



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

**Cómo la India vistió al mundo y dejó de vestirse a sí
misma: Industrialización y desindustrialización en
India (1857-1947)**

Trabajo Fin de Grado presentado por Alessandra Suárez Malaccari, siendo la
tutora del mismo la profesora Isabel Bartolomé Rodríguez.

Sevilla, 13 de junio de 2018

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1: ANTECEDENTES DE LA COMPAÑÍA BRITÁNICA DE LAS INDIAS ORIENTALES: EL IMPERIO MOGOL	4
1.1. Sociedad	4
1.2. Política	6
1.3. Economía	7
1.3.1. Agricultura: los derechos de propiedad	11
1.3.2. Comercio	14
1.4. Decadencia del imperio: Batalla de Palashi (1757)	20
CAPÍTULO 2: TRANSICIÓN AL COLONIALISMO	23
2.1. Administración y dominio británico	23
2.2. Industrialización de la India	27
2.3. Desindustrialización: destrucción de la industria textil	30
2.3.1. Destrucción de la industria textil	31
2.4. Nueva oferta de productos	34
2.5. Problemas económicos y sociales	37
CONCLUSIONES	43
BIBLIOGRAFÍA	44
ÍNDICE DE TABLAS, GRÁFICOS E ILUSTRACIONES	47

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo nace con el objetivo de tratar de explicar el origen de las diferencias entre la India y la Europa a partir del XIX. Se trata de un intento de visualizar la gran brecha que se resiste a desaparecer y que persiste en hacer una división entre colonizadores y colonizados, occidentales y orientales, desarrollados y subdesarrollados. Una brecha que es, cabe decir, cada vez menor gracias a la existencia de una economía mundial progresivamente más diversa y globalizada.

La India, a título personal, se trata un lugar sumamente llamativo por ser, precisamente, diferente a los países europeos, que con el tiempo han ido asemejándose entre sí. También la convivencia o los intercambios con personas de nacionalidad india aumenta esa rara curiosidad por todos los aspectos de la vida india. Este hecho se transforma en el empeño de descubrir por qué motivo se producen tales diferencias y en por qué se insiste en calificar al país de subdesarrollado cuando, realmente, la mayor parte de los datos económicos señalan, por ejemplo, la gran cualificación profesional de la mano de obra india en campos de I+D+i. El sueco, Hans Rosling, fue el que dio inicio a esta necesidad personal de tener un mayor conocimiento de India con su "*Asia's rise, how and when*", un seminario grabado en vídeo y que puede visualizarse en la web Gapminder. Descubrimiento que, por otro lado, no hubiera sido posible sin la mención de esta misma página por parte de mi tutora Isabel en una de mis primeras clases dentro de la facultad.

De esta forma, para conseguir dar respuesta al objetivo del trabajo, se desarrollará una presentación de la evolución histórica a través de dos de los regímenes políticos que se han considerado más relevantes en la India.

En el primer capítulo, se describirá, de forma general, del Imperio mogol. Este capítulo se fundamenta en la necesidad de sentar conocimientos sobre los antecedentes a la entrada de la Compañía Británica de las Indias Orientales en territorio indio. Asimismo, tras dar unas pinceladas generales del contexto social, pilar en el que se sustentan política y economía, mencionadas a continuación y usando, en gran medida, el documento de Collantes (2010), se procede a describir dos de los instrumentos que se

han considerado fundamentales en la realización de este trabajo: los derechos de propiedad sobre la tierra y el algodón como materia prima.

En lo que se refiere a los derechos de propiedad, una de las fuentes de apoyo principales ha sido Parthasarathi (2010) por calificarlos como una de las razones por las que se ha sostenido largamente que Europa enriqueció y Asia no. Asimismo, Roy (2011), propone una evolución de los cambios de estos derechos entre el periodo mogol y el británico.

Para la importancia del algodón indio como materia prima, Parthasarathi (2010) sigue siendo uno de los principales apoyos puesto que describe la situación comercial previa al siglo XIX, argumentando la hegemonía asiática hasta la entrada de los europeos en estos territorios. Hecho que se refuerza con Feliu y Sudriá (2013) en su explicación de la evolución histórica del comercio internacional en los siglos XVII, XVIII y XIX.

En el segundo capítulo, se describe el paso y la evolución india con la imposición del gobierno británico, suponiendo este uno de los capítulos con mayor importancia en este trabajo. Tras comentar la transición histórica hacia el imperio colonial con ayuda de documentos varios, se describen de forma general las medidas tomadas por el nuevo régimen político y que pasan a modificar en gran medida la política y la economía india, dejando estática los aspectos sociales. Hecho que luego supondrá uno de los motivos más usados para la decadencia del Imperio británico y que ya causó malestar en la sociedad mogola. Para este capítulo los mayores apoyos han sido Collantes (2010), que de forma breve y esquemática consigue dar unos conocimientos generales que pasará a explicar más detalladamente Roy (2011).

En este capítulo, se ha creído conveniente, con el fin de examinar la estructura agraria y tradicional de la India, explicar la industrialización introducida a causa de la legislación británica. Ésta será descrita gracias a la evolución histórica por fases propuesta por Roy (2011). Asimismo, se dedica un apartado de este trabajo a un período de desindustrialización que se sustenta, principalmente, en los datos que ofrece el documento de Clingingsmith y Williamson (2005). Este concepto de desindustrialización aplicado a la India es un campo con muchos y muy diversos

argumentos por diferentes autores que, también, son recogidos en el presente trabajo. Uno de estos ejemplos es Roy (2002). Por otra parte, se recogerán las consecuencias de los sucesos explicados, como es la evolución de una nueva cartera de productos por parte de la oferta india. Para finalizar el capítulo, se describirán los problemas económicos y sociales relacionados con el imperialismo británico que se apoyarán en mayor medida en el documento de Collantes (2010).

Finalmente, a través de toda esta recogida y organización de datos, se extraen una serie de conclusiones significativas que nos hacen dar respuesta al objeto del análisis de este trabajo de fin de grado sobre cómo la India vistió al mundo y dejó de vestirse a sí misma.

CAPÍTULO 1: ANTECEDENTES DE LA COMPAÑÍA BRITÁNICA DE LAS INDIAS ORIENTALES: EL IMPERIO MOGOL

Antes de la llegada de Gran Bretaña a la India, esta última estuvo dominada por el Imperio mogol desde el siglo XIII hasta finales de siglo XVIII. La mayoría de autores sostienen de forma generalizada que, comparadas con Europa, las economías asiáticas (cabe destacar en este caso a China e India) se encontraban estancadas en una situación de pobreza y atraso extremo.

Adam Smith afirmó en “*The wealth of nations*” que las naciones de Europa son las más prósperas del mundo mientras que India y China son ejemplos de grandeza pasada y estancamiento actual (Smith, 2011). Sostuvo que este hecho era debido a las instituciones políticas y sociales de esta etapa.

1.1. Sociedad

Las élites provenientes de la dominación mogola y el hinduismo caracterizaron la sociedad india durante los siglos anteriores a la entrada del Imperio Británico. Un marco institucional complejo que explica en buena medida tanto las peculiaridades políticas como económicas del subcontinente indio.

En este marco, se diferenciaban claramente dos estratos:

-En el primero, se engloban a las élites musulmanas las cuales estaban formadas por el rey, su corte y, con una menor importancia, unos aristócratas o terratenientes que ejercían la función de intermediarios fiscales en la cadena de excedentes, puesto que se encargaban de recaudar impuestos a los campesinos sobre la producción de un área determinada. Sin embargo, éstos últimos luchaban constantemente por conseguir unos derechos patrimoniales hereditarios ya que sus superiores se negaban a que esto sucediera.

- En el segundo, se engloban todos los demás grupos los cuales se organizaban en base al conocido sistema de castas hindú imperante desde los primeros escritos hasta

aún hoy día. Hecho que, como se demostrará, ningún régimen político ha sido capaz de cambiar.

El hinduismo no se trata de una mera religión, sino que se refiere a un sistema social o estilo de vida con leyes y con un gran cúmulo de filosofías, creencias y tradiciones dentro del propio territorio indio. Afecta tanto a la vida laboral como a la vida familiar. Acceder al hinduismo requiere haber nacido dentro del sistema de castas. De esta forma el país conforma un enclave como lugar de encuentro para diferentes razas, lenguas y costumbres que siempre se supeditarán al orden de castas, sean cuales sean las características de las diferentes áreas o regiones del territorio (Preciado Solís, 1992, p. 75).

El hinduismo como orden social se expresa en la división de los distintos grupos sociales en estratos. En cada uno de ellos, los individuos deberán cumplir un conjunto de normas y leyes regidas para cada grupo específico. Como ocurría en la jerarquía feudal europea, no se puede salir de la casta a la que se pertenece o entrar en otra en la que no se ha nacido, por creencia. Según recoge Benjamín Preciado Solís (1992, p. 79):

“Karma se refiere a la ley de la causalidad universal; nada en el cosmos es independiente, todo es producto de una acción anterior y cada acto provoca un resultado inexorable”.

Según el karma, concepto metafísico central de la visión del mundo para el hinduismo, “todo lo que somos en la vida es producto de nuestras acciones pasadas y nuestros actos de hoy son la semilla de nuestras situaciones futuras” y entonces, “por esta ley los individuos deben seguir la norma de su condición actual como una obligación adquirida desde antes del nacimiento y como el único medio para conseguir un futuro mejor” (Preciado Solís, 1992, p. 79).

Originalmente estas castas distinguían tan solo cinco grupos genéricos: sacerdotes, guerreros, comerciantes, pueblo llano y siervos o parias (los intocables). Sin embargo, con posterioridad si dice que se originaron o se desagregaron las ya existentes llegar a las aproximadamente 200 castas subdivididas a su vez en 10 subcastas cada una relacionadas generalmente con ocupaciones ejercidas por los individuos, como, por ejemplo, la artesanía, el comercio, la herrería, etcétera (Collantes, 2010, p. 7).

