

## 8. LOS MERCADOS DEL *CENTRO* Y LAS ECONOMÍAS ATRASADAS DE EUROPA, 1900-1930

Pedro Fraile Balbín  
Universidad Carlos III

### I. Introducción

Desde Waterloo hasta la Primera Guerra Mundial el 70 por 100 de todas las exportaciones y el 60 por 100 de todas las importaciones tuvieron como origen y destino los mismos países de Europa<sup>1</sup>. Este sistema casi independiente de comercio se centraba en Gran Bretaña y Alemania, de manera que para los países atrasados de Europa las ganancias del comercio se cifraban con frecuencia en el acceso que tuviesen a los mercados ingleses y alemanes. Mientras que el papel de los grandes exportadores —Alemania e Inglaterra— disminuyó en importancia con el paso del tiempo, la participación de los países periféricos de Europa —Italia, Suecia, Austria, Hungría— en los mercados internacionales aumentó de manera sostenida hasta la Segunda Guerra Mundial<sup>2</sup>. La desaceleración del comercio internacional que normalmente se relaciona con la entreguerra afectó sólo al intercambio de materias primas y combustibles. La tendencia al alza en las transacciones de manufacturas que habían comenzado en el siglo XIX continuó hasta la Segunda Guerra Mundial, y hasta los años 1950 la mayor parte de todo el comercio mundial de productos industriales era fundamentalmente intra-europeo.

<sup>1</sup> Bairoch (1974), pp. 560-574.

<sup>2</sup> Maizels (1970), pp. 200-201.

La esencia de la *centralidad* de los mercados reside en la combinación de una gran accesibilidad y un gran tamaño de los mismos, de forma que la interacción sin obstáculos de un número extenso de vendedores y compradores dé lugar a una reducción en los costes de transacción y a una asignación eficiente de recursos. El concepto de *centralidad* ha tomado un auge especial tras su incorporación al análisis de la geografía moderna<sup>3</sup>, pero es un antiguo y bien conocido concepto económico:

Cuanto mayor es el número y los ingresos de los habitantes de las ciudades, más extenso es el mercado que se ofrece a quienes viven en los distritos rurales, y cuanto más extenso sea este mercado, mayor será el número de los que participan de sus ventajas... Entre la infinidad de absurdas teorías propagadas sobre el tema de la balanza de comercio, jamás ha habido una capaz de pretender que el campo pierde en el comercio de la ciudad, ni ésta con el del campo que la mantiene<sup>4</sup>.

Los países europeos periféricos con un sector exportador más dinámico fueron justamente aquellos que mantuvieron un vínculo más estrecho con los mercados *centrales* británico y alemán. J. R. Hanson ha estudiado la correlación entre el ritmo de crecimiento económico de los países periféricos durante el siglo XIX y el grado de concentración geográfica de sus exportaciones al *centro*<sup>5</sup>. Por su parte, L. Prados ha demostrado cómo «las industrializaciones en curso de estas naciones supusieron una demanda creciente de materias primas y productos alimentarios, así como una oferta amplia de manufacturas para los países de la *periferia* europea»<sup>6</sup>. Además, los países atrasados cuyas exportaciones encontraban su principal mercado en Inglaterra y Alemania fueron los que experimentaron el crecimiento industrial más rápido y los que tuvieron más éxito en transformar la composición de sus exportaciones.

Este capítulo del libro explora la conexión causal entre los mercados *centrales* de Europa y las economías exportadoras periféricas. En su primera parte, se analizan las pautas de comercio intra-europeo y se subraya el papel de Alemania y Gran Bretaña como mercados *centrales* del continente, y en segundo lugar, tomando como ejemplo el caso de la Europa periférica, se contrasta la

<sup>3</sup> Véase, por ejemplo, Morrill (1970).

<sup>4</sup> Smith (1958), pp. 339-340.

<sup>5</sup> Hanson (1973), pp. 305-308.

