

Este libro trata de ser una introducción tanto al estudio de la historia económica como del desarrollo económico. Sin embargo, no pretende ser completo en ninguno de los dos aspectos. Existen muchas razones válidas para estudiar la historia, aparte de su posible aportación a la solución de los problemas prácticos contemporáneos; asimismo, para un completo entendimiento del problema del desarrollo económico deben emplearse también otros métodos de estudio y observación. En este estudio general del desarrollo económico de la humanidad desde la prehistoria hasta el presente, se resaltan ciertas «lecciones de la historia». Aunque algunos historiadores creen que su función es dejar que «los hechos hablen por sí mismos», «los hechos» responden tan solo a las preguntas concretas que formula el investigador que los aborda. Esto implica inevitablemente un proceso de selección, consciente o inconsciente, y con mayor razón en un volumen tan breve y sinóptico como este.

Pero, antes de acometer la narración histórica, es necesario definir ciertos términos y formular algunos conceptos básicos que guiarán el análisis posterior.

## 1. Desarrollo y subdesarrollo

En 2011, la renta media (o per cápita) de los residentes en Estados Unidos era de aproximadamente 50.000 dólares. En Noruega, el país más próspero de Europa, ascendía a casi

61.500 dólares. (Estas cifras están ajustadas para justificar la paridad del poder adquisitivo en 2011). La media de la Zona Euro, comparable en tamaño de población a Estados Unidos (333 millones frente a 312 millones), estaba por encima de los 35.000 dólares. En cambio, el país más pobre del mundo, la República Democrática del Congo, tenía una renta media per cápita de solo 340 dólares, bastante por debajo del nivel mínimo de subsistencia incluso en África tropical. La disparidad entre las economías y los pueblos del mundo, por tanto, sigue siendo notable a pesar del sustancial progreso hacia la convergencia de los niveles de vida durante el pasado medio siglo entre Estados Unidos y Canadá, a un lado del océano Atlántico Norte, y los países incluidos en la Unión Europea, por el otro. Asimismo, en las pasadas dos décadas han dado importantes pasos adelante los llamados países BRIC: Brasil, Rusia, India y China.

Pero sigue habiendo disparidades, que son sustanciales y cada vez más problemáticas. En un extremo, los países con rentas bajas, mayoritariamente en el África subsahariana, representan el 12% de la población mundial en 2011 pero solo un 1% de la renta económica del mundo. Las naciones de renta media baja del mundo constituyen el 36% de la población pero solo el 12% de la renta bruta nacional. Otro 36% de la población mundial vive en países de renta media alta, pero aún solo poseen el 33% de la renta económica del mundo. Los 1.135 millones de personas lo bastante afortunadas como para vivir en los países de renta alta constituyen aproximadamente el 16% de la población mundial pero disfrutan de más de un 54% de la producción económica del mundo. Las brechas que persisten entre las naciones y los pueblos del mundo están resumidas en un selecto grupo de países representativos en la tabla 1.1. Esta es la situación que debe ser superada de algún modo, pero es de esperar que sea de una forma pacífica, no violenta y mutuamente productiva.

La tabla 1.2 muestra las implicaciones de estas diferencias en la renta per cápita y la

estructura económica en términos de diversos indicadores de la calidad de vida que se corresponde con los diferentes niveles de renta. La esperanza de vida al nacer en las naciones de renta elevada sobrepasa los 80 años, pero desciende a los primeros 70 en los países de renta media, e incluso por debajo de 50 en los países de renta baja. Las tasas de natalidad son inferiores en los países de renta alta que en los países de renta media y especialmente en los países de renta baja. Las tasas de mortalidad, aunque son más elevadas en los países de renta baja, no son mucho más altas que en los países de renta media o incluso los de renta elevada, lo que refleja las mejoras en general en control de enfermedades que se han derivado de los avances científicos en el siglo xx y en especial tras la Segunda Guerra Mundial. No obstante, aunar todos estos factores en un «Índice del Desarrollo Humano» muestra que la renta per cápita se correlaciona claramente con el nivel general de logro personal en todo el mundo. Un factor que puede ayudar a explicar tanto las tasas de natalidad inferiores en los países de renta elevada como los niveles más altos de desarrollo humano es la participación de las mujeres en el mercado formal de trabajo, que está próximo a la mitad del salario laboral en el sector no agrícola de la economía de los países de renta elevada, pero desciende a menos de una cuarta parte en algunos de los países de rentas media y baja.