En comparación a los campesinos occidentales, los indios gozaban de unas peores condiciones de vida. Al fijar a los individuos en estratos sociales hereditarios, no se permitía la evolución de la estructura social, además de promover una situación de gran desigualdad. Para el régimen mogol, al igual que para cualquier otro régimen, era de vital importancia mantener este sistema de castas por actuar como un instrumento de docilidad y control social (Collantes, 2010).

1.2. Política

El Imperio mogol llega al poder alrededor del año 700 en un contexto de sucesivas invasiones musulmanas-turcas de la península del Indostán, donde actualmente se encuentra India. Hasta entonces, el territorio había estado sometido en gran medida por los arios desde el año 2.000 a.C., los cuales habían introducido las armaduras de hierro y el idioma sanscrito, el cual sería la raíz de todas las lenguas indias por venir. Es por esto que la llegada de los musulmanes supuso un cambio drástico, con nuevas costumbres, lenguas y vestimentas.

Según defienden autores como Adam Smith, François Bernier, Montesquieu o Machiavelli, todo el imperio era controlado por una sola persona. Compartiendo sus bases con lo que parece ser un sistema feudal occidental, este despotismo se caracteriza por ser un régimen de gobierno y de organización de la política, economía y sociedad cuyas características políticas principales son: la apropiación y privatización del poder público y de sus fuentes de ingresos por parte de los estratos más importantes de la jerarquía social, en este caso las élites musulmanas: el emperador y su corte (Feliu y Sudriá, 2013; pp. 30-31).

Pese a esta caracterización, según una nueva visión del estado mogol, mostrada principalmente por Christopher Bayly (1987, p. 13) y citada por Parthasarathi (2011, p. 54), el poder no estaba concentrado en manos del emperador, sino que se distribuía entre muchas personas con cierto nivel de autoridad, los aristócratas. Con esta nueva teoría textos como “todo hombre honra al rey, pero ninguno le obedece” en palabras escritas por un sirviente de la Compañía Británica de las Indias Orientales cobran sentido. Por tanto, el emperador, cuyo poder era limitado, quedaba por encima de estos centros de autoridad y gobernaba gracias a su consentimiento. Como consecuencia,

existía una clara descentralización y variedad de poderes dentro del subcontinente indio, lo cual se contraponía a la primera idea de un estado déspota totalmente gobernado por un solo rey. Un régimen que era visto tradicionalmente como un ente sofisticado, burocrático y con extenso control económico y político, realmente se trataba de un ente con una gran limitación en extensión y alcance del poder y con una compleja capacidad de reestructuración (Parthasarathi, 2011).

Afirma Christopher Bayly que uno de los motivos que puede explicar esta falta de autoridad es la mentalidad jerárquica de los mogoles. Para estos individuos, lo que importa es el dominio de un territorio y no su administración o su gobierno. En este sentido: “El emperador mogol era *Shah-an-Shah*, “rey de reyes”, y no rey de India”. Su poder y riqueza se sustentaban en su capacidad para recaudar dinero, para ser aclamado por los soldados y para conseguir la devoción de otros reyes (Bayly, 1987, p. 13).

Por otra parte, una de las divergencias entre Asia y Europa que pone de manifiesto Parthasarathi acerca del sistema político es la existencia de competitividad política en Occidente. Sostiene que en Europa existían varios estados que crearon una especie de competición en sistemas políticos que contribuía al desarrollo económico y social. No obstante, esto no ocurría en el continente asiático donde, al evitar esta competición, se eliminaba una fuente importante de crecimiento económico y de cambio (Parthasarathi, 2011). La idea emana de Eric Jones (2003):

“Un gran imperio que monopolizaba los medios de coacción y no era amenazado por vecinos más avanzados no tenía ningún incentivo para adoptar nuevos métodos. Los estados de Europa, por el contrario, estaban rodeados de competidores potenciales... El sistema de los estados era un seguro contra el estancamiento económico y tecnológico” (Jones, 2003, pp. 118–119).

1.3. Economía

La economía mogola presentaba una estructura inamovible, apoyada por aspectos políticos y sociales que evitaban la consecución de una mejora en alguno de estos ámbitos, obstaculizaban el crecimiento del país. Algunos autores, como Collantes (2010), aseguran que la economía india ya era atrasada antes de la entrada de los británicos al territorio. Otros tantos, entre ellos, Parthasarathi (2011), defienden que la

entrada del imperio británico fue la culpable de que no se impulsara el crecimiento necesario pese a ser el período en el que todas las restantes economías europeas comenzaban a transformarse para despegar. Algunos de los factores y características que presentaba esta economía anterior al comienzo de la colonización británica se detallan a continuación.

En lo que respecta a los sectores productivos, la economía mogola se trataba de la típica economía preindustrial, la cual se sustentaba en un predominio de un sector agrario con técnicas de cultivos rudimentarias, basadas en economías orgánicas, es decir, economías cuyos recursos se obtienen de recursos naturales como la tierra: la alimentación, la energía, las herramientas y cualquier otro bien que sea objeto de consumo (Collantes, 2010, p. 6)

El principal inconveniente extraído era que todos estos recursos, que son limitados, deben obtenerse en una cuantía suficiente para poder ser capaces de abastecer a la demanda. Pero que unos recursos limitados abastezcan a una demanda más o menos extensa se convierte en un requerimiento casi utópico que ante crecimientos de la población genera rendimientos decrecientes de escala de los factores de producción.

En el caso de la tierra, la ampliación de la superficie cultivada ante una mayor demanda de alimento, que puede deberse al crecimiento demográfico, supone disminuir la superficie de tierras dedicadas a pastos o bosques. El menor cultivo de pasto supone menor alimento para animales, menor fuerza de trabajo, menor cantidad de abono, y menor producción. Por otra parte, el menor espacio de bosques implica de forma directa menor recolección de alimentos alternativos. Y es así como cualquier cambio o rotura del equilibrio, produce rendimientos decrecientes que hacen de la agricultura un ámbito, pese a tener el mayor peso en este tipo de economías, poco productivo e incapaz de avanzar (Feliu y Sudriá, 2013).

En el caso de la demografía, aparece la teoría del “Despotismo Oriental” explicada por K. N. Chaundhuri, que sintetiza el problema del crecimiento demográfico y su consecuencia en el entorno agrícola. Ambos factores también fueron explicados en la obra de 1789 de Malthus “*An essay on the Principle of Population*”, en la que se recogía que “la población crece exponencialmente mientras que los recursos ...”. Esto quiere

decir que el número de personas siempre excede a la cantidad de alimentos disponibles en un área (K N Chaudhuri, 1983, p. 251)

En los sectores no agrarios, se encontraban artesanos, prestamistas y comerciantes, al igual que ocurría en los sectores europeos preindustriales. Cabe destacar que la artesanía, mediante productos de lujo, movía una gran red financiera de capitales y contaba con unas altas tasas de exportación. Sin embargo, frente al europeo, en el marco indio este gremio no tuvo un crecimiento de su importancia dentro del tejido económico del país. Asimismo, nunca alcanzaron el grado de influencia política que obtuvieron sus coetáneos europeos, los burgueses (Collantes, 2010, pp. 7–8).

Se concluye, por tanto, que la economía no trataba de impulsar una industrialización como la vivida en Europa o siquiera una revolución liberal que rompiera con la sociedad de castas y que desembocara en una sociedad de mercado. Como ejemplo, hay indicios de un mercado laboral “rígido e ineficiente” que no se regía por las aptitudes de la oferta de trabajadores sino por su estrato de origen, lo cual también limitaba la movilidad social (Collantes, 2010, p. 9).

Otra de las características fundamentales de esta economía agraria y que es propiciada por el sistema institucional y jerárquico social de castas es la expresión “cadena de transferencia de excedente”, acuñada por Fernando Collantes y a la que describía como “la espina dorsal de la economía mogola” (p. 8). Esta cadena conectaba a las castas inferiores con las superiores de modo que las primeras tenían la obligación de traspasar una parte de sus ganancias a las segundas, a lo que se sumaba el pago de unos impuestos sobre la producción que eran recaudados por los intermediarios fiscales o aristócratas. En definitiva, se llega a una situación de gran desigualdad en lo que respecta a la distribución de la renta y que puede verse en la tabla 1 (Collantes, 2010, p. 7).

Asimismo, la cadena conducía a la falta de iniciativa por parte de los individuos para invertir y mejorar la situación. En este sentido:

-Los aristócratas veían mermados sus derechos puesto que se les continuaba denegando que fueran hereditarios y transferibles, por lo que no encontraban ningún

incentivo en impulsar la inversión agraria. Se limitaban a recolectar y convivir con la cuantía de excedente que les correspondía al recaudar los impuestos a las aldeas.

-Los campesinos, reflejado el comportamiento de los anteriores y ante el bajo nivel de ingresos obtenidos por familia, se mantenían con la pequeña parte que les restaba tras la transferencia del excedente. En palabras de Collantes: “el comportamiento depredador de la aristocracia restaba incentivos para que los campesinos intensificaran su esfuerzo laboral y desarrollaran iniciativas innovadoras que permitieran aumentar el excedente agrario” (Collantes, 2010).

-Por su parte, el estado tampoco se preocupaba de desarrollar incentivos dentro del sector privado (invertir en asegurar a los inversores del mercado o en construir infraestructuras públicas) debido a que las élites solo pretendían mantener su nivel de ingresos. Así el capital del país no conseguía el impulso para implicarse en emprender o innovar (Collantes, 2010).

