

FRED MANUEL SOTO ACEVEDO
ID U178000

INDUSTRIAL PROCESSES
FASE II

PRESENTADO A:
ATLANTIC INTERNATIONAL UNIVERSITY
Honolulu, Hawaii - USA
MAYO 2012

PROCESOS INDUSTRIALES

Índice		Pág.
1.	Introducción	4
2	La industrialización y el crecimiento a largo plazo económico en perspectiva comparada	7
3.	La industrialización europea en una perspectiva comparada: la Fase 1.	10
4.	"Interior de Europa" y el papel de las diferencias regionales	11
5.	El papel de las Relaciones Económicas Internacionales	15
6.	Industrialización: Fase 2 (1870-1914)	17
7.	La industrialización y Relaciones Económicas Internacionales	20
8.	La industrialización en el siglo XX	23
9.	Relaciones Económicas Internacionales en el Siglo XX	26
10.	Países de industrialización temprana: EL CASO DE LA GRAN BRETAÑA	28
10.1.	Países de industrialización temprana: EL CASO DE LA GRAN BRETAÑA	31
10.2.	Algunas de las características comunes con los	34

	países de industrialización tardía: la política comercial	
10.3.	Medidas complementarias	41
10.4.	Cambio en la naturaleza de la intervención del gobierno a través del tiempo	46
11.	Diferencias entre industrializadores tempranos y tardíos	51
12.	Industrialización tardía de los siglos 20 19 y principios: EL CASO DE LOS ESTADOS UNIDOS	55
12.1.	Formación intelectual	56
12.2.	Evolución de la protección	59
12.3.	La intervención en otras actividades	65
13.	OTROS PAÍSES	68
14.	Conclusión	75

1. Introducción

Este ensayo ofrece una visión histórica de la industrialización europea desde la perspectiva de largo plazo el crecimiento económico. Su enfoque cronológico es el período de 1750 a 1914. A partir del siglo XVIII papel pionero de Gran Bretaña, luego traza la difusión de la industrialización en el noroeste de Europa durante el siglo XIX y lo relaciona con el comercio internacional y especialmente favorables al mercado los cambios institucionales asociados con el siglo XVIII, la proto-industrialización, la expansión tardía de la industrialización a Europa del Este a la ausencia de este último. El breve resumen de la experiencia del siglo XX también se hace hincapié en las relaciones internacionales y muestra como éstos determinaron el contraste entre los períodos de entreguerras y después de 1945.

Desde el XVIII hasta bien entrada la segunda mitad del siglo XX, el crecimiento económico europeo ha estado estrechamente asociado con el proceso de cambio estructural que llamamos la "industrialización", es decir, el crecimiento absoluto y relativo de la actividad industrial. De hecho, desde la perspectiva de la historia del mundo, la importancia de Europa se basa en gran medida en el hecho de que la industrialización se inició aquí y durante mucho tiempo un europeo monopoly.¹ Fue la industrialización, más que cualquier otra cosa, lo que hizo el siglo XIX, en gran medida un "europeo del siglo".

Este estudio resume una historiografía inmensa. Su enfoque, sin embargo, es en gran parte en el proceso de crecimiento a largo plazo económico. Para interpretar la industrialización de esta manera, se considera, además, el papel de las diferencias regionales y las relaciones económicas internacionales. De acuerdo con el título del artículo, el texto es básicamente cronológico. Distingue tres etapas: la primera industrialización de 1870, la rápida industrialización desde 1870 hasta 1914, y de industrialización más lenta desde 1918 a través de los años 1950. Puesto que "la industrialización europea" no puede ser descrita sin referencia a las diferencias regionales y las relaciones internacionales, la discusión está integrado en los tres períodos.

En vista de la tensión el artículo sobre el contexto histórico, dependiente de la trayectoria carácter de la industrialización, que debería al menos mencionar aquí un costo de ese punto de vista: el abandono de lo que podríamos llamar "la correlación de la industrialización", las características, es decir, como el aumento del ingreso o producto per cápita, la intensidad cada vez mayor del capital de la producción, aumento de la esperanza de vida, una parte creciente de la población que vive en las ciudades (urbanización), la difusión de la alfabetización, o de las características negativas tales como el conflicto distributivo o de daños al medio ambiente, que se han repetido en casi todos los conocidos casos históricos. Los estudios que han adoptado este punto de vista, sin duda, ofrecer una

descripción más completa de industrialization.2 limitaciones de espacio han dictado su rechazo aquí.

2. La industrialización y el crecimiento a largo plazo económico en perspectiva comparada

El crecimiento económico es el primero en el orden del día seguido hasta aquí, para la industrialización marcó el advenimiento de "crecimiento económico moderno" (MEG), es decir, del cambio económico caracterizado por aumento de la producción per cápita. En retrospectiva, contrasta con el "crecimiento extensivo económica" - en el que la producción creció al ritmo de la población - que había dominado la mayor parte de la historia del mundo anterior. La industrialización, después de todo, encarna las nuevas tecnologías que han emitido el progreso técnico ya ampliamente aceptado como la principal fuerza impulsora a largo plazo el crecimiento económico, 3 y fue el crecimiento económico, por último, que proporcionó la base para las normas europeas de vida secular en aumento. El lugar especial de Europa en la historia del crecimiento económico moderno se refleja en la figura 1:

Europa Occidental no acababa de mantener el ritmo de los EE.UU. hasta 1945, pero se quedó en la misma liga, hablando a nivel mundial. Después de la Segunda Guerra Mundial, por otra parte, con carácter temporal disfrutado de los beneficios de la "puesta al día el

crecimiento" y ganó en la Nota Unidos.⁴ las diferencias dentro de Europa. Se sostiene aquí que eran en gran parte producto de la industrialización diferencial. La discusión de este punto, sin embargo, requiere la comparación entre países. Tabla 1 a continuación se abre la discusión mediante el seguimiento de la Figura 1, con estimaciones de los países del producto interno bruto (PIB) per cápita por un período más limitado que abarca los años comúnmente asociados con la industrialización.

Una segunda razón por la singularidad de la trayectoria de crecimiento de Gran Bretaña es que su liderazgo industrial, - al igual que los cambios tecnológicos que constituyen su "revolución industrial" - se concentra en el algodón (y de lana) textiles y el hierro en una medida sin precedentes por los continentales "seguidores". Durante la primera mitad del siglo XIX, por ejemplo, algodón, lana y hierro representó alrededor de un sexto de producto total de Gran Bretaña y el 70 por ciento de sus exportaciones, materias primas y alimentos para cerca de 90 por ciento de sus importaciones. En tercer lugar y finalmente, como Alexander Gerschenkron (1904-1978) había argumentado, la industrialización británica fue un largo interminable proceso marcado por un crecimiento lento, que se había iniciado a mediados del siglo XVIII. Cuando los de Europa Occidental "seguidor" economías comenzó a industrializarse en el siglo XIX, que creció mucho más rápido y con mayores tasas de inversión que tenía Gran Bretaña durante la "revolución industrial" período.⁸ En contraste con Gran

Bretaña antes, después de todo, tenía un "modelo" de éxito industrial para aprovechar y - cuando sea posible - imitar.

3. La industrialización europea en una perspectiva comparada: la Fase 1.

El papel de Gran Bretaña como "taller del mundo" en el siglo XIX es bien conocido, y ese mundo incluye el resto de Europa. Fue superior de la productividad industrial de Gran Bretaña que sirvieron de base al gran éxito que disfrutamos de sus exportaciones en la Europa continental durante la primera mitad del siglo XIX. En realidad, el plomo de la Gran Bretaña de la productividad en Europa no se limita a sus "principales sectores", pero también se extendió a la agricultura. El principio de la ventaja comparativa que rigen el comercio internacional, sin embargo, convirtió a Gran Bretaña en un importador neto de productos agrícolas.

Las características de la industrialización británica antes citada una fuerte incidencia en los países del continente. Este último, sin embargo, no constituyen un bloque homogéneo, y es conveniente distinguir entre los países del "interior de Europa", aquellos que respondieron a la influencia británica de forma rápida y positivamente- y la "periferia" - los que lo hicieron el not.¹⁰ razones de esta respuesta diferencial tiene que ver con diferencias estructurales arraigados regional. Este es el lugar, por lo tanto, para abordar la cuestión de las regiones.

4. "Interior de Europa" y el papel de las diferencias regionales

Las diferencias estructurales que acabamos de mencionar nos recuerdan que el carácter regional de la industrialización es al mismo tiempo una de las más obvias y una de las características más olvidadas de la economía europea history.¹¹ No fue Gran Bretaña como un todo, sino partes del mismo como, Lancashire, Yorkshire, partes de Tyneside, los Midlands y el sur de Escocia, que se vio por primera vez la industrialización echar raíces. Estas islas de la modernidad, en palabras de Sidney Pollard, construido sobre una pre-industrial, "proto-industrial", estructura que permite, al igual que lo dictó, el desarrollo de una clase social cuya existencia no depende de empleo en la agricultura solo y que dio lugar a la propagación de mercado como las relaciones económicas. Fue esta estructura que, indirectamente, estimuló el desarrollo de la tecnología de carbón, y fue en este punto - inicio alrededor de 1750 - de que los suministros de carbón se convirtió en una base independiente (y más concentrada) regional.

Al tiempo de la industrialización empezó a acelerarse en Europa occidental en el siglo XIX la mayoría de sus países ya habían experimentado al menos un siglo de "proto-industrialización" - el

cambio estructural marcada por el desarrollo de las regiones con la industria rural vinculados a los centros urbanos comerciales que responden a un mundo en expansión económica. Al igual que en Gran Bretaña, del continente proto-industriales regiones por lo general refleja tanto la dotación adversa la agricultura o la disponibilidad local de materias primas (como el lino o la lana), que ofrecen oportunidades adicionales de ingresos. Su difusión en el siglo XVIII por lo general se desarrolló en la proximidad y en conjunto con una agricultura comercial, que suministra los alimentos. Este crecimiento refleja un grado de libertad de las tradiciones feudales y los gremios de artesanía urbana y obligaciones en el uso de la tierra y la mano de obra similar, si no igual, a la que se había desarrollado en gran parte de Gran Britain.¹² No es de extrañar, que estaba en la esquina noroeste de la Europa continental más cercana a Gran Bretaña - "Inner Europa" - que este conjunto de relaciones y los bolsillos de "proto-industrialización" más frecuentemente desarrollado, en una amplia franja que se extiende por el norte de Francia de alrededor de Normandía a través de lo que se convirtió en Bélgica y en Holanda, y luego se extiende hacia el valle del Rin de Alemania Occidental y reapareciendo más al este en las tierras altas de Sajonia y Lusacia y Silesia. Más al sur, uno puede encontrar más o menos el mismo desarrollo, en la Alta Alsacia y en la esquina noreste ya lo largo de la frontera occidental de Suiza. El río Elba en el Este y los Alpes en el sur se puede tomar como las fronteras del "interior de Europa". Más allá de ellos, los bolsillos de "proto-industrialización", fueron mucho menos frecuentes y, significativamente, las tradiciones feudales y

obligaciones se mantuvo mucho más fuerte - hasta bien entrado el siglo XIX century.