Por razones que serán exploradas en detalle a lo largo de los próximos capítulos, cada vez se ha puesto más atención a los acuerdos institucionales de los países para establecer negocios, de modo que la tabla 1.2 incluye una columna de una de las medidas más reveladoras para determinar la facilidad para hacer negocios: el tiempo requerido para registrar propiedad por término medio en un número de días. Hay apreciables diferencias entre los países dentro de cada categoría de renta, pero el patrón general es claro: los países con altos niveles de desarrollo humano y que gozan de una renta per cápita elevada también han hecho que para particulares y

**Tabla 1.1 Ejemplos de disparidades en la renta y la estructura nacionales**

<i>Renta per cápita, 2012 (en dólares EE.UU. 2005)</i>		<i>Proporciones por sector en PIB (%)</i>		
		<i>Agricultura</i>	<i>Industria</i>	<i>Servicios</i>
<i>Renta alta</i>				
Estados Unidos	50.610	1	20	79
Australia	43.300	2	20	78
Canadá	42.530	2	32	66
Alemania	41.890	1	28	71
Reino Unido	36.880	1	22	78
Japón	36.290	1	26	73
<i>Renta media, de mayor a menor</i>				
Bulgaria	15.390	6	31	63
Brasil	11.720	5	26	68
China	9.060	10	47	43
Egipto	6.640	14	37	49
Marruecos	5.080	15	30	55
Bolivia	4.960	13	39	49
<i>Renta baja</i>				
Bangladesh	2.070	18	29	54
Kenia	1.760	29	17	53
Afganistán	1.400	24	23	52
Etiopía	1.140	46	11	43
Níger	650	40	17	43
Liberia	600	53	10	37

FUENTE: Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2013 (Washington, D.C.).

empresas sea más fácil registrar propiedad y obtener protección legal por parte de las autoridades gubernamentales.

Sin embargo, pese a los numerosos reveses dramáticos a la actividad económica en todo el mundo tras la crisis financiera de 2008, el Banco Mundial informó de que, al igual que en 2007 antes de la crisis, en 2011 vivía más gente en el planeta (por encima de los 7.000 mi-

llones) y tenían rentas per cápita más altas por término medio que nunca antes (10.283 dólares EE. UU. 2005). No obstante, el informe no era triunfalista. Esta crisis financiera era diferente porque la confianza en las políticas necesarias para generar crecimiento económico se había visto seriamente dañada, mientras que se le debía dar una mayor credibilidad a los posibles límites al crecimiento, o