Sin embargo, este no es el único motivo por el cual la economía del subcontinente se encontraba atrasada. Se demuestra que incluso aunque se hubiera producido una situación de total equidad en el reparto del ingreso nacional, las familias indias seguirían sin haber podido obtener un nivel suficiente de renta para mantenerse. En consecuencia, la conjunción entre la cadena de transferencia y la escasa magnitud de excedentes acentuaban una situación de gran pobreza entre los individuos del territorio indio (Collantes, 2010). Este hecho se muestra en la tabla 1.

Tabla 1. La estructura socioeconómica de la India mogola

	Porcentaje sobre la población total	Renta relativa
Emperador, corte y aristocracia	1	1.500
Empresarios, profesionales y trabajadores urbanos	17	218
Población rural	72	63
Población tribal	10	30
Total	100	Media=100

Fuente: Datos de Maddison (1974, p.34) citado por Collantes (2010, p. 8)

1.3.1. Agricultura: los derechos de propiedad

Uno de los aspectos más relevantes en esta época son los llamados derechos de propiedad, que suponen una de las grandes divergencias entre Europa y Asia a la que hace mención Parthasarathi (2011). Se trata de un sistema usado por antiguos regímenes y que según Roy (2011, p. 23) puede entenderse como un marco de tres derechos básicos: a) el derecho a labrar la tierra perteneciente al campesino, b) el derecho a requerir impuestos a los labradores tenido por el “*zamindar*” o dueño de la tierra, c) y el derecho a otorgar derechos sobre estos impuestos, por el rey o los comandantes o “*jagirdars*”.

Los “*jagirdars*” disfrutaban de cesiones-regalo en forma de campo cultivable y, además, su rango, les permitía disfrutar de una cierta cantidad de dinero en base al área a la que se encontraban adscritos. Pese a no ser un derecho hereditario que sufría revisiones constantes, había trucos de una alta fiabilidad que aseguraban su traspaso entre familias. Debido a estos motivos, el “*jagirdar*” suponía una figura muy poderosa y que se acrecentaba si era respaldado por la jurisdicción india. De otro lado, los señores de la tierra o “*zamindaris*”, tenían la posibilidad administrar el reparto de tierras entre los campesinos. Asimismo, su ventaja principal que era el de recolectar impuestos por el cultivo del área, derecho que, a diferencia de los “*jagirdars*”, era hereditario y tenía la peculiaridad de poder ser comercializado, aunque no fuera un intercambio mercantil usual. De esta clasificación de derechos se desprende un debate muy estudiado a lo largo de la historia, la propiedad de la tierra (Roy, 2011, pp. 23–27).

En lo que respecta a esta discusión, cabe destacar que no era el rey mogol quien gozaba de la posesión de las tierras. Por parte de los campesinos cabe hacer dos aclaraciones excluyentes entre sí que impiden tomar una decisión y responder a la cuestión de la propiedad de los terrenos. En primer lugar, había un cierto reconocimiento de pertenencia por el hecho de que las tierras que labraban podían ser traspasadas mediante herencia. Sin embargo, y, en segundo lugar, no se les permitía la venta o traspaso a otra persona del mercado interesada en hacerse con esta tierra.

Como ya se ha expresado, existe un extenso debate en relación a los derechos de propiedad. Como recoge Chaudhuri en su libro “*Asia before Europe*”, para explicar la

agricultura de cualquier país asiático es necesario diferenciar entre la perspectiva tradicional (que diferencia entre labrador, propietario y señor), y la perspectiva propia del mercado. Generalmente, para este autor, las estructuras rurales dependían de las “necesidades lógicas” de la agricultura. Por ejemplo, para que el propietario labrara e hiciera productivo un terrero virgen era necesario invertir mucho en trabajo humano lo cual solo se obtenía mediante la cesión al labrador de más comida, ropa y una buena casa donde poder mantenerse. Sin embargo, estos incentivos no eran suficientes puesto que pasar por el trabajo intensivo de trabajar con tierra virgen no les compensaba a la hora de disfrutar de los esfuerzos. En este contexto surge el “*Manusmriti*”, antigua ley hindú, por la que se hacía propietario del terreno a la persona que labrara la tierra y la hiciera productiva (Kirti N Chaudhuri, 1990, p. 218). La idea, por tanto, y a través de esta ley, que recoge este autor, es la de que el campesino termina siendo el propietario de la tierra.

Otra visión que se puede estudiar es la que recoge Roy (2011, p. 25) y que fue expresada originalmente por James Grant (1791). Éste creía que los derechos de propiedad privada no existían en India, puesto que consideraba al rey como el único propietario. Asimismo, Roy, rebate esta argumentación afirmando la evidencia de ventas de los derechos de propiedad en todo el territorio indio siglos antes del comienzo del período colonial. Además, siguiendo esta línea, señala que el derecho a cultivar de los campesinos se encontraba asegurado por las autoridades locales (en una situación de escasez de mano de obra, era requerida la defensa del campesino por parte de las élites, con el objetivo de que la tierra se continuara labrando y no quedara sin uso).

Para Parthasarathi (2011, p. 57), los derechos de propiedad suponen una de las grandes y más sostenidas características que diferencian al continente asiático del europeo. A este respecto comenta cómo para Adam Smith (1776, pp. 284-285), la unicidad europea radica en sus seguros mercados y su desarrollada economía comercial. Esta teoría es también defendida por historiadores economistas neoclásicos como Douglas North y Robert Paul Thomas en “*The Rise of Western World*”. Asimismo, Smith, afirmaba que el sistema de castas y la existencia de unos derechos de propiedad inseguros, originaban impedimentos para la existencia de un mercado indio. Por un lado, la sociedad lo convertía en un mercado rígido que no emparejaba oferta con

demanda. Por otro lado, la poca seguridad sobre la propiedad provocaba una inversión poco óptima de capital.

Sin embargo, se afirma que los derechos de propiedad no eran tan inseguros como estos autores defendían, debido al sistema financiero y comercial. Hay evidencia de la existencia de bancos, y sistemas de seguros, que operaban en todo el territorio y que, lejos de constringirlos, aseguraban los intercambios mercantiles a través de instrumentos como las letras de cambio o de crédito (Parthasarathi, 2011, pp. 66–67).

Respecto a los derechos de propiedad, Roy (2011, pp. 26-27), señala que existen importantes diferencias entre épocas. Por tanto, es necesario hacer una distinción entre el período previo a la entrada del Imperio y, el posterior, con la administración británica del territorio indio. El autor considera que, durante el dominio mogol, no era común el traspaso de los derechos de propiedad a través del mercado. En este caso, lo atribuye a que la venta tenía un mayor grado de complejidad por la confluencia de intereses excluyentes, entre ellos, los de los recolectores de impuestos o “*zamindaris*” frente a los de labradores. Al diluirse los derechos sobre la recolecta de impuestos en la época colonial, como se verá más adelante, esta situación se evita. Además, se considera que la propiedad de un terreno no era un concepto individual, sino que tenía una acepción más comunitaria o de clan. Hecho que la ley colonial sólo pudo retocar de forma limitada.

Por ello, pese a que era evidente de existencia de un mercado seguro como el apuntado por Parthasarathi (2011, p. 66) previamente, Roy (2011, p. 26) añade a esta afirmación, que los motivos, que incitaban las posibles transacciones, eran muy débiles durante el dominio mogol. Los “*zamindaris*” no tenían interés en estos intercambios por un contexto indio de escasez de recursos productivos, como eran el trabajo y el conocimiento. Igualmente, tampoco lo tenía, la comunidad de labradores, en otorgar la entrada al territorio de más individuos. Por otra parte, otro factor que debilitaba al mercado era el irrisorio atractivo de invertir en tierras que daban muy escasos beneficios a los labradores, lo que defiende Roy en:

“Con beneficios agrícolas no existentes o irrelevantes, es difícil imaginar la propiedad de la tierra o los derechos de los usuarios siendo activamente comercializados”.

A lo largo del siglo XVII, el derecho de recaudar impuestos comienza a ser objeto de venta en el mercado indio. Una situación que se acentuó con la creación de pequeños estados tras el derrumbe del Imperio Mogol y que provocó un creciente número de disputas entre los individuos con derechos. Por ejemplo, varios colectivos trataron de convertir los derechos adquiridos en propiedad privada, lo que entraba en conflicto con los derechos comunales. Los propietarios de la tierra comienzan a verse reforzados económica y políticamente por el aumento de la dependencia del estado respecto de la cuantía de impuestos, ya que parte de ellos se les era otorgada y formaba una de las mayores partidas de ingreso público. Es así como los propietarios comenzaron a realizar funciones que correspondían al gobierno, dando a paso a una situación de mayor desigualdad entre castas y estatus. Otro hecho a apuntar en la evolución de los derechos de propiedad es la entrada progresiva de banqueros y mercaderes en este mercado de tierras (Roy, 2011, p. 28).

1.3.2. Comercio

No fue hasta el siglo XI que el comercio vio incrementar su importancia en los estados. Se había estado haciendo uso del comercio tradicional, que sufría las asperezas de la falta de transportes adecuados para transportar mercancías que los comerciantes intercambiaban. A partir del siglo XII el comercio de larga distancia ve mejorada su situación con el surgir del comercio marítimo a pesar de estar necesariamente limitado a períodos con buen clima. Esto se debe a la mejora de los transportes, de las vías y caminos y a una creciente seguridad militar que es posible mantener gracias a las relaciones que los países europeos comienzan a entablar entre ellos, así como con Oriente. Es así como todos ellos se organizan entorno al eje principal comercial Flandes-Italia-Próximo Oriente. Este eje va evolucionando con el paso de los años, acomodándose a ciertos factores o sucesos de los países (Feliu y Sudriá, 2013, pp. 45-49).