"Proto-industria" afectados muchas ramas de la industria, pero fue en el sector textil y de trabajo de metal que su influencia era más extendida. Su importancia para el proceso de industrialización no se encuentra en las ganancias de productividad logrado. Su estructura descentralizada, basada en casa y requieren mucho trabajo conjunto de transacciones estrecho y los límites de costos de producción que sólo la fábrica mecanizada que superar. Su importancia radica en sus efectos a largo plazo en la estructura económica y social de las regiones en que se desarrolló: la liberó parte de la población rural, agraria, de la total dependencia de la tierra y el empleo en la agricultura, abrió nuevas oportunidades de mercado para los empresarios, y alentó a la acumulación de capital basada en la expansión de los mercados de exportación y una fuerza laboral cada vez más dispuestos a trabajar por salarios bajos. Proto-industrial de producción, por último, significa la competencia de las otras dos formas principales de organización industrial, los gremios urbanos consolidados en la tradición de artesanía y la patrocinada por el Estado centralizado de fabrica. Estos factores, en conjunto con las reformas que entraron en la estela de la Revolución Francesa, allanó el camino en el "interior de Europa" para la rápida adopción de las nuevas técnicas y formas de organización de la industrialización. De ello se desprende que en Europa la "periferia", donde estas fuerzas resultaron ser mucho más débil, la industrialización tuvo que venir más tarde y vacilante.

En términos generales, las regiones industrializadas de Europa eran colindantes con los "industrializados" proto-regiones descritas anteriormente, comenzando en el norte de Francia y lo que sería Bélgica y luego se extiende hacia el este y hacia el sur. Al igual que sus predecesores, estas regiones fueron inicialmente tan sólo las islas industriales, que poco a poco "colonizado" el territorio circundante. Las excepciones fueron las regiones como Flandes del Sur, Westfalia del Este y la Baja Silesia, donde la industria rural se derrumbó y la población ya sea revertido a la agricultura o emigraron. Algunas regiones también surgieron nuevas, como la "Ruhr", donde el carbón suministros transforma rápidamente un entorno agrario en el centro más importante de Europa de la industria pesada.

5. El papel de las Relaciones Económicas Internacionales

La industrialización extendió hacia el exterior de Gran Bretaña en el siglo XIX por medio de las relaciones económicas internacionales. Los estados alemanes, desde 1834 en adelante como un bloque comercial, el Zollverein, ofrece un ejemplo instructivo de la respuesta a la principal industrial de Gran Bretaña de "Inner Europa". Prusianos / Zollverein las importaciones de algodón británico, productos de lana y hierro aumentó de ca. dos terceras partes de las importaciones totales en 1815 a más del 80 por ciento en la década de 1830. Sus exportaciones de materias primas y alimentos, de forma simétrica, representaron alrededor del 90 por ciento del total de exportaciones a Gran Bretaña a principios de la década de 1830, y terceras partes, incluso en fecha tan tardía como 1860, más de dos. Estas cifras, sin embargo, ocultar el dinamismo de la relación. En primer lugar, las exportaciones británicas mostraron los empresarios alemanes que un mercado interno existentes para los nuevos productos y los indujo a imitar. Segundo hilo, relativamente barata y de alta calidad de Gran Bretaña formaron la base para la fabricación nacional de productos terminados y, una vez que los empresarios había llegado a dominar la nueva máquina basada en la tecnología, por un cambio de las importaciones fuera de los productos terminados a los intermedios. Esto también llevó al desarrollo de los mercados de exportación alemanes en Europa del Este y en el extranjero, donde la disminución de los niveles salariales de Alemania dio a sus productores una

ventaja de precio sobre sus competidores británicos. Anglo-alemanes diferencias también se refleja un cambio en las ventajas comparativas de costos relacionados con el cambio tecnológico. Los ferrocarriles, por ejemplo, representa una nueva tecnología innovado en Gran Bretaña, pero que ofrecía la economía alemana - gracias a su industria menos desarrollada y su topografía - mayores ventajas relativas. La contratación de ingenieros británicos y las importaciones de locomotoras y rieles de hierro británica, característicos en la década de 1830, había mutado, por la década de 1850, sobre las importaciones de cerdo para la producción de hierro ferroviario nacional. La construcción de ferrocarriles en curso se convirtió así en una de las bases fundamentales del crecimiento de la industria pesada alemana y el crecimiento de la economía como un todo.¹⁴ cambios similares ocurrieron en otras partes de "Inner Europa" más o menos al mismo tiempo (por ejemplo, en Bélgica, Francia y Suiza), aunque las estructuras industriales en cada uno de estos países se desarrollaron de manera diferente.

6. Industrialización: Fase 2 (1870-1914)

En el último tercio del siglo XIX, un sutil cambio en el carácter de la industrialización europea comenzó a hacerse sentir: que refleja la aplicación sistemática de la ciencia a la tecnología, marcó el advenimiento de los estrechos vínculos entre ciencia e industria y alentó el crecimiento de la gran escala empresarial. Esta "Segunda Revolución Industrial" (Landas) comenzó en el "interior de Europa", pero alteró la relación entre Gran Bretaña y los Estados de Europa occidental países¹⁵ Una vez más, la experiencia alemana se utiliza aquí como representante de este último, aunque la comparación entre Inglaterra y Alemania ofrece el contraste más marcado. Post-1870 de Alemania, la experiencia distanciado considerablemente de la de Gran Bretaña en dos aspectos importantes. Las primeras diferencias se reflejan en el papel del gobierno. En Alemania, en parte gracias al apoyo del gobierno, secundaria y educación superior, especialmente sus escuelas de formación profesional, escuelas técnicas y departamentos de ciencias naturales de las universidades-se convirtió en una "industria en crecimiento", su "salida" formado por ingenieros y técnicos altamente capacitados y de resultados de la investigación en forma de conocimientos técnicos madura para su aplicación industrial. En términos de número de graduados de instituciones de educación superior, los artículos científicos que coticen o las estadísticas de patentes, Gran Bretaña se mantuvo muy por detrás, confiando mucho más en la red familiar y de larga tradición sistema de aprendizaje. Esto

fue más evidente en estas altas tecnologías ramas como productos químicos o de ingeniería eléctrica, pero también se hizo evidente en los títulos de estudios de la alta dirección-como en la industria del acero.

La segunda diferencia era sólo de manera indirecta relacionada con la intervención del gobierno. La anglo-alemán de ciencia-la orientación brecha se manifiesta en la forma en las grandes empresas se han organizado. Un ejemplo obvio es la creación de departamentos de investigación y desarrollo (I + D), no sólo en ingeniería eléctrica y productos químicos, pero en el acero y la maquinaria haciendo así. El contraste fue más allá de eso, sin embargo. Las empresas industriales alemanas pesadas, por ejemplo, se han integrado verticalmente y más capaz de darse cuenta de ahorro de energía economías que sus rivales británicos, y en la mayoría de las ramas de su producción tenía un grado mucho mayor de diversification.¹⁶ El contraste refleja en cierta medida los patrones de dependencia y posiblemente desventajas de la Gran Bretaña pionera, que se mantuvo en un sentido "sobre-comprometido" a sus principales industrias tradicionales. Tabla 3 sugiere una implicación de este punto.

El crecimiento de la empresa a gran escala en este período también se benefició de instituciones financieras sólidas. Con su mercado de capitales con centro en Londres, Gran Bretaña llevó al mundo a este respecto. En 1870, sin embargo, que el mercado y sus instituciones

habían llegado a concentrarse en gran medida de la inversión extranjera, sobre todo en el extranjero - a las Américas y en todo el Imperio Británico. Este flujo de salida de capital financiero, a pesar de que refleja las ventajas comparativas y demostró ser rentable, puede haber alentado a un descuido de la industria nacional y el potencial de la "Segunda Revolución Industrial" .¹⁷ El contraste con el desarrollo de los "grandes bancos" en Alemania sus operaciones en el mercado de capital y vínculos estrechos con empresas de gran escala industrial, que marcó este mismo periodo es muy fuerte. Así, las finanzas puede ser otra razón para el crecimiento diferencial de la empresa a gran escala y la producción industrial en los dos países.

7. La industrialización y Relaciones Económicas Internacionales

Una serie de procesos diferentes, en los europeos las relaciones económicas internacionales en este período. La primera de ellas el comercio involucrado entre los países más industrializados del "interior de Europa" (entre ellos Gran Bretaña). El comercio intraeuropeo significó cada vez más el intercambio de productos industriales terminados, cada país se especializa en determinadas ramas, por ejemplo, con los servicios británicos (finanzas y gastos de envío) se intercambian para los relojes suizos y los relojes, de los instrumentos ópticos, alemanes o de ropa de lujo francés, etc Este modelo emergente refleja ventaja comparativa cambiante, un cambio que incluye un interruptor de las exportaciones industriales de Gran Bretaña fuera de Europa en el Imperio y la aparición de Gran Bretaña (Londres), como director de dinero del mundo y el mercado de capitales. Gran Bretaña no estaba aún en vías de desindustrialización, pero su centro de gravedad económico se mueve claramente en los servicios. Se pagó por su exceso de importaciones en expansión, con el resto de Europa mediante el suministro de este último con recursos financieros y de envío services.¹⁸ Esta relación complementaria estimulado aún más la industrialización en curso de los países del continente.

Un segundo proceso tiene que ver con los países de la Unión Europea "periferia", como Grecia, Portugal, Rusia o Suecia. Entraron en el comercio intraeuropeo con las exportaciones de productos primarios, tales como aceitunas, madera, grano o pieles, aunque sólo un puñado de estos países demostraron ser capaces de emprender un cambio estructural y sacar beneficios duraderos de la vinculación. Este importante punto puede ilustrarse con la ayuda de una tabla que compara el rendimiento en un número de la "periferia" países.

El patrón de crecimiento de los ingresos resultante deriva de las diferencias de respuesta del país a las oportunidades de exportación europeos markets.¹⁹ de Portugal las exportaciones (sobre todo de vino y aceitunas) quedaron atrás de la media europea, pero - más importante - que se mantuvo sin cambios, y cayó en el país el ingreso per cápita aún más por detrás del resto de Europa. Las exportaciones de Suecia lo hizo extraordinariamente bien, pero ellos también fueron transformados - a partir de minerales, principalmente hierro y la madera en productos de hierro y acero, celuloide y papel - como el país industrializado. La diferencia entre Hungría y los países balcánicos refleja la misma historia. Hungría experimentado un éxito de exportación en la media, pero sus exportaciones de granos se convirtió en la harina y las exportaciones de maquinaria, como Budapest, la capital, se convirtió en el segundo mayor centro de fresado. Los Balcanes, en cambio, se dio cuenta de crecimiento de las exportaciones muy por encima de la media europea, pero su carácter agrario (cereales, caballos, aceite) se mantuvo al margen de la

innovación industrial, y sus niveles de ingreso per cápita muy por detrás. Lo que a continuación se es una tabla de contingencia como la Tabla 5, que incluye entre paréntesis el ingreso per cápita del país en 1910 como porcentaje de la media europea.