**Tabla 1.2 Indicadores de desarrollo económico. Países escogidos**

	<i>Renta per cápita, 2012 (en dólares EE.UU. 2005)</i>	<i>Tasa de mortalidad</i>	<i>Tasa de natalidad</i>	<i>Esperanza de vida al nacer</i>	<i>Gasto sanitario, total (% del PIB)</i>	<i>Índice de desarrollo humano, 2013</i>	<i>Uso de energía</i>	<i>Mujeres con empleo asalariado en el sector no agrícola</i>	<i>Tiempo requerido para registrar propiedad, días</i>
<i>Renta alta</i>									
Estados Unidos	50.610	8	13	79	17,9	3	6.793	48	12
Australia	43.300	7	13	82	9,0	2	5.893	48	5
Canadá	42.530	7	11	81	11,2	11	7.243	50	17
Alemania	41.890	10	8	81	11,1	5	3.754	48	40
Reino Unido	36.880	9	13	81	9,3	26	3.043	47	29
Japón	36.290	10	8	83	9,3	10	3.539	42	14
<i>Renta media, de mayor a menor</i>									
Bulgaria	15.390	15	10	74	7,3	57	2.615	49	15
Brasil	11.720	6	15	73	8,9	85	1.371	42	34
China	9.060	7	12	73	5,2	101	2.029	n/a	29
Egipto	6.640	5	23	73	4,9	112	978	18	72
Marruecos	5.080	6	19	72	6,0	130	539	21	75
Bolivia	4.960	7	26	67	4,9	108	746	37	92
<i>Renta baja</i>									
Bangladesh	2.070	6	20	69	3,7	146	205	n/a	245
Kenia	1.760	10	37	57	4,5	145	480	n/a	73
Afganistán	1.400	16	43	49	9,6	175	n/a	18	250
Etiopía	1.140	9	31	59	4,7	173	381	40	41
Níger	650	13	48	55	5,3	186	n/a	36	35
Liberia	600	11	39	57	19,5	174	n/a	n/a	50

FUENTE: Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2013 (Washington, D.C.).

incluso a catastróficas recesiones. La situación exigía una actualización de este libro, así como repensar el conocimiento convencional sobre las posibilidades del desarrollo económico contenidas en las ediciones anteriores. Ya no es sensato limitarse a examinar los diversos caminos que las economías industriales han tomado para alcanzar sus éxitos con objeto de extraer algunos rasgos comunes que enseguida puedan ser imitados por otras economías. Demasiadas «salidas nulas» además de éxitos inesperados han ocurrido como para hacer plausible esa estrategia. Pero tantos economistas e historiadores han estado reexaminando sus teorías y sus relatos que esta edición de *Historia económica mundial* se beneficia de una abundancia de análisis y hallazgos cruciales que ayudan a convertirla en una mejor guía que antes a la historia económica global de cara al siglo XXI.

La moderna teoría del crecimiento, para comenzar con las contribuciones de los economistas, se ha remontado a los orígenes de la economía política para analizar las estructuras políticas que facilitan el inicio del crecimiento económico moderno, definido por Simon Kuznets como un persistente aumento en población y en renta per cápita. La vinculación entre aumento de población y renta per cápita y crecimiento económico persiste a día de hoy, como muestran los datos del Banco Mundial. Pero claramente no comenzó antes de 1800, pues eso implicaría niveles de renta per cápita por debajo de los niveles de subsistencia antes de entonces y los historiadores económicos han encontrado que los niveles de renta per cápita en gran parte del mundo, y sobre todo en Inglaterra donde tuvo sus orígenes el crecimiento económico moderno, estuvieron cómodamente por encima de los niveles de subsistencia durante largos períodos de tiempo en el pasado. Gran parte de la teoría económica del crecimiento se inicia, pues, con un sostenido estado de actividad económica en el cual los niveles de población y de renta per cápita se mantienen constantes a largo plazo debido a la trampa maltusiana: la tendencia del impulso sexual humano de crear más bebés de los que pue-

den ser alimentados con la tecnología disponible para proporcionar alimento. Escapar de esta trampa, lo cual de hecho ha ocurrido, puede lógicamente derivarse o bien de eventos externos azarosos, o por afortunados descubrimientos de nuevas técnicas o productos. Fuerzas exógenas pueden ayudar a explicar desarrollos en un sitio o tiempo determinados, pero son insatisfactorios para comprender desarrollos a largo plazo a una escala global. Es por esto que los teóricos de la economía ahora tratan de explicar cómo la tecnología podría primero ser descubierta y luego desplegada eficazmente para mantener el crecimiento tanto en la población como en las rentas per cápita: un modelo conocido como teoría endógena del crecimiento.