Durante varias décadas, la península del Indostán fue el nexo comercial entre Europa y Asia. Por tanto, la ventaja competitiva de India era su posición estratégica, que se acentuaba con una oferta de gran variedad y disponibilidad de telas, bienes mundialmente demandados y una gran industria manufacturera de flota de barcos, entre

otros. De cara a los europeos, India era un centro comercial muy importante. De hecho, no fue de extrañar que para cuando Vasco de Gama llegara a la India en 1498 (uno de los hechos, junto con el descubrimiento de América por Colón en 1492, más importantes y que marcaron el final de la Edad Media en el siglo XV), el país ya fuera considerado desde hacía décadas una de las zonas con mayor influencia y peso comercial mundialmente (Parthasarathi, 2011, p. 23; Roy, 2002, 2011, p. 31).

En este contexto, Portugal y Holanda comienzan a tener una mayor importancia en el territorio. Sin embargo, es el segundo quien ve evolucionar su predominio durante tres cuartos del siglo XVII. En Asia aparece a principios de siglo la Compañía Holandesa de las Indias Orientales, la cual se hace con el control de la explotación de las plantaciones de especias. Esto fue posible gracias a que Holanda permitió que los centros locales de autoridad mantuvieran la propiedad de los terrenos. Asimismo, se les cedía un pago periódico por la explotación que les compensara. En el mercado, perdiendo los centros de autoridad toda propiedad sobre la producción, el precio de las especias era impuesto por la misma Compañía (Feliu y Sudriá, 2013, pp. 50–51; Roy, 2011, p. 32).

El algodón indio

Pese a ser reconocido por muchos productos alternativos como las especias, el mercado indio de mayor magnitud y más demandado mundialmente, mayormente en los siglos XVII y XVIII, fue el del algodón. A destacar la gran demanda por parte de Japón y Gran Bretaña. Se trataba de un material con muchas cualidades positivas a lo que se adicionaba un menor precio con respecto a su mayor competidor en el mercado, la seda. Antes del siglo XVII este material era muy demandado dentro del área del océano Índico, a remarcar zonas como el Mar Rojo o el Golfo Persa. También se exportaba una gran cantidad al sur asiático a cambio de especias.

Como sostiene Parthasarathi (2011, p. 33), los fabricantes de telas indios, poseían grandes habilidades y un gran talento en la creación de telas con diseños exóticos e innovadores que satisficieran los gustos de los demandantes mundiales. Uno de los aspectos más importantes era el tinte indio y la capacidad de mezclar los colores para crear diferentes sombras y luminosidades, que no se desgastaba con el lavado continuado de las piezas. En este sentido, una variedad muy conocida era la de Dacca, debido a su ligereza y finura de tejido. De hecho, existían telas de muy distintas

calidades a las cuales se les otorgaba un nombre en base a las distintas variedades. Así, se conocen “*subnam*” referido al rocío del amanecer, “*abraban*” siendo invisible bajo el agua, “*alaballee*” por su extrema finura, “*tanjeb*” por ser una continuación del cuerpo humano, “*kasa*” por su elegancia, entre otras, y que en ocasiones eran origen de la circulación de historias que exaltaban estas características. Además, las telas eran deseadas por todos los rangos sociales, incluso los más inferiores, los cuales eran satisfechos con unas telas de menor calidad y, consecuentemente, de menor coste.

Todo cambia con la llegada de comerciantes europeos en el siglo XVII, el mercado abre nuevas puertas y la demanda del algodón se expande. Las telas, de gran calidad, comienzan a exportarse a contadas ciudades de Europa en pequeñas cantidades, de una parte, por las exigencias de las clases altas europeas de telas coloridas y patronadas, por otra, satisfacer las necesidades de las clases inferiores por su bajo coste. El mercado europeo es el que supone, en primer lugar, el mayor peso de las exportaciones indias en esta época.

En Gran Bretaña, previo a esta fiebre por las telas indias, llamadas calicós, quienes demandaban y usaban los bienes indios eran las clases medias y bajas, puesto que eran productos sustitutos de aquellos más caros usados por las clases altas. En este escenario, la Compañía Británica de las Indias Británicas se encargó de dar a conocer los calicós a la alta sociedad con el objetivo de promover su uso y desarrollar su demanda. Además, la Compañía hacía encargos especiales, en lo que se refería a diseño, que atrajeran y se amoldaran particularmente a los gustos ingleses.

En segundo lugar, África. Se trata de un mercado con tradición de intercambio de telas por esclavos africanos con India al ser un continente bastante próximo al océano Índico, mercado al que se podía acceder mediante rutas de tierra.

Por último, otro de los mercados que abrió sus puertas a las telas de algodón fue América al que se accedía mediante dos rutas: desde el noroeste europeo hasta las islas del Caribe dirigido a satisfacer la demanda de América del Sur y del Norte y cruzando el océano Pacífico hasta la América española por Manila (Parthasarathi, 2011, pp. 23–26).

Una cuestión que se aborda muy a menudo es el precio de las telas de calicó. Ha sido extensamente defendido que la oferta india era mucho más atractiva que la de la competencia a consecuencia de su bajo precio, también relacionado con el escaso nivel salarial del continente. Sin embargo, una nueva versión, presentada por Parthasarathi (2011, pp. 34-37), indica otro escenario.

Las telas indias, no eran ni mucho menos las más baratas que se podían encontrar. A este respecto se evidencia la existencia de piezas javanasas que equivalían a un cuarto o un octavo del coste indio, o las piezas indonesias que, en 1770, suponían un cuarto del precio impuesto por los fabricantes indios. En el caso de Europa se demuestra también por las existencias inglesas de piezas de lino más barato en comparación con las telas de calicó. Mostrándose, incluso, un aumento de su precio entre los períodos de 1660-1699 a 1700-1738. El consumo, por tanto, de algodones indios parece no estar guiado por unos precios bajos sino por una gran demanda por su elevada calidad y buen diseño que los diferenciaban de sus grandes competidores en el ámbito mundial (Parthasarathi, 2011, pp. 36-37).

Las Actas de Calicó

Con el desgaste de la hegemonía comercial de Holanda en el último cuarto de siglo del siglo XVII, Gran Bretaña y Francia (en segunda posición) pasan a imponerse en el comercio mundial. Y es entonces cuando comienzan a dar lugar evidencias de intentos de imitación del algodón indio por parte de estos europeos. Asimismo, en el caso británico y como recoge Peter Fisher en su escrito, pese a todas sus cualidades se pensó que importar algodón comportaba graves consecuencias para la industria británica de la seda y la lana (materiales que no podían tratarse o teñirse fácilmente como el algodón), y comenzó a hacerse presente la necesidad de prohibir la entrada del material en el país (Feliu y Sudriá, 2013, pp. 50-55; Parthasarathi, 2011, pp. 23-34).

Las actas de Calicó (la palabra calicó, con raíz léxica proveniente de la ciudad india Calicut, era el nombre dado a las telas patronadas con algodón importadas por Gran Bretaña) fueron dos leyes de corte proteccionista implantadas por el Parlamento británico entre los años 1700 y 1722.

La primera, datada de 1700, prohibía que se importara a Inglaterra cualquier tipo de tela de calicó pintada, impresa o teñida. Sin embargo, la minuciosidad de la ley dejaba un claro vacío legal. Se comenzaron a importar telas de algodón puras sin ningún tipo de tinte o patrón para luego ser tratadas y comercializadas en el país británico (Fisher, 2012; Lemire, 2010).

En el documento de Fisher “por qué Gran Bretaña le dio la espalda al algodón” se presenta la existencia de un panfleto de autor anónimo de la época que acusa principalmente a la presión de la población por creer que la industria del algodón estaba suponiendo una amenaza para aquella de la lana. Esta idea provenía del mal visto pensamiento que suponía que el oro y la plata salieran del país como pago, sumado a que era necesaria una balanza comercial positiva para la salud del estado. Además, las importaciones a ojos de los ciudadanos eran vistas como algo negativo a menos que fueran necesarias para que las telas se exportasen a otros países y obtener de ello un beneficio. Sin embargo, un gran grupo de personas afirmaba que esto no se cumplía y que importar telas tenía el mero objetivo de consumición por parte del pueblo británico¹.

Muchos fueron los autores que haciendo uso de su ocupación en periódicos o de su reconocimiento como escritores, expresaban su opinión a favor de prohibir las importaciones para calar en la opinión popular y ejercer más presión sobre el Parlamento y sobre su decisión. Fisher reconoce nombres como Claudius Rey con su panfleto “*Observations*” (1719) en el cual da un paso más relacionando directamente el auge de la industria algodonera de importación con el incremento del desempleo y con un gran descontento del pueblo.

Cuando se impuso la primera acta, también en muchos lugares de Europa se había prohibido la importación de algodón con medidas más restrictivas que las británicas. Por este motivo, trabajadores de la industria del algodón comenzaron a inmigrar a Inglaterra por lo que los británicos no solo vieron amenazada la economía nacional sino

¹ “A Brief State of the East India Trade, as it relates to the other Branches of British Commerce” (1715) in Part II International Trade and the Politics of Consumption, 1690’s-1730, ed. Beverly Lemire Vol. 2 The British Cotton Trade, 1660-1815 (London: Pickering & Chatto, 2010), 45.

también una amenaza en la nacionalidad propia del país. Esta fue la, denominada por Fisher, causa xenófoba (Fisher, 2012; Lemire, 2010, p. 301).

Asimismo, Fisher introduce una publicación en la que se apoya por recoger en listado la mayoría de los motivos que daban respuesta a su pregunta. Se trata de “*The Case of Several Thousand Poor of the Wooll Manufacture*” de 1701 (Lemire, 2010, p. 34).