<sup>6</sup> Prados (1984), p. 145.

CUADRO 8.1.—Exportaciones totales desde los países periféricos de Europa a Gran Bretaña y Alemania. Millones de libras a precios constantes de 1913. Promedios quinquenales.

	Alemania	Gran Bretaña
1885-1889	—	68,7
1890-1894	1.820	76,1
1895-1899	2.275	91,3
1900-1904	2.477	102,3
1905-1909	2.969	109,9
1910-1914	3.432	122,9
1915-1919	—	66,3
1920-1924	2.389	88,8
1925-1930	3.105	110,2

Fuentes: Para Alemania: *Statistisches Jahrbuch*. Índice de precios: 1890-1913 Jacobs y Richter (1935), desde 1913 Liga de Naciones (1945); para Gran Bretaña: *ASTN*. Índice de precios: Schlote (1938). £1 = DM 20.

hipótesis de la excesiva concentración de las exportaciones como causa de la falta de crecimiento en el comercio y la economía.

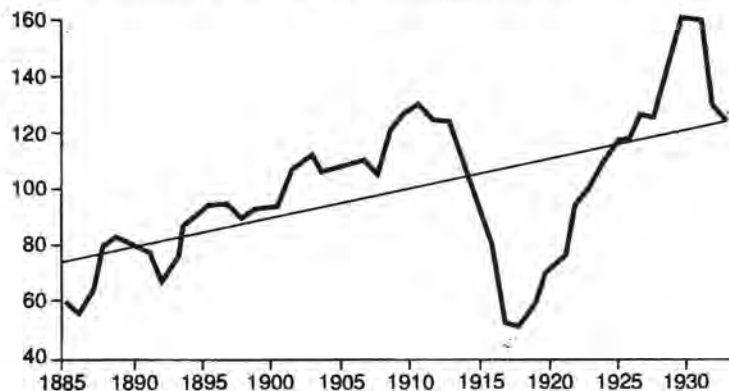
## II. Los mercados centrales de Europa

Hasta por lo menos la Segunda Guerra Mundial, la mayor parte del mercado internacional europeo ha consistido en transacciones intra-europeas centradas en Gran Bretaña y Alemania. Al final de los años treinta estos dos mercados absorbían casi la mitad de todas las exportaciones europeas<sup>7</sup>. Las importaciones alemanas y británicas procedentes de la periferia europea aparecen en el cuadro 8.1 y gráficos 8.1 y 8.2. Desde la última década del siglo XIX hasta la Gran Depresión el volumen de exportaciones a precios constantes de 1913 casi se dobló, y con la excepción de la guerra, siguió una tendencia sostenida al alza a través de todo el período.

La centralización del comercio europeo alrededor de Gran Bretaña y Alemania fue posible, entre otras cosas, por la caída constante del precio del transporte que redujo de manera radical los fletes

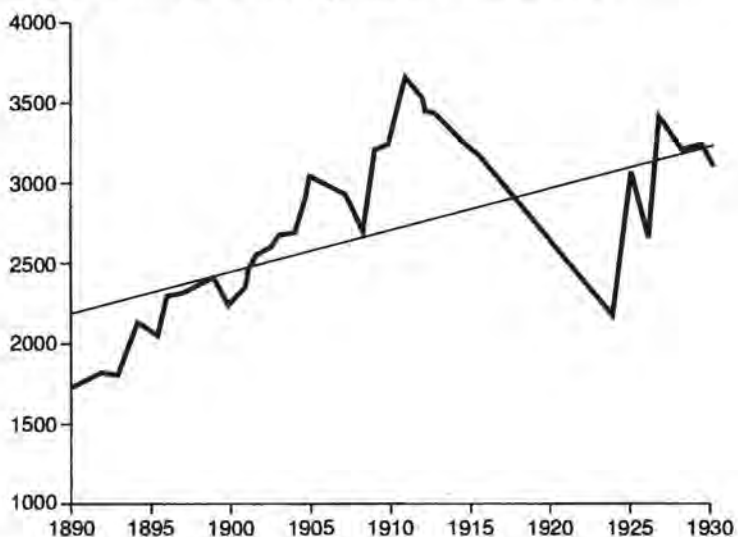
<sup>7</sup> Liga de Naciones (1941), p. 16.