La teoría endógena del crecimiento comienza con la observación intuitiva de que al aumentar las presiones de población dentro de un área dada sometida a la trampa maltusiana también hay más personas disponibles para pensar en nuevas formas de obtener más alimentos. Si se les permite llevar a efecto sus ideas, la población puede seguir creciendo trayendo a la existencia asimismo más gente con ideas potencialmente buenas. No obstante, no cabe duda de que la organización política de dicho lugar tiene que crear incentivos para que las personas innoven dentro de la sociedad existente, en vez de obligarlas a irse a otro lugar en busca de mejores oportunidades. Además, y lo que normalmente se pasa por alto en los modelos teóricos, pero es muy importante en la práctica, es que a los innovadores se les debe *capacitar* para que pongan sus ideas en práctica. Las *capacitaciones* y los *incentivos* deben ser proporcionados para que los modelos de la teoría endógena del crecimiento funcionen en la práctica. Todo esto significa que los economistas han pasado a analizar el papel de las instituciones que podrían lógicamente crear los incentivos y las capacitaciones necesarias para que se alcance la velocidad de escape de la trampa maltusiana. Douglass North, premio Nobel de Economía en 1993, estableció la proposición con audacia:

Las instituciones forman la estructura incentiva de una sociedad y las instituciones políticas y económicas, en consecuencia, son los determinantes subyacentes de la realización económica... Están constituidas de restricciones formales (normas, leyes, constituciones), restricciones informales (normas de conducta, convenciones y códigos de comportamiento autoimpuestos), y sus características de aplicación... Es la interacción entre las instituciones y las organizaciones lo que moldea la evolución institucional de una economía. Si las instituciones son las reglas del juego, las organizaciones y sus empresarios son los jugadores.

Douglas North,  
Discurso del premio Nobel, 1993

Más allá de los elementos básicos de actividad económica que son observables desde el pasado, por tanto, los historiadores económicos también deben prestar atención a organizaciones tales como los gremios, las corporaciones, los gobiernos y los sistemas legales que funcionaron dentro y aplicaron «las reglas del juego». Además, elementos menos observables como las instituciones informales y los modelos mentales que gobiernan las respuestas de los individuos a las condiciones externas, la cultura de una sociedad en otras palabras, pueden determinar la efectividad de las organizaciones e instituciones a la hora de crear y luego sostener el crecimiento económico. La continuada reasignación de recursos dentro de una economía es fundamental para que el crecimiento económico se mantenga, o se recupere después de cualquier recesión, ya sea causada por una guerra, una hambruna, un desastre natural, enfermedades o una crisis financiera. Las señales del mercado pueden ser útiles para guiar la reasignación de recursos y dirigir el esfuerzo requerido. La fuente de financiación para la transición al nuevo estado de la economía, sin embargo, puede ir o no conducida por las señales del mercado en función de la existencia de mercados de capital y las exigencias de las economías al mando. Debe ponerse mucha atención, por tanto, a las fuentes de financiación y su despliegue eficaz en el pasado, sobre todo para la financiación de co-

mercio a larga distancia y de proyectos de larga duración que serían esenciales para sostener el crecimiento económico de acuerdo con la tecnología de la época.

Para esta parte de nuestro proyecto podemos beneficiarnos del trabajo de eruditos que adoptan una perspectiva temporal mucho más larga, lo que justifica nuestra presunción inicial de comenzar la historia económica del mundo en el Paleolítico. Estos expertos cada vez han estado prestando más atención a los medios con los que la mayor parte de la población se gana la vida, concibiendo diversas y novedosas medidas de los niveles de vida que pueden emplearse para comparar logros económicos en el espacio y en el tiempo. Las ediciones anteriores se centran principalmente en las muy estudiadas economías de Europa y sus colonias, pero cada vez se ha puesto más atención en años recientes a la historia económica de Asia, África y América Latina, y a los intercambios económicos entre diversas regiones del planeta.