Siendo mayores las evidentes consecuencias del vacío legal que dejaba la primera acta y el cada vez más notorio descontento de la opinión británica (sucediéndose decenas de disturbios documentados a favor del endurecimiento del acta), se conforma una segunda en el año 1721. Esta vez, la prohibición abarcaba toda venta o uso de cualquier tela hecha de algodón justificado por “causar el incremento de la pobreza y, en un caso extremo, de la ruina y destrucción de las familias británicas”. Cabe, aun así, mencionar que pese a tal prohibición se consideraron algunas excepciones, como las telas de calicó teñidas de azul y las muselinas, gracias a los esfuerzos y argumentos de los individuos que defendían la existencia de la industria del algodón en el país por su beneficios, entre los que se recogen la creación de empleo y la evolución del país con nuevas industrias (Fisher, 2012; Lemire, 2010, p. 301; Parthasarathi, 2011, pp. 93–94, 125–131).

Además de imponer estas actas, Gran Bretaña comenzó a desarrollar fábricas que trabajaban una mezcla de algodón y lino, que, aunque no poseía la misma calidad que las telas de calicó, era el material más parecido a las telas de algodón, eran más fáciles de teñir o patronar que la lana o la seda y tenían una demanda más alta que aquella presentada por estos materiales. Hacia mediados de siglo XVIII las imitaciones comienzan a exportarse a otros mercados como África y se denota una mayor calidad del producto, el cual empieza a ser preferido a las telas indias por su relación calidad-precio. Como vemos en la tabla, hasta 1750 las ventas del producto británico en África del este a cambio de esclavos fluctúan considerablemente frente a la evolución creciente de ventas de las telas del subcontinente indio. Sin embargo, en la segunda mitad de siglo, las ventas concentran un gran salto positivo que se va desarrollando positivamente en años posteriores (Feliu y Sudriá, 2013, pp. 78–79; Parthasarathi, 2011, p. 98).

La mejora de las telas británicas se debió a los pequeños avances introducidos en la producción con el afán de superar al material extranjero originados por la reducción de costes que introdujo la invención y explotación de la “*Spinning Jenny*” de Hargreaves y, la posterior, “*Water Frame*” de Arkwright y que permitían telar el algodón de forma semiautomática y más velozmente. Estas innovaciones le otorgan a Gran Bretaña la hegemonía en muchos ámbitos, sobre todo el comercial como puede verse en el incremento de ventas que se muestra en la tabla 2 (Feliu y Sudriá, 2013, pp. 78–79; Parthasarathi, 2011, p. 98). Los hechos serían el incipiente inicio de lo que desembocaría en la Primera Revolución Industrial.

Tabla 2. Ventas de algodón por comerciantes de esclavos británicos en África del este por década, 1699-1808 (en libras esterlinas)

Década	Tela india	Tela británica
1699-1708	128.752	79.359
1709-1718	101.586	9.216
1719-1728	493.580	75.331
1729-1738	775.805	40.848
1739-1748	627.171	13.887
1749-1758	481.196	329.654
1759-1768	762.427	817.513
1769-1778	1.258.738	797.295
1779-1788	1.166.079	1.098.402
1789-1798	2.404.492	1.847.032
1799-1808	3.207.133	2.895.036

Fuente: Elaboración propia con datos de Johnson, Lindblad y Ross (1990, pp. 54–55).

1.4. Decadencia del imperio: Batalla de Palashi (1757)

El Imperio comienza su decadencia tras la muerte del último gran emperador mogol, Aurangzeb, en 1707. Asimismo, Gran Bretaña comienza a mostrarse como un posible ente gobernante. Muchos países eran los interesados en tener control sobre la península por su situación estratégica, sobre todo a sus zonas de costa por la importancia que

conllevaban en el comercio internacional, como lo era el delta existente en la ciudad de Bengala. Algunos de los motivos que pueden explicar el suceso son: la crisis fiscal generada por las constantes guerras, la intolerancia religiosa de Aurangzeb, la pérdida de confianza en el imperio y la falta de respaldo financiero, entre otras. Pero para Tirthankar Roy (2002; 2011, 20-23) la más importante es la gran descentralización del poder central a favor de los gobernantes locales, que comienzan a imponer sus regímenes, normas y leyes independientes del estado central.

La disolución del Imperio mogol en pequeños estados provoca que suban al poder oficiales y otras figuras poderosas en cada zona o área, que, llegando incluso a modificar levemente el imperante sistema mogol, comenzaron a recoger el excedente producido en sus respectivos territorios Sin embargo, modificando levemente el sistema imperante mogol, estos ingresos no obedecían a la cadena de transferencia de excedente, sino que eran usados por los gobernantes independientes para reforzar sus propias cortes y ejércitos. Es así, como ha sido bastante aceptada la afirmación de que estos estados “proveían de un mayor grado de continuidad política y estabilidad de lo que se pensaba que existía anteriormente” y que sostienen en su escrito Clingingsmith y Williamson (2005, p. 5).

Pese a esta extendida propuesta, perduraban los problemas presentados durante el mandato centralizado del Imperio mogol previo a la disolución, como, por ejemplo, la cadena de transferencia de excedente entre el campesino y el gobernante. En palabras de Clingingsmith y Williamson (2005, p. 7), “cuanto menos se compartiera con el labrador, menor era su incentivo para ser productivo, para ser cuidadoso con la vigilancia del cultivo, para invertir en el terreno y para quedarse en lugar de huir”, ya que era considerable la carga que la transferencia suponía en la renta de las familias indias. En algunos casos documentados, “bastante extrema” (Bayly, 1983).

Este suceso cambia las tornas y permite a los europeos, que durante mucho tiempo habían estado restringidos a comercializar sólo con la costa del subcontinente, acceder al interior de la península, mediante la negociación de una serie de licencias con los centros de autoridad locales. A partir de este momento, tanto el ejército como la autoridad comienzan a volverse vulnerables. En este contexto llega el año 1757 y una pequeña tropa británica toma el control de Bengala tras salir victoriosa de la Batalla de

Palashi o Plassey (de ahora en adelante Batalla de Palashi), con el apoyo de las élites indias que sentían como su libertad era crecientemente mermada. Es en este período cuando los pequeños estados que se habían disuelto del imperio mogol comienzan a reintegrarse bajo la mirada de la Compañía de las Indias Orientales (Clingsmith y Williamson, 2005; Roy, 2002, 2011, pp. 20–23).

Una hipótesis de Collantes sobre lo que hubiese ocurrido si los británicos no hubieran triunfado en esta batalla señala que el panorama de desigualdad y atraso económico que hubiera sido mantenido por los mogoles tampoco deparaba una situación mejor (Collantes, 2010, pp. 9–10). En este contexto, el siglo XVIII vivido por el país indio es visto por la mayoría de historiadores como su época más oscura, debido al caos que reinaba en el panorama político, económico y social.

CAPÍTULO 2: TRANSICIÓN AL COLONIALISMO

Anterior a la batalla de Palashi, la influencia de la Compañía Británica de las Indias Orientales ya tenía bastante peso en la ciudad de Bengala. Sin embargo, como defiende Roy (2002, p.23) y desde un punto de vista teórico, la transición realmente comenzó en 1765 cuando el emperador del imperio mogol, Shah Alam, cedió a la compañía el derecho de recaudar impuestos en su nombre en la ciudad de Bengala. El resultado de esta orden o acuerdo fue la división del poder entre británicos y mogoles, aunque estuviera destinado al fracaso. Los británicos se encontraban cada vez más integrados en la sociedad, tanto por el interés de los comerciantes en adentrarse en el territorio para incrementar sus ventas, como por el propio pueblo indio que acudía a la compañía en busca de apoyo por las inconvenientes medidas de los gobernantes mogoles. Todos estos hechos sumados a la gran hambruna de Bengala en 1770 hacen ver a los británicos la imposibilidad de seguir adelante con una división inequitativa del poder y la consecuente necesidad de comenzar a acometer decisiones propias. Algunos autores consideran al período comprendido entre 1757 y 1857, la primera fase de la época colonial (Collantes, 2010; Erikson, 2014, pp. 66–67; Roy, 2002, 2011, p. 2).

Mientras la supremacía de la compañía se establecía en Bengala, ésta continuó introduciéndose en territorio indio hasta que en el año 1857 se produce la Rebelión de los Cipayos, entre otros motivos por razones religiosas, por los abusos de la Compañía y por los cambios administrativos introducidos desde 1757. El motín tuvo como resultado la disolución de la Compañía británica y evidenció, de forma definitiva, la toma de poder de la India por parte de la Corona británica.

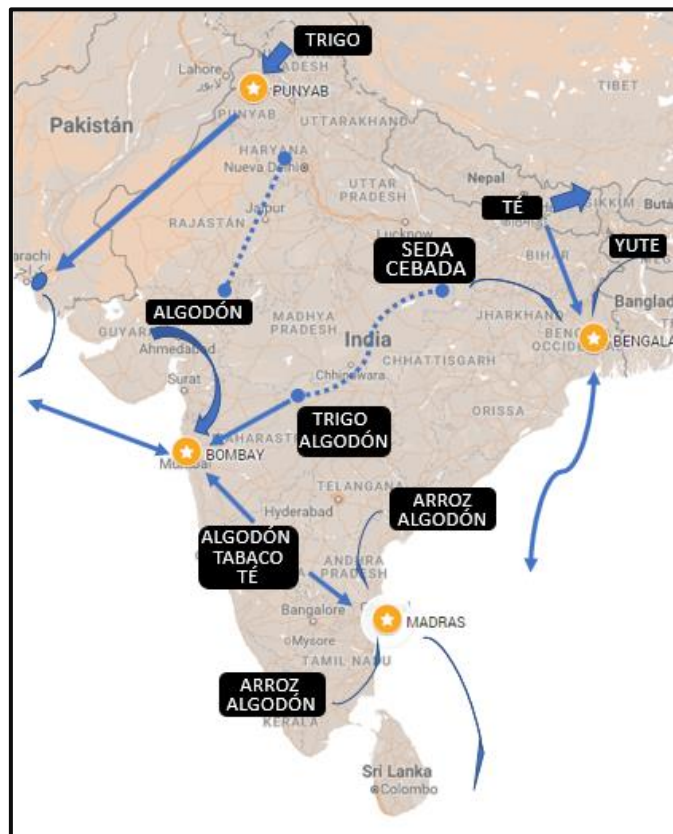
2.1. Administración y dominio británico

Según Collantes (2010: 10), “el plan de los británicos consistía en convertir a la India en una economía subordinada a los intereses británicos, que es lo que al fin y al cabo se esperaba de una economía colonial”. También Tirthankar Roy (2002, pp. 110-111) llega a esta conclusión describiendo el periodo colonial en base a tres características generales: las estructurales, que hacen referencia a la gran importancia del factor trabajo y de los recursos naturales en el crecimiento económico; las globales, que describen una

mayor apertura económica de la India de cara al exterior; y, por último, las coloniales, que hacen referencia a aquellas medidas características de una colonia como, por ejemplo, el mayor ratio de inversión en los gastos del estado.