GRÁFICO 8.1.—*Importaciones británicas procedentes de la periferia de Europa en millones de libras a precios constantes de 1913.*



Fuentes: ASTN. Índice de precios: Schlote (1938).

GRÁFICO 8.2.—*Importaciones alemanas procedentes de la periferia de Europa en millones de marcos a precios constantes de 1913.*



Fuentes: *Statistische Jahrbuch*. Índice de precios: Jacobs y Richter (1935).

CUADRO 8.2.—*Precios de fletes marítimos desde la periferia de Europa al mercado británico, 1870-1915.*

(Precios medios en chelines y peniques por tonelada; promedios quinquenales).

	Desde puertos del Báltico		Desde puertos de la Península Ibérica		Desde puertos del mar Negro		
	Cronstadt (maderas)	Riga (granos) (maderas)	Bilbao (mineral)	Levante (naranjas)	Danubio (granos)	Azof (granos)	
1870-1874	57/2	22/10	16/3	13/2	—	36/1	53/
1875-1879	36/6	16/9	13/6	10/5	—	28/8	36/6
1880-1884	—	12/10	12/6	7/9	—	20/3	30/2
1885-1889	—	6/9	—	5/5	—	18/	26/6
1890-1894	—	5/4	—	5/3	—	15/	18/1
1895-1899	26/4	5/3	8/	5/4	—	13/2	13/3
1900-1904	26/8	4/5	7/2	4/8	33/6	12/3	11/5
1905-1909	26/2	4/3	7/	4/3	21/9	9/10	9/10
1910-1915	30/6	—	8/8	5/6	21/4	12/9	13/5

Fuentes: Elaborado a partir de «Fifty Year Freights», *Fairplay*, 8/1-10/6 de 1926.

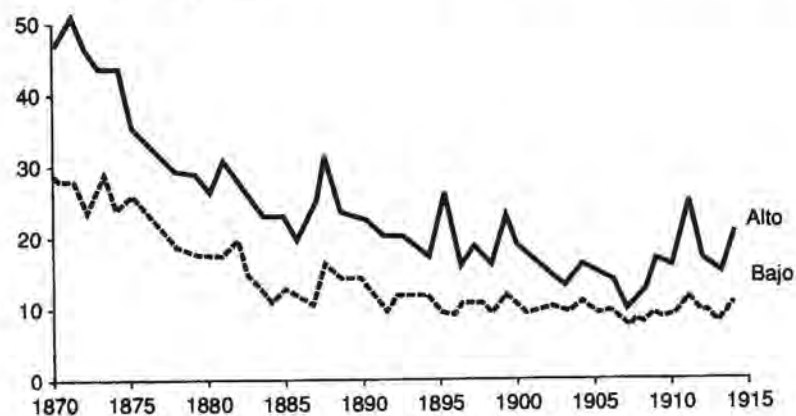
desde el Báltico, el Mediterráneo y el Mar Negro a los puertos ingleses y alemanes. El cuadro 8.2 y el gráfico 8.3 muestran dicha tendencia para el caso británico.