## 2. Crecimiento, desarrollo y progreso

En el lenguaje corriente los términos *crecimiento*, *desarrollo* y *progreso* a menudo se usan como si fuesen sinónimos. Sin embargo, para nuestros fines científicos es necesario establecer una distinción entre ellos, aun cuando tal distinción se establezca con una cierta arbitrariedad. En este libro definimos el *crecimiento* económico como el incremento sostenido de la producción total de bienes y servicios que genera una sociedad determinada. En las últimas décadas este producto total se ha medido como producto interior bruto (PIB), el total de todos los bienes y servicios producidos dentro del territorio de un país. En la economía global de hoy, para las autoridades estadísticas cada vez es más difícil seguir los pagos de renta entre países, sobre todo cuando los bienes y servicios los producen sus ciudadanos en otros países. Estos pa-

gos deben ser obtenidos para medir la renta nacional bruta (RNB) y el producto nacional bruto (PNB). En lo que respecta a la mayor parte de las discusiones de este libro, la diferencia entre los conceptos PIB, RNB y PNB puede ser ignorada, pues las tres magnitudes se mueven casi siempre al unísono en la misma dirección. Aunque no existen datos sobre la renta nacional de épocas anteriores, en ocasiones puede calcularse y, en cualquier caso, aun cuando no se disponga de cifras precisas, en general se puede establecer, basándose en datos indirectos, si el producto total aumentó, disminuyó o permaneció aproximadamente constante durante un período dado.

El crecimiento en el producto total puede darse por un aumento en los factores de producción —tierra, mano de obra y capital—, o porque se dé una utilización más eficaz de cantidades equivalentes de dichos factores de producción. Si aumenta la población, puede haber crecimiento del producto total, pero no necesariamente del producto total per cápita; puede incluso darse la circunstancia de que este último disminuya si la tasa de crecimiento de la población supera la de crecimiento del producto. Para establecer comparaciones relativas al nivel de bienestar, el crecimiento económico solo es significativo cuando se mide en términos de producto per cápita.

Asimismo, comparar los productos de dos sociedades distintas, o de una misma sociedad en momentos muy alejados en el tiempo, resulta difícil principalmente por dos razones. Por regla general, la renta nacional y otras magnitudes similares se dan en unidades monetarias, pero las unidades monetarias tienen un valor notoriamente inestable, y con frecuencia son difíciles de comparar unas con otras. En principio, lo que necesitaríamos es un modo de medir la renta «real», es decir, medir la renta en unidades de valor real constante. Pasaremos por alto los obstáculos que habría que superar para obtener tal medida, pero damos por sentado que el lector los tendrá en cuenta al valorar las comparaciones que haremos de aquí en adelante. Una

segunda dificultad es la de comparar los productos de dos economías distintas cuando existe gran diferencia en su composición: por ejemplo, cuando uno consiste principalmente en productos agrícolas que no necesitan —o apenas necesitan— elaboración, mientras que el otro consiste sobre todo en productos industriales. No hay una solución clara y definitiva para este problema, pero sus dimensiones cuantitativas no suelen impedir un análisis fructífero.

El término *desarrollo* económico, tal como se emplea en este libro, significa crecimiento económico acompañado por una variación sustancial en las estructuras o en la organización de la economía, por ejemplo, pasar de una economía local de subsistencia a mercados y comercio, o el crecimiento relativo de la producción de bienes industriales y servicios respecto de la agricultura. El cambio estructural o de organización puede ser la «causa» del crecimiento, pero no necesariamente; a veces, la sucesión causal se mueve en dirección contraria, o bien puede que ambos cambios sean el fruto conjunto de otros cambios dentro o fuera de la economía. Los conceptos de estructura económica y cambio estructural se discutirán posteriormente con más detalle en este capítulo.

El crecimiento económico, tal como lo hemos definido aquí, es un proceso reversible. Es decir, al crecimiento puede seguir la decadencia. Por supuesto, el desarrollo económico también es reversible, aunque es raro que se produzca una regresión a estructuras o formas de organización exactamente iguales. Es más frecuente que después de un período prolongado de decadencia económica —o durante el mismo— se dé algún tipo de *regresión* económica, un retroceso a formas más simples de organización, pero por lo general diferentes de las que existían antes.