Para conseguirlo, el objetivo principal fue cambiar la tendencia de la balanza comercial. Se pasó a impulsar la importación de productos manufacturados provenientes de Gran Bretaña y la exportación de bienes no manufacturados con los que la India tuviera una ventaja competitiva y comparativa como eran el tinte color indigo, el opio, el algodón, la seda, el azúcar, el arroz, el yute y el té, entre otros (Collantes, 2010, p. 10; Roy, 2002, p. 112). En la ilustración 1, podemos ver el origen de estos productos y la dirección que seguían hacia los puertos comerciales indios más relevantes con el objetivo de que, posteriormente, fueran exportados internacionalmente. Como puede apreciarse, algunos de los centros mayoritarios eran Bombay, Madrás y Bengala.

Ilustración 1. Exportaciones agrarias en la India colonial



Fuente: Elaboración propia con datos de Tomlinson (1993, p. 56).

Además de mejorar la posición británica en las relaciones internacionales con otros países, proporcionaba una fuente de ingresos adicional a la nación que ya era más poderosa en el contexto mundial. De una parte, con la medida de las importaciones, entraba dinero indio por la compra de los productos británicos. Y, por otra parte, con la medida en exportaciones, Gran Bretaña se hacía con la propiedad del valor añadido por la transformación de los productos, adquiridos a la colonia por un menor precio, en productos manufacturados, los cuales eran vendidos como si fueran de origen británico. En el caso del algodón, esta medida se llevaba a cabo sobre todo en cumplimiento del corte proteccionista de las Actas de Calicó (Collantes, 2010, p. 10; Roy, 2002, p. 112)

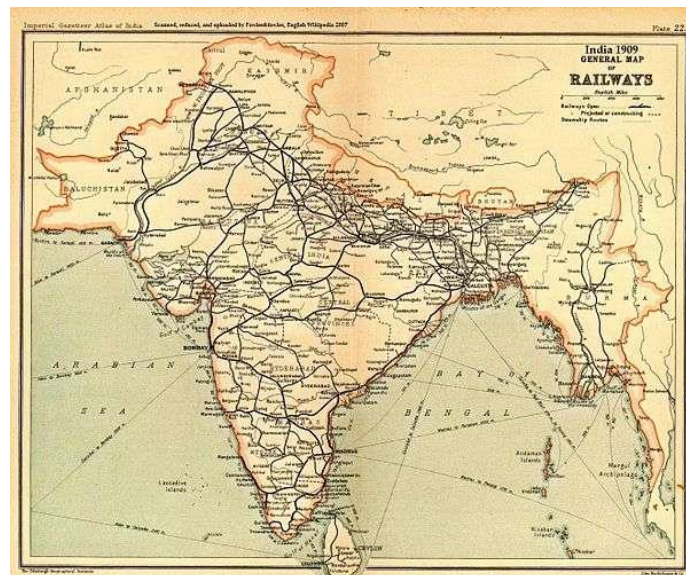
Sin embargo, el aumento de las exportaciones necesitaba apoyarse en unos cambios estructurales del sistema mogol que aún prevalecía y que “favorecieran la formación de una sociedad de mercado en el continente” según Collantes (2010, p.10).

En primer lugar, se consideró necesario aniquilar los problemas a los que daban lugar los derechos de propiedad mogoles. En primer lugar, se consideraba preciso eliminar al grupo que intermediaba entre campesino y estado, y que suponía una gran amenaza para este último. En segundo lugar, la tierra se había vuelto un bien de poca capacidad comercial. De esta forma, al eliminar los derechos superpuestos, se esperaba conseguir que los terrenos se convirtieran en bienes con una mayor característica comercial.

Con este propósito en mente, los británicos trataron de afianzar su relación con los trabajadores agrarios mediante una serie de acuerdos que les aseguraban la propiedad de la tierra que labraban con el objetivo de incentivar la inversión en el terreno y la orientación al beneficio, solventando así la situación creada por estos derechos. Los derechos se mantenían, siempre y cuando los impuestos correspondientes fueran pagados. Sin embargo, esta política de reparto de derechos difería en base a la zona o área. Por ejemplo, en el este, eran los “zamindaris” quienes los poseían mientras que en el suroeste indio, los derechos eran propiedad de los labradores (Roy, 2011, p. 37). Sin embargo, estos contratos no fueron del todo efectivos. Los repartos de la propiedad no eran equitativos debido a que no había registros que probasen la identidad individual o la propiedad. Todo esto en un ambiente de gran fluctuación política. Tampoco se consiguió eliminar la cadena de transferencia de excedente que tenía un fuerte componente social (Collantes, 2010, p. 10; Roy, 2002, p. 112).

Otras prácticas llevadas a cabo por el Imperio británico que recoge Collantes (2010, pp. 10-11) son: la eliminación de los sistemas de medidas y pesos de cada área en favor de un sistema único; la unificación monetaria del país; la reforma de la administración india con el objetivo de aumentar los incentivos privados económicos de los individuos; la reforma del sistema judicial que otorgara más garantías y seguridades a los posibles inversores; y la construcción de nuevos canales de transporte, como las completa red ferroviaria que se muestra en la ilustración 2, o el uso del Canal de Suez, junto a la promoción de nuevos y modernos métodos de comunicación (como el telégrafo), que propiciarán el desarrollo del funcionamiento de un sistema de mercado en el país.

Ilustración 2. Red ferroviaria de India en 1909



Fuente: Imperial Gazetteer of India (Meyer, Burn, Cotton, & Risley, 1909).

Con esta peculiar administración británica, la meta de aumentar las exportaciones indias fue alcanzada, a la vez que pasaban os años y el país se volvía cada vez más subordinad al imperio. Concluye, así, la época de estancamiento mogola con lo que algunos autores, como Collantes (2010, p. 12), describen como crecimiento smithiano, que deja atrás el techo maltusiano, para proceder a una asignación más eficiente de los recursos y que impulsa a la India a la economía global gracias a su ventaja comparativa en productos antes mencionados. Sin embargo, hay que aclarar que este crecimiento económico tenía serias dificultades para transformarse en un desarrollo del país. De hecho, otros tantos autores, pese a no tener datos suficientes, proponen la existencia de

una relación entre la consolidación del Imperio británico y una posterior decadencia económica vivida por la India (Roy, 2002, p. 112).

2.2. Industrialización de la India

La industrialización se presenta como una de las mayores líneas de divergencia entre Asia y Europa. En primer lugar, por el auge europeo y, en segundo lugar, por la incapacidad asiática para seguir la senda marcada por Europa pese a ser, a comienzos del siglo XVII, uno de los mayores centros económicos globales (Parthasarathi, 2011, p. 224).

Desde Europa, se comienzan a introducir nuevas tecnologías y nuevos métodos de producción en los primeros años del siglo XIX. Se manifiesta la puesta en marcha de máquinas de vapor, hiladoras y tejedoras en Bombay y Bengala. Sin embargo, pese a suponer un gran éxito para las compañías indias, su uso no era económicamente viable y la oportunidad de igualarse a sus coetáneas europeas quedó en un mero intento. Esto se debió a que las condiciones que se presentaron posteriormente fueron menos propicias (Parthasarathi, 2011, p. 227). Apunta Parthasarathi (2011, p. 227) que “el coste y la complejidad de la maquinaria, además del capital y las capacidades requeridas para ponerlas en marcha, sobrepasaron a las capacidades de la economía india”.

A objeto de explicar la evolución industrial en la India, Roy (2011, pp. 186-189) distingue y describe cuatro fases diferenciadas: el período previo a la guerra, que comprende la etapa entre 1850 y 1914; el período sufrido por la Primera Guerra Mundial, entre 1914 y 1920; la etapa de entreguerras, que comprende desde 1920 hasta 1939; y, finalmente, el período de la Segunda Guerra Mundial, entre 1939 y 1945.

Como ya se ha visto, la primera fase se engloba en una época que fue precedida por la toma de control de la India por parte de la Corona británica. En ésta se muestran los primeros cambios introducidos por la administración. Ocurre una gran mejora de los sistemas de comunicación gracias a la introducción de telégrafo. Asimismo, son evidentes y revolucionarios los avances en transporte gracias a la construcción de líneas ferroviarias y la entrada del ferrocarril, también la apertura del Canal de Suez ayuda a reducir la distancia entre Gran Bretaña e India. Entre otras, todas estas mejoras

consiguen reducir los costes de transporte y transacción, y dan origen, en la década de 1860, a nuevas formas de empresariales. El capital que sostenía estas mejoras provenía de manos extranjeras, así como locales. Es también notorio, como recoge Parthasarathi (2011, p.227), que entre 1817 y 1818 se evidencian los primeros indicios de maquinaria en la actividad de tejido de algodón en Calcuta.