En general, la "periferia" como un todo cayó por detrás, pero las razones tenía menos que ver con las condiciones de "intercambio desigual" impuestas por el "interior de Europa" - un argumento a menudo - que con el fracaso de la mayoría de estos países a realizar el cambio estructural que es la industrialización. Este fracaso puede haber tenido varias causas, pero ninguno fue tan importante, se propone aquí, como patrimonio de fuertes tradiciones feudales que significaba la virtual ausencia de un proto-industrial de la prehistoria junto a la ausencia del desarrollo de los pueblos y ciudades que dependen de en el comercio, en lugar de las funciones políticas y administrativas del gobierno.

8. La industrialización en el siglo XX

De 1914 a 1945 la industrialización europea ralentizó - tanto por razones obvias y no tan obvia. Dos guerras mundiales y una depresión mundial, obviamente, causó un enorme daño económico directo en Europa, y hubo efectos indirectos, sobre todo en las relaciones económicas internacionales. De hecho, tal era el peso de los acontecimientos políticos en este periodo que rara vez se describen en términos del proceso de industrialización. Sin embargo, la mayoría de las principales economías europeas gozaban de crecimiento industrial durante el período de, al menos hasta 1939. Tabla 6 a continuación transmite una idea general de que el crecimiento por medio de un criterio comparativo

El crecimiento industrial de la época se basaba cada vez más en un mayor desarrollo de las "industrias nuevas" de la tarde anterior a 1914 era: la propagación de la energía eléctrica y el desarrollo de aparatos y equipos eléctricos, productos químicos, automóviles, aviación, la radio y el teléfono . Las industrias más antiguas, como los textiles, el acero, o las herramientas de la máquina, también crecieron, aunque mucho más lentamente. Avance industrial de la Alemania nazi de la década de 1930, por supuesto, dio como resultado en gran parte de los preparativos de guerra. En su conjunto, a pesar de algunos puntos brillantes y algunas diferencias notables de los países (en particular,

neutrales como Suecia), la industrialización europea se desaceleró marcadamente en comparación con el anterior a 1914 era.

¡Cuán diferente eran los años posteriores a 1945! La recuperación no sólo era más rápido pero sostenido durante un período mucho más largo. Maddison estimaciones de producto per cápita (Cuadro 7) reflejar la evolución hasta bien entrado el período de la posguerra a 1973. Tabla 7 también incluye los EE.UU., para sugerir la "puesta al día", personaje de la era post-1945.

Es probable que subyacen en el crecimiento industrial de la expansión de la posguerra, aunque los datos son deplorablemente incompleta. Las estadísticas sobre el empleo de los países europeos occidentales (Cuadro 8) muestran una desaceleración en el período de entreguerras, seguido por el resurgimiento a partir de 1945. Para el Reino Unido las cifras de empleo parecen mostrar primeros signos de la desindustrialización, pero para este país, así como de algunos otros para los cuales existen estimaciones, la cuota estimada de la industria en la producción era una buena oferta higher.²¹ En este período también , los países de industrialización cada vez más afectadas de la "periferia", al igual que Hungría, aunque la Europa del Este y el Oeste brecha sigue siendo considerable.

Un vistazo de cerca a un crecimiento industrial de Europa occidental después de 1945 muestra que los "sectores líderes" eran casi idénticos a los del período de entreguerras: el carbón, el hierro y el acero, la energía eléctrica y equipo, automóviles, máquinas herramientas, productos químicos, etc. Por lo tanto, era No la innovación y el cambio tecnológico que hizo la diferencia. La explicación que prefieren aquí vuelve la atención sobre el papel de las relaciones económicas internacionales.

9. Relaciones Económicas Internacionales en el Siglo XX

La Primera Guerra Mundial, naturalmente, afecta a las relaciones internacionales desde 1918, la mayoría, obviamente, las relaciones entre los países enemigos antiguos, pero la cooperación internacional en el período de entreguerras vaciló en general, incluso entre los antiguos aliados, remplazado por lo que se ha llamado "nacionalismo económico": Internacional inestabilidad de la moneda sustituyó a la estabilidad de la pre-1914 el oro y la norma de ley, los flujos internacionales de capital se contrajeron y se vinculó a las condiciones políticas y restricciones a la importación sustituye los acuerdos comerciales más liberales de la época anterior a la guerra. La víctima más importante de este desarrollo fue el comercio internacional, que se contrajo. Tabla 9 a continuación se comparan los tres periodos en este sentido.

La correlación entre el crecimiento económico y el comercio de estos tres períodos (que se obtiene mediante la comparación de las Tablas 1, 5 y 7) que llama la atención. Esto era importante porque el crecimiento de la industrialización y la económica en general, dependía de la división internacional del trabajo y la especialización que los acuerdos comerciales liberales anima. Se puede argumentar que los desastrosos resultados económicos y políticos asociados con el nacionalismo económico y el fracaso de la cooperación internacional

del período de entreguerras llevó a "aprender de la historia" y un cambio en las prioridades de los líderes políticos de los países industriales a favor de la cooperación internacional. Esto se aplica sobre todo a los EE.UU., que jugó un papel mucho más constructivo a partir de 1945 de lo que había después de 1918. Su mayor logro, desde el punto de vista de la Europa occidental, fue sin duda el "Plan Marshall" y su apoyo a la cooperación intra-europea económica, pero los líderes políticos europeos también interactuó de forma más constructiva que la que tenían en las postrimerías de la Primera Guerra Mundial. Fue su cooperación que llevó a la CEE, tal vez el cambio institucional más importante de la posguerra period.²² Hasta cierto punto, sin duda, la cooperación refleja las preocupaciones de la Guerra Fría. Cualquiera que sea la mezcla causal, sin embargo, tanto el comercio internacional y el crecimiento económico se benefició, y fue el crecimiento del comercio (en especial de las importaciones), por último, que también se magnifica la transferencia de conocimientos sobre los nuevos productos industriales y las posibilidades de producción y mejorar la "convergencia el crecimiento ", que marcó la historia de Europa occidental en este periodo.

10. Países de industrialización temprana: EL CASO DE LA GRAN BRETAÑA

Examinar el caso de los países de industrialización temprana, nos concentramos en este documento sobre la historia de la política comercial en Gran Bretaña y Estados Unidos como dos ejemplos, y también se refieren a los casos de Alemania y Francia. Nuestro análisis en este documento indica que es una falacia que de industrialización temprana podría haber desarrollado su sector industrial, sin la protección de la industria naciente. De hecho, en todos los casos, para desarrollar sus industrias, que pasó por un estadio primitivo protección de la industria y la intervención gubernamental en el sector exterior.

Sin embargo, el grado de protección y la intervención del gobierno varió de un país a otro.

Los Estados Unidos era la patria de la protección de la industria naciente no sólo a nivel intelectual, sino también en la realidad. A pesar de que la Revolución Industrial ha contribuido a la rápida industrialización de Gran Bretaña, su sector industrial se benefició de la protección del comercio y otras formas de intervención del gobierno

en el flujo comercial a través de la Ley de Navegación y por medio del poder político y el poder, incluso militar.

Además, la intervención del gobierno en ambos casos no se limita, a pesar de que fue más significativo, con el comercio exterior. Los gobiernos interesados, intervino en la economía nacional - particularmente en los Estados Unidos - directa e indirectamente, para ayudar a la acumulación de capital, el desarrollo institucional y de infraestructura a construir hacia arriba y para proporcionar capacitación, investigación y desarrollo (I + D), etc En ningún caso se puede negociar política por sí solo explicar el éxito industrial y de exportación. En ambos países, la acumulación de capital para el desarrollo, infraestructura e institucional desempeñado un papel importante.

En ambos casos, así como Francia y Alemania, desarrollo agrícola, con frecuencia la ayuda de protección y otras formas de intervención gubernamental, estuvo acompañado y facilitado por el proceso de desarrollo industrial. Por otra parte, mientras que los altos ahorro interno fue crucial en el financiamiento de la acumulación de capital, en ambos países la inversión extranjera juega un papel destacado en las primeras etapas de su el desarrollo industrial. No obstante, en todos los países, aun cuando el sector industrial estaba madura, la protección se utilizó como medio de poder de negociación en las negociaciones comerciales bilaterales y los tratados de comercio.

Recientemente ha habido mucha discusión en la literatura sobre países de industrialización tardía y los asiáticos del este en particular, ya que hay algunas características comunes que los países de industrialización tardía y temprana no compartía. No existe una teoría general de la política comercial e industrial. Cada país tiene condiciones específicas y requiere políticas específicas en un período en particular. Sin embargo, se podría extraer algunas lecciones comunes en el nivel general de la experiencia de principios, así como países de industrialización tardía a través de la inducción. Vamos a demostrar en este y en un documento separado cómo la historia nos dirá que:

- Con la excepción de Hong Kong, ningún país ha desarrollado su base industrial sin protección antes de la industria naciente, y hay algunas similitudes y diferencias entre los países de industrialización temprana y tardía en términos de factores que contribuyen al éxito de la industrialización.
- En el proceso de la industrialización y la expansión de las exportaciones, la intervención del gobierno funcional y selectiva en el comercio ha sido un factor importante. Por otra parte, la intervención del gobierno para la acumulación de capital, el desarrollo de infraestructura e institucionales, así como el

crecimiento del suministro de alimentos, también ha jugado un papel importante en la industrialización de ambos grupos.

Dado que a menudo hay confusión acerca de la historia de la industrialización de estos países de industrialización temprana como Gran Bretaña, el caso de este país, en particular, como un precursor de la industrialización se revisará en apoyo de estos puntos, sobre todo la primera, hecha por encima de la medida de lo anteriores de industrialización son que se trate.

A continuación vamos a considerar los Estados Unidos y hacer una breve referencia a Alemania y Francia. Se verá que, en el proceso de recuperación, los industrialización tardía han demostrado muchas características en común con los primeros.

10.1. Países de industrialización temprana: EL CASO DE LA GRAN BRETAÑA

Muchos escritores atribuyen el desarrollo industrial de Gran Bretaña, básicamente, a los cambios técnicos durante la Revolución Industrial (1760-1830). El lema de Alfred Marshall en el comercio y la industrialización era "el que muchos en el uno, el de los muchos" ("muchas tendencias se han ido a la realización de cada industria y

cada situación económica" y "casi todas las tendencias importantes es hasta ahora modificado por el condiciones

bajo el cual opera ") (Marshall, 1920). Sin embargo, él se refiere de pasada a la función de la política comercial, interpretando mal el concepto de lista de " nacionalidad ". Para Marshall, el " espíritu de la nacionalidad económica en Inglaterra es una especie de problema cultural relacionado con el patriotismo »y un« orgullo en su trabajo [los ingleses], como en sus fuerzas armadas "(ibid., p. 32). Por lo tanto, las raíces del éxito de la industrialización en el siglo 19 son " un poco de carácter fundamental de los ingleses ". Por otra parte, mientras que atribuir el éxito en las industrias "masiva" a la "era del vapor", argumentó que en torno a los años 1860 "más adelante ella [Inglaterra] obtiene ventaja adicional a través de su política de libre comercio y la apertura de su mercado al mundo" (op. cit., pp 10 y 89).