### III. La concentración de exportaciones en los mercados de Gran Bretaña y Alemania

Hace más de cuarenta años que Albert Hirschman llegó a su conocida conclusión de que los países menos poderosos de Europa «deberían dividir su comercio de manera equilibrada entre el mayor número posible de países para escaparse de la dependencia con respecto a uno o dos grandes mercados o proveedores»<sup>8</sup>. Más

<sup>8</sup> Hirschman (1980), pp. xvii y 85-86. Hirschman se titula a sí mismo «abuelo fundador» (p. vi) de la escuela dependientista veinte años antes de que sus principios se formularan por los teóricos latinoamericanos de los años 1960. Este hecho coloca a la teoría de la dependencia en la tradición de la historia económica de la Europa periférica, puesto que el propósito de Hirschman era el análisis del «empuje de la Alemania hitleriana durante los años treinta para expandir su comercio y su influencia política sobre la Europa del Este y los Balcanes» (p. vi).

GRÁFICO 8.3.—Fletes de granos en chelines por tonelada entre los puertos del Danubio e Inglaterra.



Fuente: «Fifty Years Freights», *Fairplay*, 8/1-10/6, 1926.

recientemente, Berend y Ranki han presentado una visión similar, aunque más ponderada, del «reagrupamiento territorial del comercio exterior alemán» sobre la Europa central y del Este durante los años veinte y treinta<sup>9</sup>. Actualmente, los modernos teóricos de la dependencia siguen aplicando índices de «vulnerabilidad» para medir los efectos de la concentración geográfica de las exportaciones sobre el crecimiento, recomendando la diversificación como la mejor estrategia para los países del Tercer Mundo<sup>10</sup>.

La relación entre exportaciones por persona y el grado de concentración de exportaciones en los mercados «centrales» queda reflejada en las tres estimaciones (de sección transversal) para 1900, 1910 y 1927 que aparecen en el cuadro 8.3. Los datos son de las fuentes oficiales inglesas y americanas para el año 1900, y de la Liga de Naciones para 1913 y 1927<sup>11</sup>. A las exportaciones por persona se las ha considerado una función de las exportaciones a los mercados

<sup>9</sup> Berend y Ranki (1974), pp. 179 y 265-284.

<sup>10</sup> Véase, por ejemplo, Gasiorowski (1986), pp. 71-99.

<sup>11</sup> Para el año 1900: United States (1909), pp. 82-119; Great Britain (1908), pp. 196-232 y (1914), pp. 252-294, para 1913 y 1926: League of Nations (1928), pp. 40-41 y 288-298.

CUADRO 8.3.—Estimación de  $X/pop = a + bC_V$  (Panel A), y  $X/PNB = a + bC_V$  (Panel B) para varios años.

	Coeficientes		n	R <sup>2</sup>
	a	b		
<i>Panel A</i>				
1900	-15,037 (-1,987)	14,141 (3,46) a	12	0,545
1913	-23,688 (-2,455) b	27,966 (4,569) a	14	0,635
1927	-76,542 (-3,449) a	69,704 (4,849) a	17	0,611
<i>Panel B</i>				
1900	-10,357 (-1,837)	11,185 (3,691) a	9	0,694
1910	-0,993 (-0,204)	8,238 (3,026) b	10	0,534

Fuentes: Para el Panel A: United States (1909, pp. 82-119); Great Britain (1918, pp. 196-232 y 1914, pp. 254-94); League of Nations (1928, pp. 40-41 y 268-98). Para el Panel B: Hanson (1986, p. 93). Pruebas t entre paréntesis; a: significación al 1 por 100; b: significación al 5 por 100.

alemán e inglés como porcentaje de las exportaciones totales (XUKG)<sup>12</sup>. La mayor parte de la variación de las exportaciones por persona (o las exportaciones sobre el producto total) se explica por el porcentaje de las exportaciones al «centro» de Europa. Había excepciones, por supuesto. Rumanía tenía durante todo el periodo una concentración relativamente alta de exportaciones, pero casi la mitad de ellas se enviaron a Holanda y sólo el 10 por 100 a Inglaterra y Alemania. Las exportaciones búlgaras estaban muy concentradas, porque más de un tercio encontraban destino en el mercado turco, y las de Serbia se mandaban también preferentemente a Turquía y Austria-Hungría<sup>13</sup>. Pero, en general, los mercados alemán y británico absorbieron entre un 50 por 100 de las exportaciones periféricas a principio de siglo hasta un tercio de las mismas en vísperas de la Depresión. Las recientes reestimaciones del grado de apertura ofre-

<sup>12</sup> En el panel B del cuadro los datos de Hanson (1986), p. 93.