Un hecho a destacar, según Roy (2011, p. 186), es la Guerra de Secesión de Estados Unidos entre 1861 y 1865. Debido al conflicto, las relaciones comerciales con Gran Bretaña se cortaron, junto con el flujo de algodón americano al que acudían los británicos, y el algodón indio comenzó a ser más demandado, sufriendo un aumento en su precio y un consecuente incremento de los beneficios. Sobre todo, con actividades específicas de hilado y tejido de algodón y yute en centros como Bombay, Ahmedabad o Calcuta. Algo parecido ocurrió con el té, en la ciudad india de Calcuta, y con el oro, en Madras. De esta forma, comienzan a formarse muy rápidamente una gran cuantía de pequeñas compañías que, al acercarse el final de la guerra y pese a ser destruidas de nuevo, consiguen estimular la popularidad de las sociedades anónimas, de personalidad mercantil, en India.

En la segunda fase, el comienzo de la Primera Guerra Mundial provoca un traspaso en los recursos demandados hasta este momento por las naciones hacia recursos relacionados con suministros bélicos. Además, pese a no estar en guerra, India seguía siendo colonia de un país que sí lo estaba. Dos consecuencias principales para el territorio indio fueron: de una parte, el aumento de la demanda de ciertos bienes como el acero, el yute o las fábricas de algodón, y de otra, el corte de la importación de productos británicos y alemanes, por parte de la industria india, de productos tales como químicos, maquinaria o materias primas. Por esto, Roy (2011, p. 186) señala que “Algunas industrias sufrieron por esta situación. Otras ganaron”. En términos generales, la producción industrial india se había expandido.

En la tercera fase de industrialización, es remarcable cómo se intensifica el movimiento de la administración británica en la colonia. Las circunstancias habían demostrado que la India había sido de gran ayuda para el imperio en el período de guerra y esto indujo un cambio de actitud y de política del imperio, el cual pasó de negarse a la promoción de la industria a intervenir en su fomento. Una muestra de esto

son acontecimientos como el establecimiento de la *Convención de Autonomía Fiscal* en 1919, la “*Indian Munitions Board*” de 1918, la *Comisión Industrial India* de 1916-1918 y la *Comisión Fiscal India* de 1921-1922.

La Comisión Fiscal se encargaba de revisar los aranceles impuestos por la Convención de Autonomía Fiscal para la promoción de la industria y las sancionaba en caso de caracterizarse por ser aranceles proteccionistas. Asimismo, la Comisión Industrial se encargaba de presionar a la administración británica con el objetivo de desarrollar avances técnicos y científicos, haciendo hincapié en las industrias con mayor necesidad de apoyo por parte del gobierno.

Sin embargo, al reducirse la disponibilidad de tesorería pública, se resintió la capacidad de los británicos para suscitar más avances y la promoción de la industria quedó en manos de los ministros de las provincias indias, los cuales se encontraban con la misma restricción.

En estas circunstancias, se produce el asentamiento de industrias de azúcar, hierro, acero, cemento. Dos de los factores que lo explican son la localización de estas materias y el mayor alcance del ferrocarril y la electricidad desde la costa hasta el interior del país. Por parte, las industrias más antiguas (algodón y yute, entre otras) quedan relegadas a un segundo plano a causa, principalmente, de la competencia y del exceso de producción en relación a su demanda, originando bajos o fluctuantes beneficios.

Otro hecho importante dentro de esta fase es la Gran Depresión surgida tras la crisis de 1929 y que se prolongó durante toda esta década. India tuvo que enfrentarse a la caída mundial de precios y a la rebaja de las importaciones. Con la crisis, los países europeos comenzaron a introducir diferentes políticas monetarias respecto al tipo de cambio de las distintas monedas. Francia, uno de los ejemplos, decidió optar por una devaluación del franco, moneda francesa. Sin embargo, el gobierno británico lejos de devaluar la libra, y, en este caso, también la rupia india, optó por mantener su valor. Este hecho produjo su sobrevaloración frente a los productos y monedas competidores, y, por consiguiente, la pérdida de atractivo de los productos británicos que incidieron directamente en el nivel de exportaciones. La crisis mundial también afectó a los

mercados financieros haciendo que los deudores asumieran una mayor carga de deuda por la caída de precios (Keynes, 1988, pp. 213–236; Maddison, 1986, pp. 322–323).

Finalmente, este contexto se rompe con el inicio de la Segunda Guerra Mundial. En esta cuarta y última fase, se vive una situación parecida a la de la Primera Guerra Mundial con la excepción de que la industria india estaba mucho más equipada y diversificada de lo que lo estaba en 1914. Fue un escenario más duro e hizo que se aumentara la demanda y el almacenamiento de arroz.

2.3. Desindustrialización: destrucción de la industria textil

El período de decadencia que la India sufrió en el siglo XVIII, se asocia al concepto de desindustrialización, la cual ha sido bastante defendida a lo largo de los siglos. Sin embargo, como recogen Clingingsmith y Williamson (2005, pp. 1-11), aún a día de hoy, no se han llegado a establecer unas bases claras sobre las que asentar esta decadencia industrial india, que, peculiarmente, convivía con su coetánea europea revolución industrial. De esta forma, para intentar explicarla, estos autores destacan dos posibles causas complementarias por las cuales podría darse respuesta al origen de este fenómeno.

En primer lugar, otra hipótesis compartida, es la de culpar a la situación que transcurrió tras la disolución del Imperio mogol. Se afirma que la formación de los pequeños estados independientes dejó al sector agrícola en una situación bastante problemática y comprometida. También, se hace referencia a la fuga de trabajadores de la industria textil hacia otros sectores exportadores que se creían con mejores condiciones de comercio.

En segundo lugar, se atribuye al crecimiento productivo que gozó Gran Bretaña tras comenzar a experimentar las consecuencias positivas de los avances en maquinaria que intentaban superar en calidad y mejorar en precio la de las telas indias. Según Tirthankar Roy (2002) (citado por Clingingsmith y Williamson, (2005, p. 1)), su principal efecto fue reducir los precios de los productos textiles mundiales haciendo que la India, que continuaba produciendo manualmente y al mismo coste, acabara obteniendo una producción de forma poco o nada eficaz y beneficiosa.

Se distinguen así distintas fases de la desindustrialización. La primera, entre 1750 y 1810, es directamente relacionada con la decadencia del imperio mogol y su característica economía predominantemente agraria, que presentaba una productividad limitada y reducida. De otra parte, la segunda, entre 1810 y 1860, que observa el crecimiento de la economía británica por los avances tecnológicos y la progresiva globalización o integración de los mercados. Finalmente, también, se recoge una tercera fase entre 1860 y 1913, en la cual se afirma vivir una pequeña reindustrialización, causada, en gran medida, por la mejora en transportes (Clingsmith y Williamson, 2005, p. 21).

Pese a todo ello, ha habido poco acuerdo al respecto. En palabras de Roy (2002, p. 112), la extendida idea de desindustrialización en India aparece como consecuencia de una decadencia de la industria textil entre 1820 y 1860 provocada: por un lado, la desaparición del mercado que demandaba telas del país y que sostenía sus exportaciones; y, por otro lado, la importación de productos británicos que antes eran fabricados a mano dentro del territorio. Sin embargo, también afirma que la radicalidad del concepto, adjudicando su culpabilidad a Gran Bretaña, no puede asociarse a la situación atravesada por el país puesto que, entre otros motivos, la decadencia industrial (que no se dio durante toda la extensión del período colonial) se mostraba tan sólo en el sector textil. De hecho, en otras obras de Roy (2011, p. 59) este recoge que el concepto desindustrialización no es más que el “proceso resultante del incremento del desempleo de los trabajadores artesanales”.

2.3.1. Destrucción de la industria textil

Una de las formas en la que los historiadores se apoyan para estudiar la desindustrialización de India es la evolución de los precios (Clingsmith y Williamson, 2005, pp. 1–11). Se conoce que, al comienzo del reinado de los estados independientes, la producción agrícola se vio mermada, lo que incidió directamente en el precio del grano, aumentándolo, y también, de forma indirecta, en el precio relativo de los productos con los que se comerciaba, como eran en este caso eran las telas de algodón. Asimismo, Gran Bretaña, sustentada por su proteccionismo y el surgimiento de nuevas formas industriales de producción, comienza a hacerse con la hegemonía comercial de la industria textil, abaratando los precios mundiales y haciéndose con las

exportaciones del mercado. Suceso que pesa notoriamente en la economía del país indio. Como también recoge Moosvi (2002, p. 314) (citado por (David Clingingsmith Jeffrey Williamson et al., 2005) “tras 1800, las exportaciones textiles indias no pudieron soportar la competición de los algodones británicos producidos en fábrica del mercado mundial”. Esta hipótesis, que explica la decadencia industrial de la India, también es conceptualizada como la “desindustrialización a través de la globalización”.

Desde otro punto de vista, los británicos aumentaban su demanda a base de repatriar el algodón indio, haciéndose con la riqueza acumulada en India. Como vemos en la tabla 3, las transferencias brutas van en aumento, alcanzan su pico entre 1784 y 1792 y luego pasan a decrecer. En el caso de las compensaciones en oro, la tendencia fluctúa en exceso, lo que podría ser explicado por el período bélico atravesado por el imperio (la independencia de EEUU y las guerras napoleónicas). Sin embargo, en términos netos, las transferencias suponen una entrada neta positiva para las arcas británicas, a excepción del último período. En este caso, la compensación media en oro supera a la cantidad india trasferida. De esta forma y en este período, es cuando podría verse reflejada la incapacidad de India para acometer las transferencias en la época de decadencia que se trata y a la que hacía referencia Roy, 1816-1820. (Esteban, 2001, p. 4).