Aunque por lo común se considera que el desarrollo y el crecimiento son «cosas buenas», ambos son, en principio, términos desprovistos de valor, en el sentido de que los dos pueden medirse y describirse sin referencia a normas éticas. Sin duda, no es este el

caso del término *progreso* económico, a no ser que se le dé una definición sumamente restrictiva. La moral secular moderna equipara con frecuencia crecimiento y desarrollo a progreso, pero no necesariamente existe tal conexión. Según algunos criterios éticos, un mayor bienestar material podría considerarse perjudicial para la naturaleza espiritual del ser humano. Ni siquiera con criterios contemporáneos pueden considerarse síntomas de progreso la producción cada vez mayor de armas nucleares, químicas y biológicas, o la utilización de sistemas productivos que envenenan el medio ambiente, aunque sean manifestaciones de desarrollo económico.

Otra razón por la que crecimiento y desarrollo no se pueden equiparar automáticamente a progreso es que un aumento de la renta per cápita no nos dice nada respecto a la distribución de dicha renta. Qué constituye una «buena» o «mala» distribución de la renta es una cuestión normativa sobre la que la economía poco puede decir. Puede indicar qué tipo de distribución de la renta favorece más el crecimiento en ciertas situaciones, pero, desde el punto de vista moral, esto viene a ser un argumento circular. Bajo ciertos supuestos éticos es posible sostener que son preferibles rentas per cápita más bajas distribuidas de forma más equitativa a rentas medias altas distribuidas de modo menos equitativo. Sin embargo, ese tipo de debates quedan fuera del alcance de este libro. En las páginas que siguen, crecimiento y desarrollo se describirán y analizarán sin referencia alguna al término *progreso*.

### 3. Factores determinantes del desarrollo económico

La economía clásica desarrolló la clasificación tripartita de los «factores de producción»: tierra, mano de obra y capital. (A veces se incluía un cuarto factor, el empresarial, entendido como el esfuerzo o talento necesarios para combinar u organizar los otros

tres). En un momento dado, y sujeto a ciertos supuestos que se especificarán más adelante, el producto total de una economía lo determina la cantidad de factores de producción empleados. Esta clasificación y las diversas fórmulas que de ella pueden derivarse, como la famosa ley de rendimientos decrecientes (tema sobre el que más tarde nos extendemos), son indispensables para el análisis económico moderno, y sumamente útiles, asimismo, en el estudio de la historia económica. Sin embargo, como marco para el análisis del desarrollo económico, esta clasificación es excesivamente limitada. Presupone que los gustos, la tecnología y las instituciones sociales (por ejemplo, las diferentes formas de organización social, económica y política, el sistema legal, e incluso la religión) nos vienen dados y son fijos, o lo que viene a ser lo mismo, que no tienen nada que ver con el proceso productivo. Por supuesto, en la realidad histórica todos ellos están estrechamente relacionados con el proceso productivo y todos están sujetos a modificaciones. De hecho, los cambios tecnológicos e institucionales son la fuente de transformación más dinámica de toda la economía. Son, por tanto, el manantial más profundo de desarrollo económico.

Dicho de otro modo, al analizar la economía en un momento dado (estática económica), o incluso en momentos sucesivos, siempre que los intervalos no sean grandes (dinámica o estática comparativa), es permisible considerar factores como los gustos, la tecnología y las instituciones sociales, parámetros —es decir, constantes— de un sistema dentro del cual las cantidades y los precios de los factores convencionales de producción son las variables principales. En vez de mantener la población, los recursos, la tecnología y las instituciones constantes para aislar los efectos de cualquier cambio dado en el precio o la cantidad de trabajo, productos o capital, los historiadores económicos deben considerar de qué modo los cuatro rasgos de fondo se convierten en variable a medida que la escala temporal aumenta de uno o unos pocos años a varias generaciones o incluso siglos.