La interpretación de Marshall de la liberalización del comercio da la impresión de que creía que las políticas anteriores de restricción al comercio eran un inconveniente y perjudicial para el desarrollo industrial de Gran Britain.¹ Esta es una opinión compartida por Adam Smith y otros economistas liberales y neoliberales defendido anteriormente en 1776 (Smith, 1776), quienes sostienen que Gran Bretaña logró su industrialización, a pesar de sus políticas proteccionistas. Es cierto que las invenciones e innovaciones durante la Revolución Industrial fueron los principales factores que contribuyen al proceso de aceleración del desarrollo industrial de Gran Bretaña (Barco, 1995). Sin embargo, Lista (1856) argumenta correctamente

que el proceso de industrialización tenía sus raíces en los primeros tiempos, es decir, unos siglos antes, iniciada por Isabel I (1553-1603) con las restricciones comerciales, y más tarde continuado por Jacobo I (1603-1625) y Carlos I (1625-1649). De hecho, antes de la Revolución Industrial, las actividades industriales importantes existen en Gran Bretaña. Según una estimación, en 1700 este sector representó el 18,5 por ciento de la mano de obra masculina y el 20 por ciento del ingreso total del país (Barco, 1995, cuadro 3.1). Los aranceles, que eran inicialmente bajos se incrementaron notablemente en la década de 1690, aunque principalmente con fines recaudatorios (Davis, 1966). Inicialmente, Gran Bretaña, adoptaron políticas proteccionistas que facilitaron el tratamiento de telas de lana. Mientras que a principios de la lana había constituido el principal rubro de exportación del país, la protección del resultado en la industria manufacturera y más tarde en la exportación de tejidos de lana (List, 1856, cap. IV).

El proceso de protección continuó hasta bien entrada la Revolución Industrial y más allá hasta aproximadamente la década de 1860. Y esto a pesar del argumento teórico en torno a la controversia sobre el libre comercio y la protección iniciada por Adam Smith en 1776, cuando publicó su libro "Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones Unidas". A partir de 1820, Gran Bretaña mostró la mayor tasa de los aranceles sobre las importaciones de manufacturas (50 por ciento) en Europa (ver tabla 2). Por otra parte, la agricultura Inglés fuertemente protegido y su navegación gozaban de una protección ligera (Bairoch, 1993, p. 19).

10.2. Algunas de las características comunes con los países de industrialización tardía: la política comercial

El proceso de protección de la industria naciente y la industrialización de Gran Bretaña, como país industrial líder, tiene ciertas características en común con los países de industrialización tardía que vale la pena destacar.

En cuanto a la política comercial se refiere, tres puntos son relevantes. En primer lugar, la protección de la industria naciente era selectiva.

El proceso que se inició con la protección de los productos de lana, productos de algodón y el hierro, se extendió posteriormente a otros metales, cuero labrado, la construcción naval y la pesca, y, posteriormente, de lino, de seda y. La producción local está protegido por lo general en relación con las importaciones. Por ejemplo, las importaciones de seda y el algodón se prohibió a la India, que tiene ventajas sobre Gran Bretaña en términos de materias primas y de trabajo experiencia. La protección incluye no sólo las restricciones cuantitativas, sino también las sanciones sobre el consumo.

Cuando la construcción naval se desarrolló, Gran Bretaña aseguró por su propio medio de transporte al mar los barcos y la pesca a través de la Ley de la Navegación (efectiva en 1651), que era un instrumento de protección. Posteriormente, las industrias antes mencionadas se convirtió en "el centro del poder industrial, comercial y marítima de Inglaterra" (op. cit., P. 112).

La selección de los productos de algodón y el hierro, en particular, hizo Gran Bretaña, el "taller del mundo" (Deane, 1965, p. 87). En 1780, "fue la industria del algodón hacia atrás, pequeña e incapaz de competir con los tejidos de algodón de la India o muselinas, ya sea en cantidad o el precio a menos protegida" (ibid, p. 88). La elección de la industria del algodón para la protección no sólo fue debido a la disponibilidad de nueva maquinaria introducida debido al cambio tecnológico, sino también a la disponibilidad de mano de obra barata (mujeres y niños) en la mano de obra general y especializada, en particular, así como su potencial para actuar como una industria líder en producción y exportación.

En 1815, los textiles de algodón representaron el 40 por ciento de las exportaciones totales de Gran Bretaña, la proporción alcanzó el 50 por ciento en 1830 (ibid, p 94.). Como en el primer país para cosechar los beneficios del cambio tecnológico, Gran Bretaña disfrutó los beneficios del innovador.

La industria textil del algodón no se disponía de muchos vínculos con el resto de la economía.

El algodón se importan y maquinaria textil desarrollado en el segundo cuarto del siglo 19.

Sin embargo, actuó como un sector líder en el sentido de la industrialización pionera. Además, las innovaciones que contribuyeron al aumento de la productividad en la industria textil del algodón se extendió desde este toothers de la industria. Por el contrario, la industria del hierro, elegido para la expansión industrial en el último cuarto del siglo 18, a condición de fuertes eslabonamientos hacia adelante y hacia atrás. Hierro en bruto se produjo en el país y el hierro era la entrada a los motores de vapor, la producción de acero, etc (Deane, 1965, cap. 7). De hecho, la máquina de vapor fue utilizado por primera vez en la industria del hierro en sí, así como en la industria textil de algodón.

En segundo lugar, sólo después de la Revolución Industrial estaba bien establecido y que Gran Bretaña había consolidado su base industrial le empezó a seguir en torno a 1850 una política de libre comercio después de una reducción gradual de los aranceles. En 1786 Gran Bretaña redujo - pero sólo con Francia - algunos de sus aranceles en el comercio sobre una base limitada a través del Tratado

de Edén, pero la guerra con Francia, que comenzó en 1793 y continuó hasta principios del siglo 19, dio lugar a la revocación de la situación (Deane, 1965, p. 203). La guerra terminó en 1815.

En la década de 1820, la expansión del comercio y los fabricantes de recuperar algo de confianza. Por lo tanto, Huskisson reducir algunos aranceles moderadamente en 1824 hasta 1825. Sin embargo, en 1826 Gran Bretaña fue proteccionista aún más de lo que había sido antes de la guerra de 1793. Los derechos de importación eran alrededor del 53 por ciento a finales de 1820, en comparación con el 57 por ciento a principios de la década de 1820 y menos del 30 por ciento a finales del siglo 18 (Ibid, p. 204). Algunos reforma de la política comercial y la "liberalización" se inició en 1833, pero fue durante la década de 1840 que los derechos a la importación de un gran número de artículos se redujeron (1842 y 1845), el maíz abolida (1846) y la Ley de Navegación derogada (1849) (Kenwood y Loughheed, 1994, cap. 4). Reducción de los aranceles más tuvo lugar en la década de 1850 y la década de 1860 fue el comienzo de un comercio totalmente libre.

En este momento, Gran Bretaña estaba en una ventajosa posición vis-à-vis otros países, no sólo por el desarrollo de su base industrial, sino también debido a la destrucción de la base industrial de sus competidores en Europa (Marshall, 1920, pp 90-91). De hecho, uno podría argumentar que la protección de las industrias nacientes en Gran Bretaña duró demasiado tiempo.

En cualquier caso, en el siglo de mid-19th sus industrias eran lo suficientemente maduros como para competir en el interior, así como los mercados internacionales. La liberalización del comercio se intensificó el patrón de especialización en la producción y exportación de productos manufacturados, para lo cual el país había alcanzado una ventaja comparativa. Por otra parte, llevó al crecimiento de las importaciones de productos agrícolas. De hecho, mientras que la producción agrícola se duplicó entre 1800 y 1860, se estancó durante el período 1860-1913 (O'Grada, 1995, p. 145).

En términos generales, estaba en el interés de Gran Bretaña en el momento de abrir sus puertas a las materias primas y productos agrícolas importados desde el extranjero y para intensificar la especialización en la producción de bienes manufacturados. El sector manufacturero gozaron de retornos crecientes a escala, mientras que la agricultura se caracteriza por rendimientos decrecientes (Furtado, 1970, p. 28). La intensificación de la liberalización del comercio después de la década de 1850 tuvo lugar en un momento en que los costos de transporte están disminuyendo considerablemente como resultado del cambio tecnológico que permitió un aumento en el tamaño de los buques.

Desde un punto de ventaja comparativa estática de vista, fue también en el interés de los países exportadores de materias primas para seguir la política de libre comercio de Gran Bretaña y la exportación de

materias primas a Gran Bretaña a cambio de bienes manufacturados. La defensa de Gran Bretaña del libre comercio universal fue sobre la base de la percepción de que sería dotar al país de los mercados de exportación y el acceso a las materias primas, como se discutió en la última sección de este capítulo. La política de libre comercio de Gran Bretaña fue seguida tanto en el continente y en otros lugares durante más de por lo menos dos décadas. En el continente, la base industrial de los países europeos fue dañada por la guerra, por lo que necesita de fuentes extranjeras de suministro. Por otra parte, fueron en busca de materias primas baratas. El tratado comercial firmado con Francia (1860) permitió Gran

Gran Bretaña el acceso a otros mercados a través de una nación más favorecida (NMF), debido a que Francia había firmado los tratados con otros países (Marshall, 1920, pp 89-91). En resumen, Gran Bretaña comenzó su liberalización del comercio después de más de dos siglos de la protección, e incluso entonces la liberalización sólo se llevó a cabo gradualmente a lo largo de un período de casi 30 años. Por otra parte, para explotar los mercados extranjeros, Gran Bretaña también abogó por freetrade o forzada que, en otros países y en sus colonias. El proceso de liberalización del comercio en otras partes ayudó a aumentar las exportaciones y la salida de su sector industrial.

Hay que añadir que Gran Bretaña comenzó a revertir sus políticas comerciales en 1881, cuando la "Liga de Comercio Justo", fue presentado. En el siglo 20, las propuestas que hicieron en la "Liga de Reforma Arancelaria" para proteger algunas industrias y la creación de

un sistema preferencial para la Comunidad. Estas ideas fueron adoptadas parcialmente en 1916 durante la Primera Guerra Mundial, pero Gran Bretaña se detuvo con su política de libre comercio en 1932 durante la Gran Depresión (Bairoch, 1993, pp 26-28).

En tercer lugar, la protección previa del mercado interno era un vehículo para la reducción de costes necesaria para la competencia internacional. "... La riqueza creciente de los mercados a sus casas bajó el costo de producción de los de sus exportaciones, que se ajustaba a la ley de rendimientos crecientes, por lo que le permitió vender más de ellos en el extranjero" (Marshall, 1920, pág. 65). En otras palabras, que era el mercado interno que permitió realización de los rendimientos crecientes y la expansión de las exportaciones. Pero Marshall no admitir que el mercado interno estaba protegido.