<sup>13</sup> Great Britain (1914), pp. 291-295.

cen una base mucho más fiable para nuestro cálculo que los datos disponibles hasta hace poco sobre exportaciones como porcentaje del PNB<sup>14</sup>. En efecto, la conexión estadística entre apertura y exportaciones a Inglaterra y Alemania aparece mucho más débil cuando se usan los datos tradicionales de apertura en los que los sesgos de los precios tienden a exagerar los cálculos de producto nacional bruto<sup>15</sup>.

El conjunto completo de los valores de  $X/GDP$  y  $X_{UKG}$  aparecen en el cuadro 8.4 en orden descendente para los años 1900 y 1910, los únicos dos años para los que tenemos datos de Hanson, la Liga de las Naciones y de las fuentes americanas y británicas. El porcentaje de exportaciones sobre producto total es el derivado de las cifras de Crafts<sup>16</sup>, puesto que de las tres fuentes usadas por Hanson, ésta es la que ofrece la metodología más explícita y consistente.

El cuadro 8.4 muestra también los niveles de producto por persona y los niveles de industrialización. En este último caso la elección de un índice homogéneo para todos los países de Europa ofrece una especial dificultad. Por una parte, algunos estudios no cubren una muestra suficientemente grande de países mientras que otros presentan serios problemas metodológicos en su elaboración<sup>17</sup>. Se ha usado en este cuadro el método seguido por Rondo Cameron, es decir, usar el consumo de carbón por persona como un índice del nivel de industrialización<sup>18</sup>. Este sistema no tiene en cuenta otras fuentes alternativas de energía industrial que irían poco a poco desplazando al carbón. Por tanto, el consumo de carbón sólo puede ser tomado como una aproximación y no como una medida exacta, pero tiene la ventaja de evitar los problemas metodológicos apuntados anteriormente.

<sup>14</sup> Usando los datos tradicionales de exportaciones sobre PNB (véase Hanson, cuadro 8.1), los resultados de la regresión para 1910 son:

$$X/PNB = 13,322 + 0,106 X_{UKG} \quad R^2 = 0,074 \\ (5,46) \quad (0,12) \quad n = 12$$

<sup>15</sup> Basándose en las estimaciones del producto nacional bruto para varios países de N. Crafts (véase Crafts, 1983). J. R. Hanson ha recalculado las exportaciones como porcentaje del PNB sin el sesgo tradicional de precios que distorsionaba los cálculos del producto.

<sup>16</sup> Crafts (1983), pp. 387-401.

<sup>17</sup> A este respecto, véase por ejemplo Bairoch (1982).

<sup>18</sup> Cameron (1985), pp. 15-20.

CUADRO 8.4.—Exportaciones sobre PNB (1), concentración geográfica de las exportaciones (2), exportaciones a los mercados británico y alemán (3), producto per capita en dólares de 1970 (4), y niveles de industrialización (5) en la periferia de Europa 1900 y 1910.