La experiencia de Gran Bretaña contrasta con las opiniones que argumentan en contra de la protección de la industria naciente y en favor de una política universal de libre comercio, sin tener en cuenta la necesidad de un desarrollo previo de la capacidad de oferta. Obviamente, cuando la exportación se convirtió en lo posible, que a su vez contribuyó a la reducción de costos y la mayor efectividad de las economías de escala. De hecho, la demanda de Francia para un estándar

patrón, para su uso en el ejército, jugó un papel importante en el desarrollo de la producción en masa de textiles en Gran Bretaña (Marshall, op. cit., p. 59).

10.3. Medidas complementarias

la experiencia de Gran Bretaña también muestra que para acelerar el ritmo de la industrialización ciertas medidas complementarias son esenciales. Por ejemplo, Gran Bretaña prestó mucha atención al desarrollo de la agricultura en las primeras etapas de la industrialización y la aceleración del desarrollo. Es cierto que durante la Revolución Industrial de la productividad agrícola creció rápidamente debido a la adaptación de las nuevas tecnologías, cambios en los métodos de producción y cambios en las actitudes e instituciones, así como debido a los aumentos de capital-intensivos métodos de producción (Deane, 1965, CH 2;. O'Grada, 1993). Pero también es cierto que la política del gobierno hacia la agricultura jugó un papel importante, sobre todo en la promoción de la producción de alimentos básicos en las primeras etapas de la industrialización. Mientras que los aumentos en la demanda de productos agrícolas creado nuevas oportunidades para la innovación, el gobierno protegió el sector de la competencia de las importaciones. Al mismo tiempo, el aumento de ingresos de los agricultores ha contribuido a la expansión de su poder adquisitivo para obtener los productos industriales,

proporcionando así una demanda interna más segura para estos productos, que a su vez gozan de protección (Deane, 1965, p. 50).

El suministro de productos alimenticios como bienes de consumo corriente también se aseguró su disponibilidad en las ciudades. La política del gobierno estaba orientada a mantener los precios de productores agrícolas de alta para que la agricultura rentable. Por otra parte, la agricultura estaba protegida de las importaciones por la Ley de maíz de la Bounty (1614-1689) y posteriormente por la Ley de Maíz de 1.815,2 Además, se prohíbe la venta de grano importado a los molineros, a menos que el precio de la vivienda excede más allá de un límite.

Las exportaciones de algunos productos agrícolas, POR EJEMPLO, trigo, se subvencionaron también (Ashton, 1948, p. 145). La ciencia y el arte fueron factores importantes en la rápida industrialización, ya que proporcionan nuevas formas de poder y de nueva maquinaria y el conocimiento (lista, loc. Cit.) Sin embargo, la aceleración de la capacidad de oferta no habría sido posible sin la expansión de las inversiones y ahorros. Durante el período 1770-1850, cuando la tasa de crecimiento del PIB fue alta, la proporción de inversión de renta calcula que el aumento del 4 por ciento en 1700 al 8,5 por ciento en 1800 y 10,8 por ciento en 1840 (Artesanía, 1995, p. 45). Se negó posteriormente entre 1850 y 1913 cuando las tasas de crecimiento del PIB también se desaceleró. En el último período, la tasa de inversión /

PIB de Gran Bretaña fue más bajo que el de los Estados Unidos, que mostraron un alto tasa de alrededor del 22 por ciento, y de Alemania, Italia, Francia y Japón (Floud y McCloskey, 1995, cuadro 1.9), así también fue la razón de la inversión en equipo de los productores con el PIB (ibíd., cuadro 1.11.). Si bien la reducción en la tasa de interés a principios de la Revolución Industrial, un incentivo para la inversión, el aumento de los ahorros fueron motivados por los incentivos para la reinversión de utilidades (Ashton, 1948).

Los beneficios del innovador proporciona un medio de auto-financiamiento para la inversión en nueva maquinaria y en nuevas técnicas de producción. El beneficio del innovador o beneficio empresarial, se define como la diferencia entre el ingreso de un empresario innovador y el ingreso de otros empresarios posteriormente utilizando el mismo método cuando se dispersa. Desde la Revolución Industrial iniciada en Gran Bretaña, por un tiempo otras naciones se les negó el beneficio de los innovadores. Gran Bretaña también invierte en el extranjero en las colonias, en las plantaciones e incluso en algunos de fabricación. A fin de cuentas, sin embargo, el ahorro externo (préstamos del exterior) también jugó un papel importante en la aceleración de la capacidad industrial en las primeras etapas de desarrollo (Ashton, 1948, pp 107-108).

Desarrollo de infraestructura, carreteras, vías fluviales y vías férreas, etc, fue otro factor que jugó un papel importante en la aceleración y la

consolidación de la producción industrial y las exportaciones. Twothirdsof la red ferroviaria disponible en el siglo 20 había sido construida por 1820 (op. cit., P. 89).

Las industrias textiles Inicialmente fueron localizados cerca de fuentes de energía hidráulica (Marshall, 1920, pág. 139). La aceleración del desarrollo industrial a partir de 1760 también se vio facilitada por la creación y el desarrollo de las instituciones necesarias. El Banco de Inglaterra, establecida en 1694, era una herramienta para el endeudamiento público. Para financiar el sector privado para la industrialización, los bancos pequeños y provinciales y las casas bancarias fueron creadas para canalizar el ahorro de una parte del país a otro para satisfacer la demanda. Los bancos privados que se iniciaron en 1716 y se desarrolló lentamente hasta 1760, aumentaron rápidamente en número, llegando a 400 en 1793 y 900 en 1815. Además, en 1798 las cajas de ahorro fueron creadas para movilizar los ahorros de los pequeños ahorradores y la clase obrera. El número de estos bancos alcanzó 350 en unos 20 años (Marshall, op.cit.). En 1830 el número de los depositantes en esos bancos alcanzaron 378.000 (Deane, 1965, p. 175). Para fomentar el hábito del ahorro entre la clase obrera, "mutualidades" (cajas de ahorro) se han creado y consolidado en la década de 1790. En 1801, unos 7.000 de ellos existían en todo el país. Por otra parte, para financiar la inversión y facilitar el capitalismo de propiedad, la bolsa de valores y las casas financieras se crearon (Lazonick, 1991).

Para alentar la inversión, la ley de la asociación fue aprobada para promover un sentido de la corporación. Para garantizar frente a los riesgos de inversión, servicios de seguros se han desarrollado rápidamente. En contraste con la visión de Adam Smith, el individualismo en su sentido estricto, era desfavorable para el desarrollo industrial moderno. Por lo tanto, aunque en un principio, el Parlamento se oponía a las empresas corporativas, en última instancia, se hicieron intentos para desarrollar el sentido empresarial, la actitud de trabajo en equipo y el sentido de la colaboración necesaria para el desarrollo de las empresas y la administración eficiente de los recursos (Lazonick, cap. V). Para alentar a las empresas corporativas, la Ley de Sociedades Anónimas se aprobó en 1856. La introducción de acciones de ferrocarriles y canales, etc, por el gobierno fomentó el desarrollo de las empresas corporativas en estos campos.

Para desarrollar las relaciones entre empresas intentos se hicieron para crear una federación de las industrias británicas y Cámaras de Comercio.

Desarrollo del sentido de las empresas no se limita a los propietarios de capital, sino que se extendió también a la mano de obra, que trató de organizarse en sindicatos. El derecho de los sindicatos fue reconocido por la Ley de Combinación de 1800. En 1760, el trabajo estaba inmóvil de un lugar a otro y de una ocupación a otra, debido a

la falta de aprendizaje y de formación. Como resultado, la utilización de la capacidad establecida era difícil. Al comienzo de la capital Revolución Industrial y la mano de obra marketshardly existido. En 1830 ambos mercados se han desarrollado en un grado sofisticado.

Un mercado de capitales se ha desarrollado, como se mencionó anteriormente, por el desarrollo del mercado bursátil y las instituciones financieras modernas, y, además del desarrollo del mercado de trabajo, facilidades para la formación específica y la investigación fueron proporcionados (loc.cit., Y Marshall, 1920, cap. V). Como resultado de la expansión del infraestructura de transporte, los costos de transporte se redujo, lo que facilita al mercado interno para convertirse en nuevas áreas más integratedand que se añadirán a las relaciones comerciales internacionales de Gran Bretaña (Barco, 1995). Por otra parte, a partir de 1688, el desarrollo del Estado asistida de los mercados mediante la derogación de las restricciones de los tribunales y el fomento a la negligencia de hacer cumplir las leyes que obstaculizaban los intercambios y las iniciativas privadas (ibid.).

10.4. Cambio en la naturaleza de la intervención del gobierno a través del tiempo

Es cierto que el Gobierno británico no intervenir en la economía tanto como los gobiernos de Alemania, Japón y otros países de

industrialización tardía hizo. De hecho, el gobierno había estado en retirada desde el campo de la economía doméstica de más de cien años antes de la Revolución Industrial debido a la reacción a las políticas de mercantilismo. Obra de Adam Smith en sí era una reacción intelectual al mercantilismo.

Durante la etapa 1760-1830, el sector privado fue muy activa, incluso en la inversión en capital social fijo, tales como caminos, canales de agua, muelles, ferrocarriles, etc (Deane, 1965, cap. 5). Sin embargo, también es cierto que el papel del gobierno en la industrialización no era pasiva (Deane, 1965, cap. 13). Intervención estatal fue significativa en el campo del comercio exterior, la navegación y las relaciones económicas imperiales con sus colonias hasta la década de 1850. De hecho, Adam Smith consideraba que la Ley de Navegación como "el más sabio de todos los reglamentos comerciales de Inglaterra" (Smith, 1976, p. 431). Más importante aún, argumentó que sin la intervención del gobierno, la transición de la granja y la casa de campo a las fábricas y las ciudades no habría sido fácil (Ashton, 1948, p. 140). Después de todo, el gobierno proporcionó el marco legal para el desarrollo institucional, cumplimiento de contratos y la preservación de los derechos de propiedad, y ha contribuido al desarrollo de la infraestructura y los mercados, y la prestación del servicio público (O'Brien, 1995; Goldsmith, 1995; Ashton, 1948; Streeten , 1993).

La Revolución Industrial se fue activamente promovida por el gobierno. "Uno de los mitos que se ha formado sobre la Revolución Industrial en Inglaterra es que ocurrió en ausencia de, más que por la intervención del gobierno, el papel del gobierno en el proceso era en sí borrar lo más rápidamente posible a fin de permitir la empresa privada para perseguir su parte benéfica en la generación sostenida el crecimiento económico "(Deane, 1965, p. 2197).

Sin embargo, incluso después de la década de 1850, cuando se liberalizó el comercio exterior, la intervención del gobierno continuaron. Lo que realmente sucedió fue que la naturaleza de la intervención del gobierno cambiado con el tiempo.