	1900					1910				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Dinamarca	17,80	2,424	82,91	850	0,797	21,80	2,634	85,00	1,050	0,994
Noruega	16,50	1,963	55,53	605	0,678	20,30	1,854	48,00	706	0,904
Suecia	17,70	2,327	59,64	597	0,658	18,80	2,049	53,99	763	0,861
Aust.-Hung.	—	2,328	62,66	740a	0,819	16,90	2,049	53,20	802a	1,120
Finlandia	13,40	—	—	529	0,076	16,40	1,231	41,44	—	0,123
Rumanía	12,90	1,908	12,90	—	0,040	—	1,135b	14,50b	—	0,069
Italia	8,30	1,754	43,50	502	0,160c	10,20	1,526	34,20	548	0,380c
Portugal	6,30	1,351	32,73	488	0,163	5,60	1,384	31,58	550	0,223
España	5,50	2,031	36,93	554	0,250	8,40	1,663	29,63	547	0,319
Turquia	—	1,639	38,10	—	—	—	1,329b	32,17	—	—
Rusia	4,40	1,402	46,50	342	0,153	6,40	1,517	48,72	398	0,183
Bulgaria	—	1,305	21,77	—	0,037	—	1,101b	26,60b	—	0,078
Grecia	3,90	1,254	48,08	393	0,062	5,60	0,720	34,10	455	0,101

Fuentes: Hanson (1986, p. 93); United States (1909, pp. 82-119); Great Britain (1908, pp. 196-232, y 1914, pp. 254-94); League of Nations (1928, pp. 40-1 y 268-98); Crafts (1983, pp. 387-401); Mitchell (1985, pp. 29-33 y 383-385); (a) se refiere sólo a Cisleithania, un área mucho mayor que la Austria de hoy pero no incluye lo que es hoy Hungría; (b) datos de 1913; (c) estimación de L. Prados (1988, p. 169).

Por otra parte, la aparición de fuentes de energía industriales alternativas al carbón sólo tuvo lugar de una manera decidida a partir de la Primera Guerra Mundial. Como puede verse por el gráfico 8.4, la estrecha correlación entre consumo de carbón y los índices industriales de la Europa periférica disponibles para el período en cuestión permite suponer que hasta la primera posguerra el consumo de carbón es una medida aceptable del nivel de industrialización. La electricidad era menos del 5 por 100 de toda la energía consumida en España antes de 1913<sup>19</sup> y su precio de venta no

<sup>19</sup> Sudria (1987), p. 357.



aventajaba al del carbón hasta después de la guerra<sup>20</sup>. No obstante, el uso de la electricidad en gran escala no era un fenómeno completamente ajeno a todos los países pobres de Europa. La electricidad era una parte importante de toda la oferta energética italiana ya antes de 1913 y más de la mitad en los años veinte. En 1925 Italia es el único país periférico de Europa con una fuerte producción eléctrica que supera en cinco veces a la polaca, en cuatro veces a la española y en tres veces a la de Austria y Checoslovaquia<sup>21</sup>.

La estrecha relación entre industria y carbón permite usar éste como aproximación de aquélla sólo en la medida en que el carbón fuese la fuente predominante o casi única de energía. En consecuencia, los datos italianos han sido modificados con una estimación directa de los niveles de industrialización por persona para los años 1900 y 1910, que ponen a Italia un 12,4 por 100 por detrás de España en 1900 y un 19 por 100 por delante en 1910<sup>22</sup>.

El atraso relativo de los Balcanes, Austria-Hungría, las penínsulas mediterráneas y Escandinavia durante el siglo XIX y parte del XX ha dado pie a la hipótesis de que fue precisamente su contacto con las economías más industrializadas de Europa lo que retrasó el despegue industrial de estas naciones<sup>23</sup>. La idea básica de esta postura es que el comercio con la Europa «central» habría producido el conocido cuádruple efecto myrdaliano. En primer lugar, el contacto con Inglaterra y Alemania habría fortalecido las industrias del centro a expensas de las industrias incipientes de la periferia que, enfrentadas a un mercado local menor y sin economías de escala, se encontraron en inferioridad de condiciones para competir. Segundo, que el contacto con el centro no sólo no habría contribuido a la transformación de la base exportadora, sino que además habría impedido el desarrollo de su tamaño en términos absolutos. Además de la perpetuación del sector primario como base exportadora de la periferia, la inelasticidad de demanda de importaciones en el centro habría sido un obstáculo para que la prosperidad de éste se transmitiese a aquélla, para que los mercados se ensancharan y la producción y el empleo creciesen. En tercer lugar, la supuesta simetría de los

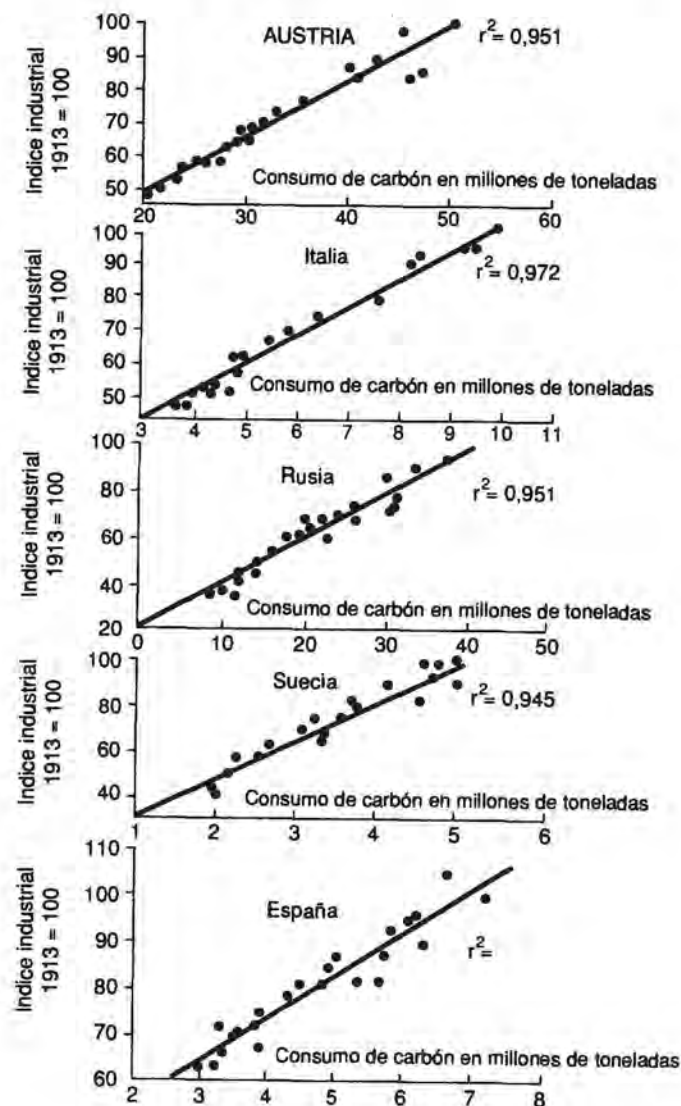
<sup>20</sup> Antolini (1989), p. 11.

<sup>21</sup> Hernández Andreu (1986), p. 226.

<sup>22</sup> Los datos para esta conversión son: para 1900: cuadro 1.5 de este mismo libro; para 1910: Prados de la Escosura (1988), p. 169.

<sup>23</sup> Véase por ejemplo Arrighi (1985).

GRÁFICO 8.4.—Relación entre índices industriales y consumo de carbón en algunos países europeos, 1880-1913.



movimientos de capital no habría llegado a producirse. En vez de invertir en la periferia atrasada, los inversores de las naciones industrializadas se habrían sentido más atraídos por las mejores oportunidades en las mismas economías centrales que se expandían más rápidamente que la periferia. Y finalmente el contacto con el centro habría dado lugar a una estructura de producción periférica en pequeños enclaves dedicados fundamentalmente a la exportación de productos primarios y con una cierta inversión en infraestructura bajo régimen casi colonial<sup>24</sup>.