Antes de 1760 el gobierno intervino a través del "uso de las reglas y restricciones gubernamentales sobre las actividades económicas", que eran molesto e ineficaz. Entre 1760 y 1850, muchas de estas regulaciones fueron retirados, en particular las de movilidad restricción de mano de obra y el capital con el fin de proporcionar un "entorno propicio" para el sector privado. En lugar de estas restricciones molestas e ineficaces, el gobierno comenzó en el siglo 19 temprano para tomar un papel más positivo y eficaz y un interés más profundo en la economía. "Había hecho una revolución en la técnica y la filosofía del gobierno ..." (Ibid., p.231). "El verdadero objetivo de los radicales filosóficos ... no volvió a ser la libertad del gobierno, sino la ausencia de gobierno ineficiente, y la eficiencia significa una

intervención eficaz y útil en el sistema económico en contraposición a la intervención ineficaz y sin sentido" (ibid., p 232.) . El gobierno intervino no sólo en la esfera social, sino también en las relaciones económicas. Por ejemplo, las leyes ferroviarias de 1840 y 1842 regulan el funcionamiento de las empresas ferroviarias. Del mismo modo, el gobierno intervino en el mercado financiero a través de la Ley del Banco Carta, y en el comercio exterior a través de la aceptación de la responsabilidad por el control político del comercio, como fue el caso con el bloqueo de Cantón en China en respuesta a las medidas adoptadas por el Gobierno chino contra los traficantes de opio. Como resultado, los chinos tuvieron que admitir que los comerciantes británicos en los términos dictados por el Gobierno británico. Además de que el gobierno central, los gobiernos locales también intervinieron en diversas formas en las actividades económicas.

En pocas palabras, incluso después de la década de 1850, la intervención gubernamental en la economía no cesó, sino que sólo tomó diferentes formas.

Otro punto a destacar aquí es que la necesidad de la intervención del gobierno en el caso de un industrializer temprana fue menor que en el caso de un industrializer tarde. En Gran Bretaña, a pesar de la Revolución Industrial, el ritmo del cambio tecnológico fue lento, dependiendo del desarrollo de nuevos inventos.

En un industrializer tarde, la introducción de las nuevas tecnologías fue rápida porque la tecnología existe en otro lugar. Hay también otras razones.

11. Diferencias entre industrializadores tempranos y tardíos

Hay tres diferencias principales entre un industrializer temprana y un tardío, con sus implicaciones para la aceleración del desarrollo y las políticas comerciales y la industrialización. En primer lugar, para Gran Bretaña el ritmo del cambio tecnológico en términos relativos fue lento, sino que era una función de la invención y el desarrollo de la ciencia. Es cierto que el ritmo se aceleró durante la Revolución Industrial, en comparación con el período anterior. Sin embargo, la disponibilidad de las nuevas tecnologías se vio limitada por el flujo de conocimiento a nivel nacional. Para un tardío la situación era diferente, la disponibilidad de la acción de la tecnología en otros lugares siempre que el país con la posibilidad, teóricamente hablando, de rápido cambio tecnológico a través de la innovación por imitación, adaptación y modificación. Cabe mencionar, sin embargo, que para los países de industrialización tardía, que comenzó su industrialización a finales del siglo 17 y siglo 18, la tecnología importada no estaba fácilmente disponible. Las exportaciones del Gobierno británico prohibidas de la maquinaria, y la prohibición de este se mantuvo vigente hasta la década de 1830. Por otra parte, el uso de maquinaria en las colonias también se prohibió (Reinert, 1996). En términos generales, por un industrializer tarde, el rápido desarrollo o la aplicación del cambio tecnológico se convierte en una necesidad de ponerse al día con los países de industrialización temprana y reducir su brecha tecnológica. La aceleración de la industrialización es un tema crucial, por lo que

existe un elemento importante de la limitación de tiempo (Gerschenkran, 1962).

Cuanto más hacia atrás una economía, mayor será la necesidad de aceleración de la capacidad de suministro. Gunnar Myrdal (1970) argumentó que el cambio tecnológico siempre de industrialización en el siglo 19 con una ventaja debido a la disponibilidad de la tecnología en sí brindó la oportunidad de industrializar más rápido. Por el contrario, argumentó, es una desventaja para un industrializer a finales del siglo 20, principalmente debido a su impacto negativo en los términos de intercambio de materia prima a los exportadores elegir a la Prebisch. Por otra parte, el deterioro de los términos de intercambio aumenta la presión sobre la cuenta corriente que requiere control de las importaciones. En consecuencia, "la elección de la línea de [importación] la sustitución no es por lo general abierto para la planificación racional ", lo que resulta en la protección no planificada de no competitivas las industrias de alto costo.

En segundo lugar, en Gran Bretaña, en sus primeras etapas de la industrialización el poder económico en el sector industrial fue desactivado por el pequeño tamaño de las empresas. Sin embargo, más adelante en el cambio tecnológico se asoció con el aumento en el tamaño de las empresas y la concentración del poder económico que las empresas fueron más activas. Como resultado, un recién llegado

tendría que hacer frente las actividades estratégicas de las empresas establecidas de principios de los años industrializer (s).

La tarde de un país se embarque en la industrialización, más difícil es superar barreras de entrada a nivel internacional debido a la estructura de mercado concentrada.

En tercer lugar, la combinación de la falta de tiempo, la brecha tecnológica, el dominio de rendimientos crecientes a escala plantea la necesidad de inversión de capital. La economía más atrasada de un país, y la tarde se embarca en la industrialización, mayor la presión sobre los niveles de consumo de la población (Gerschenkran, 1962).

La presión sobre el consumo es más pesado aún por otra razón, es decir, la presión de la población. Es cierto que el crecimiento acelerado de la población en Gran Bretaña durante la Revolución Industrial como consecuencia del desarrollo de la ciencia.

Sin embargo, la tasa de crecimiento de la población en países de industrialización tardía suele ser más alta debido principalmente a la rápida reducción de la tasa de mortalidad hicieron posible como resultado de la existencia de la población de los conocimientos médicos en países de industrialización temprana. Al mismo tiempo, en

países de industrialización tardía la introducción de sabores extraños y el lujo bienes importados aumenta la demanda de bienes de consumo de lujo de los ricos.

En cuarto lugar, la mayor es la tasa requerida de crecimiento de la capacidad de suministro, más la necesidad de una mayor velocidad de los cambios sociales e institucionales. En otras palabras, cuanto más tarde un país se embarque en la industrialización, más rápida será la necesidad de cambios sociales e institucionales. Una ventaja importante de países de industrialización tardía es la disponibilidad para el país, no sólo de la tecnología extranjera, sino también extranjera recursos, conocimientos, capital en forma de inversiones extranjeras directas, ayudas, etc

En resumen, la tarde de un país inicia su industrialización, la más aguda la necesidad de una aceleración del crecimiento en la capacidad de oferta, la acumulación de capital y el cambio socio-económico e institucional. Cuanto mayor sea la tasa requerida de cambio y las fuerzas del mercado más inadecuada para el logro de ellos, mayor es la necesidad de la intervención del gobierno. Del mismo modo, la tarde de un país empieza a industrializarse, menor será el lapso de tiempo disponible para la protección temporal de la industria naciente y para alcanzar la competitividad internacional, la transición a la promoción de exportaciones y el comercio liberalization.

De hecho, la evidencia confirma los dos puntos.

12. Industrialización tardía de los siglos 20 19 y principios:

EL CASO DE LOS ESTADOS UNIDOS

Todos los países en proceso de industrialización durante este período se basó en la protección de la industria naciente.

Por otra parte, la tarde de un país puso en marcha este proceso, el más pronunciado fue el papel del gobierno.

El caso de los Estados Unidos a veces se considera erróneamente como un ejemplo de un país cuyo gobierno se quedó en el fondo. No es correcto. Es cierto que intervino en la economía menos que el gobierno hizo en Alemania, Japón u otros países de Asia oriental. Sin embargo, también es cierto que comenzó su industrialización antes y estaba bajo restricciones de tiempo menor. Sin embargo, su intervención tanto en el comercio exterior y la economía doméstica era importante. No sólo "la escuela moderna de pensamiento proteccionista, en realidad nació en los Estados Unidos", pero "también era la madre patria y el bastión del proteccionismo moderno" (Bairoch, 1993, pp 23 y 30). El vestíbulo de protección era tan fuerte en los Estados Unidos en el siglo 19 que un legislador de Pennsylvania que se refiere al "hombre" como "un animal que hace discursos arancelarias" (ídem).

La primera Ley Arancelaria de los Estados Unidos consideran que han contenido elementos de proteccionismo fue la de 1789, que forma discriminatoria impone derechos de importación de 38 artículos. Las materias primas están exentos de derechos de importación y los inconvenientes fueron concedidas para todas las mercancías reexportadas en un plazo de doce meses (Ashley, 1920, pp 134-135). Ya sea que la Ley Arancelaria en realidad dirigido a la protección o no es una cuestión de especulación, ya que desde entonces hasta 1916 más de 25 actos arancelarias fueron aprobadas para fines financieros (ibid., p. 138).

12.1. Formación intelectual

Hamilton (véase McKee, 1934) inició el debate sobre la industrialización a través de la protección de la industria naciente en 1791 en su famoso informe al Congreso. Hamilton argumentó que, dado que el comercio internacional no es libre, Europa está más avanzada en la industria manufacturera y las industrias disfrutar de las ayudas gubernamentales, lo que contribuye a la destrucción de nuevas industrias en otros países (ibid., p 205.). Que si Estados Unidos sigue sin el comercio, sufriría de "intercambio desigual" debido a la competencia establecida con las manufacturas de las demás naciones en igualdad de condiciones no es factible (ibid., pp 201 y 204/5), y que "es para los Estados Unidos a considerar de qué manera

se puede hacer por lo menos a sí mismos depende de las combinaciones correctas o incorrectas, de la política exterior "(Ibid., p. 202).

Es interesante notar que muchos países en desarrollo hoy en día llegan a la misma cuando se enfrentan con las políticas de comercio exterior de diseño en el que reciben asesoramiento.

Para continuar, Hamilton propuso un sistema de derechos de protección, la prohibición y recompensas pecuniarias basadas en experiencias exitosas de otros países, como medio de protección temporal de la industria naciente (McKee, 1934, pp 234-276). Por otra parte, argumentó en favor de la protección selectiva, es decir, un sistema de primas destinadas a la "excelencia o superioridad en particular, un cierto esfuerzo o habilidad extraordinaria en una pequeño número de casos "(ibid., pp 242-243). En un sistema de insumos importados estarían exentos de impuestos, a excepción de unos pocos casos. Además, el gobierno debe controlar la calidad de los bienes producidos, y facilitar el transporte. Para la selección de las industrias para la protección, propuso cinco criterios:

La capacidad del país para suministrar las materias primas, el grado en que la naturaleza de la fabricación admite un sustituto de la mano de obra en las máquinas [permitiendo que los aumentos en la productividad del trabajo], la facilidad de ejecución [simplicidad tecnológica], la extensión de la los usos a los que los artículos se

puede aplicar [la extensión de los vínculos nacionales y el mercado]; su servilismo a los intereses de otros, particularmente el gran de la defensa nacional [la naturaleza estratégica de la mercancía] (ibid., p 249.).