Como han puesto de manifiesto Berend y Ranki para el caso de algunas economías balcánicas<sup>25</sup>, los obstáculos a la transmisión de la información, la distancia geográfica, la incertidumbre financiera y la dificultad en la identificación de la ventaja comparativa de cada país añadían obstáculos extraordinarios al proceso, ya de por sí difícil, de competir en los mercados anteriores. No hay duda, por tanto, de que la participación con éxito en el mercado internacional era, igual que es hoy, una empresa muy difícil.

Sin embargo, la experiencia global de la periferia europea no apoya la hipótesis de Myrdal sobre el contacto de las economías atrasadas con los países centrales. Refiriéndose a esta interpretación, los mismos Berend y Ranki señalan que:

uno de sus puntos débiles parece ser su incapacidad para explicar la relación entre las regiones desarrolladas y atrasadas de Europa. Satisfechos con clasificar a la Europa pobre como «semi-periférica» o apéndice atrasado del centro, la mayor parte de los autores evaden la pregunta de por qué estas áreas semi-periféricas se convirtieron más tarde en parte del centro mismo<sup>26</sup>.

Los datos del cuadro 8.5 tampoco apoyan la hipótesis de la concentración del comercio como obstáculo al desarrollo. Es destacable el estrecho paralelismo entre grado de apertura, vínculos con los mercados *centrales* de Europa y producto por persona. Las economías más abiertas de Europa eran las que mantenían una relación más estrecha con Gran Bretaña y Alemania, y precisamente aquellas que consiguieron un nivel mayor de producto por persona

<sup>24</sup> Myrdal (1956).

<sup>25</sup> Berend y Ranki (1982), pp. 113-125.

<sup>26</sup> *Ibid.*, p. 113, n. 6. Es de subrayar que siendo ésta una de las conclusiones más importantes de su estudio, los autores la destacan de forma tan marginal y aislada.

CUADRO 8.5.—*Matriz de coeficientes de correlación.*

	X/PNB	$C_v$	X(UKG)	PNB/Pop.	Nivel ind.
A: 1900					
X/PNB	1,00	0,83	0,48	0,79	0,73
$C_v$		1,00	0,60	0,88	0,83
X(UKG)			1,00	0,78	0,83
PNB/Pop.				1,00	0,85
Nivel ind.					1,00
B: 1910					
X/PNB	1,00	0,74	0,73	0,89	0,81
$C_v$		1,00	0,83	0,88	0,87
X(UKG)			1,00	0,84	0,76
PNB/Pop.				1,00	0,88
Nivel ind.					1,00

Fuentes: Hanson (1986, p. 93); United States (1909, pp. 82-119); Great Britain (1908, pp. 196-232, y 1914, pp. 254-94); League of Nations (1928, pp. 40-1 y 268-98); Crafts (1983, pp. 387-401); Mitchell (1985, pp. 29-33 y 383-385).

durante los primeros años del siglo. La apertura comercial implicaba naturalmente un riesgo, pero la experiencia de la Europa periférica parece indicar que éste fue generalmente compensado con mayores niveles de producto por persona y desarrollo industrial. Para 1900 y 1910 los niveles de industrialización y PNB por persona hacen pensar que las dificultades inherentes a la estrategia de la industrialización «hacia fuera» fueron mitigadas en la Europa periférica por un alto grado de especialización geográfica de las exportaciones, en particular sobre los mercados británico y alemán.

El análisis de conjunto adoptado aquí es consistente con el resultado de los trabajos sobre países individuales como el de L. Prados para el caso del comercio exterior español<sup>27</sup>. En conclusión, las recomendaciones de política económica que se derivan de la experiencia europea periférica son precisamente las opuestas a las propuestas por Hirschman. Si se puede sacar alguna conclusión de la experiencia del comercio exterior de la Europa pobre es que la

<sup>27</sup> Prados (1982), pp. 65-79.

dispersión geográfica de las exportaciones no conduce necesariamente al éxito comercial y que una estrategia de crecimiento industrial «hacia afuera» no debería en principio tratar de evitar la concentración sobre un número reducido de mercados.