Después de proponer una lista de tales artículos, también se refiere a la necesidad de la intervención del gobierno en otras áreas en el proceso de industrialización, en particular con el fin de fomentar las invenciones y promover instituciones necesarias para la industrialización. En su opinión, el papel del gobierno es complementaria a vthat del sector privado y significativo en las primeras etapas de la industrialización:

En los países donde existe una gran riqueza privada, mucho se puede efectuar por las contribuciones voluntarias de individuos patriotas, pero en una comunidad situada como la de los Estados Unidos, el público debe perseguir suplir la falta de recursos privados [la cursiva es nuestra]. En lo que puede ser útil, como en la inducción y la mejora de los esfuerzos de la industria? (Ibíd., p. 276) Hamilton siempre que el bagaje intelectual para la protección de industrias incipientes y otras formas de intervención del gobierno es necesario para la industrialización de los Estados Unidos y aumentó los sentimientos de los políticos a favor de la protección. Sin embargo, dos factores contribuyeron a la práctica de la protección de iniciarse con la Ley Arancelaria de 1816.

La primera fue la unificación de los Estados Unidos, que comenzó a finales de 1770 y se terminó en 1800. Se hizo la aplicación de políticas comerciales unificadas en relación con otros países sea posible. En segundo lugar, la guerra entre Francia y Gran Bretaña en el siglo 19 redujo la oferta y el aumento de los precios de los fabricantes de importados a los Estados Unidos (Kenwood y Loughheed, 194, p. 69). Por otra parte, la guerra anglo-estadounidense de 1812-1814 requiere un drástico aumento de los ingresos del gobierno.

Por lo tanto, los derechos de importación en la mayoría de los artículos se incrementaron y las importaciones de algunos otros elementos prohibidos fueron. Estos acontecimientos proporcionan el estímulo a las industrias nacionales, lo que demuestra el beneficio de la protección, en particular en el caso de los productos de lana, telas de algodón, hierro, vidrio y cerámica (Ashley, pp 140-144).

12.2. Evolución de la protección

Con la terminación de la guerra, el gobierno firmó en 1815 un tratado comercial con Gran Bretaña para evitar aranceles discriminatorios sobre los productos de otros que exponen a la economía local a la exportación británica. El salto posterior de las importaciones (11 veces en 18 meses) condujo a una llamada para la protección de las

industrias nacionales con el fin de expandir la producción de artículos básicos de la fabricación y el fortalecimiento de la defensa la capacidad de la nación.

El proceso de protección de la industria naciente, que duró un par de siglos en Gran Bretaña se redujo considerablemente a alrededor de un centenar de años en el caso de los Estados Unidos.⁵ La protección de las industrias nacientes se inició con la Ley Arancelaria de 1816. Fue moderada al principio, pero se intensificaron hasta el 1830 (principalmente en 1824 y 1828), a pesar del hecho de que los Estados del Sur, que eran principalmente los productores agrícolas, estaban en contra de la protección de los bienes manufacturados. El sistema de tarifa consiste en una combinación de derechos ad valorem y específicos con el fin de proteger, como Gran Bretaña había hecho, seleccionados industrias ligeras. La protección de las industrias nacientes se inició con un paño de algodón, el hierro y la lana.

Bajo la presión de los Estados del Sur, especialmente del Sur de California, sin embargo, los aranceles se redujeron gradualmente en la década de 1830, y después de un aumento por un corto período entre 1842 y 1846, se reforzó tradeliberization entre 1846 y 1861 (Ashley, 1920, cap. 2). Como resultado de dicha liberalización prematura, las industrias estadounidenses sufrieron (List, 1856). Mientras Europa se refuerza la liberalización del comercio, los Estados Unidos invierte el proceso de su liberalización del comercio en 1861 para financiar la Guerra Civil y proteger las industrias nacionales.

De acuerdo con la tabla 1, las elevadas tasas arancelarias introducidas en la década de 1860 continuó durante 1860-1880, mientras que los competidores estadounidenses en Europa estaban siguiendo una política de libre comercio, a pesar del hecho de que la Guerra Civil había terminado en 1865. De hecho, la protección fue reforzada durante 1875-1883, y entre finales de 1880 y 1913, con cortos intervalos de una ligera reducción de los aranceles durante los períodos 1883 - 1886 y 1894-1897, cuando los demócratas en el poder. Más importante aún, durante el período de fabricación de bienes disfrutado de tipos arancelarios más altos que en otros bienes, y la tasa real de protección mayor que la tasa nominal (Bairoch y Kozul-Wright, 1996, pp 5-14). Entre los productos manufacturados ciertos artículos eran más privilegiados. Por ejemplo, a finales de 1880 el algodón y lana de ganado mayor

protección que otros bienes, y en la Ley McKinley de 1890 las tarifas especialmente altas fueron impuestas a los textiles, hierro, acero, vidrio y hojalata. Estos productos se encuentran entre los productos de exportación importantes de los países europeos (Ibid., p 70; Ashley, op cit.)..

Las nuevas tendencias proteccionistas después de la Guerra Civil fueron los principales factores que contribuyen a la rápida expansión de la producción manufacturera durante el 1870-1890, no sólo en el Norte, sino también en el sur de los Estados. Para ese entonces se

creía que la mayor parte establecidas las industrias manufactureras de los Estados Unidos ganó la madurez y son capaces de competencia en los mercados internos e internacionales.

Sin embargo, los proteccionistas presentaron nuevos argumentos para la protección en la Ley del Arancel McKinley. McKinley sostuvo que la protección no debe ser temporal, ya que se requiere para la expansión y la explotación del mercado interno, para la defensa de los intereses del trabajo (cuyos salarios eran más altos que los de Europa) y para el logro de la autosuficiencia nacional. Fue en este contexto que la protección se extendió también a la agricultura.

La Ley de McKinley también inició dos nuevos procesos. El primero fue el uso de la reciprocidad en el comercio internacional a fin de garantizar los mercados extranjeros para las exportaciones de las industrias de EE.UU. estableció. La provisión fresca de reciprocidad se introdujo en la Ley Dingley de 1897 y el Convenio de Reciprocidad de Fabricación 1901. El segundo fue la extensión de la protección de las industrias más sofisticadas, o en cierto sentido, la introducción de la segunda ronda de sustitución de importaciones. Mientras que los aranceles sobre las established industries tales como los carriles de acero y las manufacturas de metal se redujo, los derechos sobre las listas ropa confeccionada, alfombras y otros textiles de Bruselas, la placa de vidrio y placas de estaño se incrementaron. Otras, las subvenciones de la

producción de algunos artículos se han introducido (Ashley, 1920, cap. IV).

La Ley de McKinley fue posteriormente complementada por la Ley de Arancel Dingley de 1897, que reforzó el proteccionismo. Una vez más la intensificación de la protección resultó en una rápida expansión económica. Sin embargo, el proceso de protección también ha contribuido al desarrollo de los fideicomisos y el aumento del monopolio de las grandes empresas, cree que cobrar un precio excesivo. Como resultado de ello, la Fundación Bill Payne, que se convirtió en una ley en 1908, dirigido a una reforma del sistema de tarifas con los dos objetivos de la recaudación de ingresos y protección. Para fines fiscales, no los derechos sobre los artículos producidos en el país, básicamente, los productos tropicales, se introdujeron por primera vez o se incrementaron. Respecto a la protección, la Ley de derechos reducidos en algunos artículos, pero destinada a proteger la construcción naval, transporte marítimo y la expansión de las exportaciones de productos establecidos (ibíd., cap. VI).

La combinación de la madurez de la mayoría de las industrias americanas y la presión anti-proteccionista necesaria una revisión significativa de la política comercial de EE.UU., lo que trajo consigo la Ley Arancelaria de 1913. Esta ley redujo las tasas arancelarias generales, así como de los bienes manufacturados (de un 44 por

ciento al 25 por ciento) y se añade un gran número de productos a la lista libre. Sin embargo, seguía habiendo algunas discrepancias entre los precios de los productos manufacturados y otros productos. Por otra parte, los aranceles sobre algunos productos manufacturados, por ejemplo, prendas de vestir, eran todavía muy alta (60 por ciento) y algunos nuevos elementos (por ejemplo, productos químicos) se convirtió en objeto de aumento de las tasas arancelarias, lo que indica que la sustitución de importaciones fue cambiado de puesto a los productos aún más sofisticados.

Incluso en casos en los que los derechos de importación se redujeron, la "industria de EE.UU. llegó a una etapa de desarrollo en la que había pocos motivos para temer a la competencia extranjera, excepto en algunos casos especiales" (Ashley, 1920, pág. 263). Además, como la Primera Guerra Mundial estalló la Ley Arancelaria de 1913 no se le dio una oportunidad de influir en las industrias de EE.UU..

Es interesante observar que durante el período 1875-1913, cuando las tendencias proteccionistas regresó a Europa después de los esfuerzos de liberalización de la década de 1860 y principios de la década de 1870, los Estados Unidos mostraron la tasa más alta de los aranceles sobre productos manufacturados (ver tabla 2). En particular, en 1875 los aranceles estadounidenses sobre estos productos fue de 250 a 260 por ciento superiores a las de Austria, Dinamarca, Rusia y España, que tenía las tasas más altas de Europa.

12.3. La intervención en otras actividades

El alcance de la intervención del Gobierno de los EE.UU. en la economía nacional, al igual que el compromiso del Gobierno británico, fue inferior a su intervención en el comercio exterior. Por otra parte, tal vez sea cierto que también ha intervenido menos en la economía doméstica que hizo el gobierno británico durante los períodos iniciales de la industrialización. Sin embargo, esto no debe implicar que el gobierno de la izquierda cuestiones no comerciales para el funcionamiento de las fuerzas del mercado. De hecho, el gobierno continua intervención en la economía directa e indirectamente, no sólo jugó un papel de facilitador y de la sujeción a través de la provisión de bienes públicos como la ley y el orden, el derecho a la propiedad y el cumplimiento de los contratos (los temas defendidos por Adam Smith), pero, más importante aún, intervino en la economía ampliamente para promover el desarrollo y la industrialización, especialmente en las zonas de acumulación de capital - físico, infraestructura social, humano - el fomento del desarrollo tecnológico, el cambio organizacional e institucional construir-(Goldsmith 1995). Por ejemplo, para la acumulación de capital, además de la provisión de capital financiero y la creación de la estructura regulatoria (a través del Banco de los Estados Unidos y sus sucesores y la Ley de la Banca Nacional de 1863), el gobierno invirtió directamente en la infraestructura. La participación directa de los gobiernos federal y local en las inversiones en la red ferroviaria y la construcción en marcha de una demostración de telégrafo por el gobierno federal con fines de experimentación son

sólo dos ejemplos (ibíd.). La participación directa en I + D y la educación y la formación son otros dos ejemplos.

Es interesante notar que Marshall (1920) reconoce la importancia de la red ferroviaria y de la reforma del sistema educativo y la formación en la industrialización de los Estados Unidos.

Sin embargo, él no se refiere a la importante función desempeñada por el gobierno en estos aspectos.

En cuestiones de organización e institucionales, a fin de facilitar la producción en masa y se benefician de economías de escala, el Estado empujó a la ampliación de las empresas al permitir y ayudar a incorporar las sociedades anónimas con facilidad por diversos medios, tales como la concesión de las cartas. De hecho, la empresa fue reconocida por primera vez como una agencia del gobierno porque el gobierno facultó para llevar a cabo la obra pública y llevar a cabo los fines públicos (Goldsmith, 1995). Por lo tanto, el gobierno fue la creación en la crucial del "capitalismo gerencial", donde las decisiones económicas son coordinados en gran medida en las empresas.

Más tarde, alrededor de 1890, cuando la combinación de la protección y la creación de las grandes empresas amenazada la competencia

interna y socava la posición de las empresas pequeñas y medianas empresas, el Estado aprobó la Ley Sherman para eliminar el poder monopólico de las grandes empresas en la economía nacional.

13. OTROS PAÍSES

Cabe destacar que todos los demás países industrializados han desarrollado sus industrias manufactureras a través de la protección de la industria naciente y la intervención gubernamental. Por ejemplo, después de su unificación (Zollverein) Alemania, que se inició en la década de 1820, comenzó a proteger sus industrias en la década de 1840. Protección se reforzó en las décadas de 1850 y principios de 1860, pero se suavizó en 1866, cuando la liberalización del comercio estaba dominando Europa.

En los mediados de 1870 comenzó un nuevo movimiento en favor de la protección conjunta de los manufacturas y la agricultura que fue promovida como consecuencia de la crisis económica de 1873. Posteriormente, las leyes de aranceles de 1879 y 1880, presentado por Bismarck, destinada a intensificar la protección del sector manufacturero y la agricultura.

En 1890 la mayoría de las industrias manufactureras alemanas llegaron a su vencimiento, y la política del gobierno en materia de protección entró en una nueva era. Para asegurar los mercados extranjeros para los fideicomisos y los carteles alemanes, los tratados de reciprocidad comercial se han firmado con varios países vecinos. En virtud de estos tratados los socios se beneficiaron formar un trato

preferencial a cambio del acceso preferencial a un mercado altamente protegido alemán.

La Ley General de Tarifas de 1882 la protección de la agricultura y la industria se vio reforzada en 1891. Durante este período, en el nivel intelectual del argumento a favor de "los aranceles educativos" (es decir, infantil argumento de la industria) fue sustituido por el argumento a favor de los aranceles proteccionistas como un medio de negociaciones.

Este fue apoyado por el profesor Schomoller y Conrad profesor en particular.

Para fomentar las exportaciones, el gobierno también adoptó una serie de otras medidas. Por ejemplo, la Ley Arancelaria de 1891, exentos de derechos de importación de esas materias primas que no podían ser producidas en el país, los aranceles adicionales sobre los bienes intermedios no debían interferir con las exportaciones. Por otra parte, las primas de exportación se introdujo por primera vez, y se aplicaron de manera más sistemática a partir de 1897 en adelante.

Otro argumento que se intensificó en el siglo 20 fue la necesidad de un equilibrio entre el desarrollo de la industria y la agricultura defendido por el profesor Wagner.

Para ello, argumentó, la agricultura debe estar fuertemente protegido. Fue sobre esta base que la Ley Arancelaria de 1903 se intensificó la protección de la agricultura, pero las tarifas de la izquierda a los productos manufacturados sin cambios, a excepción de algunos bienes de capital que se benefician de aranceles más altos. Además, el sistema de inconvenientes se introdujo, y las importaciones de bienes para transformación o reparación, y re-exportación se convirtió en libre (ver Ashly, 1920, para más detalles).

En 1913, cuando la Primera Guerra Mundial comenzó, Alemania fue uno de los tres principales potencias industriales, después de Estados Unidos y Gran Bretaña. De hecho, en la producción de algunos productos, por ejemplo, ciertos metales no ferrosos, que ocupó el segundo lugar (Ashley, 1920).

Ashley es correcta al insistir en que la política del gobierno de los aranceles no era "la causa más importante del progreso de Alemania". Sin duda, una serie de otros factores contribuyeron a su desarrollo industrial, entre ellas, como en los Estados Unidos, la unificación del país, el desarrollo del sistema ferroviario, y el celo del alemán de

sólida formación facilitada por el sistema de formación académica (Marshall, 1920, cap. 7). Sin embargo, sin la protección de la industria naciente, el condado no hubiera sido capaz de desarrollar su base industrial para competir con lo establecido británico y las industrias de EE.UU.. Alfred Marshall es correcto que el libre comercio entre los Estados alemán hizo posible a través de Zollverein fue crucial para el desarrollo de las industrias alemanas. Pero no es correcto atribuir el desarrollo del país al libre comercio, sobre la base del establecimiento del libre comercio entre los Estados alemanes, ignorando la protección de sus mercados colectivos de las importaciones de otros países.

La historia de la protección en Francia es algo similar a la de Alemania, Francia, pero empezó antes. Después de su unificación a fines de 1780, los aranceles internos sobre el comercio entre los diversos Estados fueron abolidas, y una tarifa moderada de 5 a 20 por ciento fue introducido en 1790, las importaciones de algunos productos se prohibieron, pero las importaciones de materias primas eran libres. La tarifa francesa sobre los productos manufacturados, para lo cual el cabildeo proteccionista era fuerte, aumentó de manera constante durante el 1805-1810. Más tarde algunas importaciones fueron autorizadas y protección de los bienes manufacturados se intensificó aún más durante 1820-1826, cuando la protección fue también generalizada en el sector agrícola. En la década de 1830 (es decir, después de la revolución de 1830-1836) impuestos sobre ciertos productos agropecuarios se redujeron, pero una vez más los aranceles aduaneros sobre un poco de luz se produce un fuerte aumento. Dos

factores contribuyeron a un cierto grado de liberalización del comercio durante la década de 1840 a 1950.

En primer lugar, entonces el desarrollo industrial y agrícola ha hecho algunos progresos, por lo que una política de protección extrema no parece necesario. En segundo lugar, los industriales franceses estaban interesados en materias primas baratas y las importaciones de maquinaria. En tercer lugar, la defensa del libre comercio por el gobierno británico influyó políticos franceses. Por lo tanto, una reducción significativa en los artículos 113 fueron hechas en la Ley Arancelaria de 1840, que se mantuvo más o menos sin cambios hasta principios de 1853. Por otra parte, los tratados comerciales se firmaron con Gran Bretaña y otros países europeos, excepto Portugal, para la reducción de los aranceles de manera bilateral.

El período de 1850-1875 testigo liberalizaciones adicionales, como era el caso en general en Europa. Sin embargo, a mediados de la década de 1870, las tarifas se incrementaron moderadamente, antes de seguir el ejemplo de Alemania, para aumentar los aranceles como un medio de la negociación y la protección de la agricultura.

La disminución de la protección durante la liberalización del comercio de 1860-1880, junto con la depresión económica de la década de 1870 y 1880 llevó al estancamiento de la economía en general, en particular

el sector manufacturero. En consecuencia, el lobby proteccionista solicita la denuncia de los tratados comerciales y la intensificación de la protección. Esta vez la búsqueda de la protección se hizo para responder a la creciente competencia, en particular de los Estados Unidos, en los campos de la agricultura y la fabricación. Como resultado, una ley nueva tarifa fue aprobada en 1892 con dos objetivos: aumentar la protección moderada del sector manufacturero y de los productos agrícolas, y para mejorar la posición negociadora del gobierno en las negociaciones bilaterales para la firma de tratados comerciales. Para este último propósito de un sistema de escalas mínimas y máximas de los impuestos se han introducido: la tasa máxima se aplica a aquellos países con los que Francia no tenía tratado de comercio, y la tarifa mínima que se da a cambio de las tarifas más bajas.

Además de los aumentos significativos en los aranceles, recompensas por la construcción naval y los subsidios para el transporte marítimo que había sido introducida en el año 1881 se incrementaron.

Hubo pocos cambios en la política de protección del gobierno entre 1892 y 1909, cuando las tarifas máximas se incrementaron considerablemente (un arancel máximo fue igual a la mínima más el 50 por ciento), y algunos de los aranceles mínimos, se levantaron con el fin de aumentar la protección de metal productos andmachineries.

El desarrollo industrial de Francia a veces se atribuye principalmente a los productos baratos y de la inclinación artística del pueblo francés (Marshall, 1920, cap. IV). Pero una vez más sin la protección de la industria naciente, Francia no podría haber desarrollado sus industrias manufactureras. La intensificación de la protección a partir de 1880 ayudó a la expansión de las industrias francesas, pero Francia no podía alcanzar el mismo nivel de industrialización alcanzado por los Estados Unidos y Alemania.

Para desarrollar sus industrias, todos los otros países industriales presentes también pasó por un período de protección de la industria incipiente, aunque en diversos grados, como se indica en la tabla 1. En Europa, mientras que la mayoría de los países contaban con algunos de los aranceles en la primera mitad del siglo 19, principalmente para fines fiscales, la mayoría de ellos se embarcó sobre la protección de sus industrias alrededor del año 1880, después de la Europa continental volvió al proteccionismo.

Canadá comenzó en 1879, y Australia y Nueva Zelanda en la década de 1860 (List, 1856, y Bairoch, 1993) .7

14. Conclusión

La industrialización europea comenzó en Gran Bretaña a mediados del siglo XVIII. La estabilidad política, el ahorro de mano de obra, las innovaciones en la hilatura de algodón y en la fabricación de hierro, junto con el carbón barato y abundante y la paz mantenida a Gran Bretaña por delante del resto de Europa occidental durante más de un siglo. La industrialización de Gran Bretaña hizo de ella una gran potencia, pero no ha tenido la intención. Simplemente se desarrolló fuera de la historia única de Gran Bretaña. Para los países continentales de Europa Occidental la imitación consciente de los logros británicos se convirtió en un objetivo de política nacional y un factor determinante de la industrialización. Sin embargo, lo que permitió a los países para alcanzar a Gran Bretaña era que las similitudes generales en sus instituciones sociales y económicas habían existido y que no se quedaron atrás en el primer lugar. Más hacia el este y el sur de Europa, tales similitudes eran menos y más débiles, y la capacidad para industrializar demostró ser mucho más limitado - y llegó mucho más tarde.

Centrándose en los países como entidades nacionales es una simplificación necesaria para un estudio como éste, pero no debe hacer olvidar la importante observación hecha anteriormente de que la industrialización fue un fenómeno regional. "Europa", necesitamos

recordarnos a nosotros mismos, no era una colección de los países con economías espacialmente homogéneos. Para los análisis más finos de la industrialización que se pretende aquí, la perspectiva regional es indispensable.

Por último, las relaciones económicas internacionales se considera que han jugado un papel importante como factor determinante de la industrialización. Especialización temprana de Gran Bretaña en la industria dependía de su capacidad de negociar las exportaciones industriales en contra de los productos agrícolas exportados por los países menos industrializados. Al mismo tiempo, este intercambio estimula la emulación y la industrialización en el segundo. La exportación de capitales y la emigración de mano de obra en el extranjero eran las características adicionales de las relaciones internacionales que, probablemente, fomentaron tanto la propagación y profundización de la industrialización europea.