Tabla 3. Balanza neta de pagos de India a Gran Bretaña, 1772-1820 (media anual a precios corrientes en miles de libras)

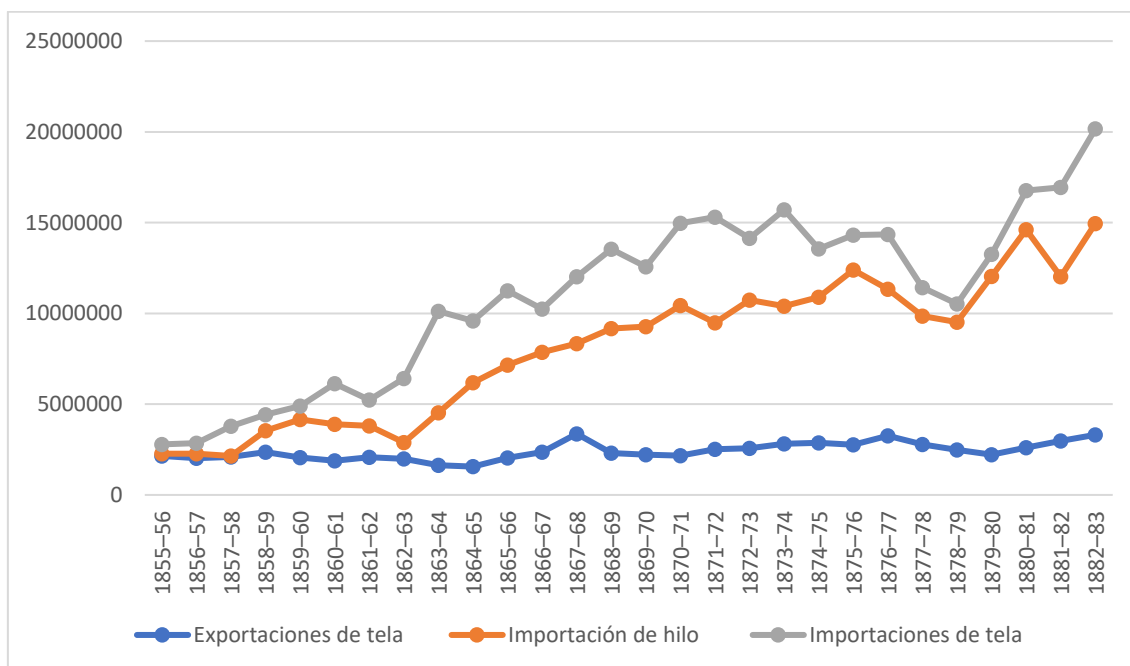
Período	1772- 1775	1786- 1783	1784-1792	1793- 1802	1803- 1807	1808- 1815	1816- 1820
Transferencias de India	420	507	1.112	587	587	480	300
Compensación en oro	-18	-8	-98	-326	-645	-3	-377
Transferencia neta	403	499	1.014	261	-58	477	-77

Fuente: Elaboración propia con datos de Esteban (2001, tabla 1, líneas 18, 19 y 20).

La teoría de la globalización supone que la reducción de precios de Gran Bretaña, apoyada por la Revolución Industrial, se traspasó al panorama mundial, sin que India, una colonia que aún no había vivido la revolución industrial (con su correspondiente entrada de maquinaria y métodos más productivos), pudiera hacer nada por evitarlo. Los precios de las exportaciones británicas descendieron drásticamente, introduciendo un gran shock de cara a los productores textiles que trabajaban el algodón. La respuesta fue recepcionar el golpe asestado continuando con la producción, aunque de una forma ineficiente y que no otorgaba ningún tipo de rentabilidad.

Hay que tener en cuenta que esta práctica, tomada por parte del Imperio británico, tenía su origen en comprar el algodón indio a gran escala a un precio de materia prima (un precio relativamente bajo), para luego fabricar telas de algodón en Gran Bretaña que se vendían con una mayor rotación y concediendo cierto margen de explotación a los británicos. Estos productos manufacturados, además, volvían al subcontinente indio para ser objeto de importación por parte de India. En el gráfico 1 podemos ver la evolución de esta tendencia comparando las importaciones y exportaciones indias frente a aquellas británicas, expresadas en rupias.

Gráfico 1. Evolución del comercio de telas de algodón e hilo en el sur de Asia, expresado en rupias corrientes, 1855-1882



Fuente: Elaboración propia con datos del *“Manual of the Administration of the Madras Presidency”* (Maclean, 1885, pp. 341, 347 y 348).

Con este gráfico, vemos la evolución y el desarrollo de la balanza comercial textil india. Se denota como ya en 1855, el valor de las importaciones de las telas británicas es claramente superior al valor de las exportaciones de las telas indias, asimismo también lo es la importación de hilo. En contraposición, las exportaciones se caracterizan por la constancia desde 1855 hasta 1883. Esto ocurre mientras las importaciones, tanto de hilo como de telas de algodón, tienen una tendencia progresiva al crecimiento. La diferencia en rupias (moneda india con la que se valoran los conceptos la entrada y salidas de algodón en la colonia) es abismal y en 1882, último año de estudio del gráfico, la diferencia entre los conceptos llega a ser de, aproximadamente, 15 millones de rupias.

Una de las principales consecuencias de la situación, es un cambio en la composición de los productos que conformaban la oferta del mercado textil indio. El algodón comienza a perder su peso comercial para dejar paso, sobre todo durante la primera parte del siglo XIX, a productos como opio, té, indigo, etc. De hecho, como recoge Chaudhuri (1983) (citado por David Clingingsmith Jeffrey Williamson et al., 2005), el algodón pasa de ser el 57 por ciento al 33 por ciento de las exportaciones indias.

2.4. Nueva oferta de productos

El monopolio comercial de la Compañía finaliza con la “*Charter Act*” datada de 1813 aunque el poder territorial ya estaba asentado sobre el territorio y el comercio estaba en manos de entes privados. Además, se dieron pistas de la existencia de pactos entre los comerciantes británicos y los indios para seguir comerciando y exportando productos indios. Se conoce que los beneficios de estas sociedades dieron lugar al sostenimiento de centros comerciales, como los puertos marítimos de Calcuta, Bombay o Madrás (Roy, 2011, p. 46).

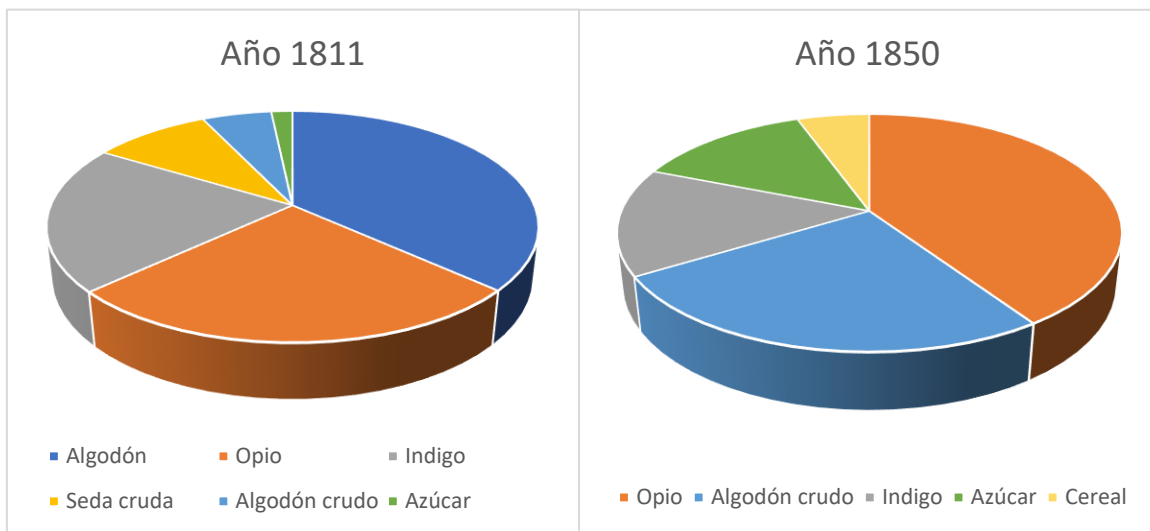
Es también a lo largo del siglo XIX cuando se aprecia el sorprendente cambio en el patrón comercial ya mencionado. Según Roy (2011, p.46) son cuatro las características observables de esta nueva tendencia:

-En primer lugar, incrementa la importancia del comercio extranjero en la economía nacional. Lo que sostiene por el crecimiento de la ratio que pone en relación comercio e ingreso y el mayor número de transacciones.

-En segundo lugar, pese a perder su dominio competitivo en la industria textil a causa de la desindustrialización, se muestra como la totalidad del comercio indio no mostró decadencia sino tendencia a la estabilidad.

-En tercer lugar, la composición de la oferta cambia. Hasta este momento, los británicos habían intercambiado los productos con la colonia por compensaciones en oro. Sin embargo, las exportaciones de algodón cayeron y aumentaron las importaciones de telas ya manufacturadas. El pago se llevaba a cabo a través de, bien otros productos o bien servicios. El pago en oro quedó relegado a metales preciosos. Es así como los bienes textiles comienzan a ser reemplazados por nuevos artículos que podían ser ofrecidos por la India, como opio, indigo, seda, tabaco, sal, azúcar, entre otros. Al llegar la década de 1850, la tendencia volvió a cambiar y el opio y el indigo fueron reemplazados por productos básicos como jute, té y cuero. En la comparación que presenta el gráfico 2, podemos observar la evolución explicada entre los años 1811 y 1850.

Gráfico 2. Evolución del peso relativo de los



bienes indios exportados

Fuente: Elaboración propia con datos de Roy (2011, pp. 47-48).

-Finalmente, en cuarto lugar, se presenta un cambio en las fluctuaciones características del período a causa de un mercado con una infraestructura y una información débiles. Un ejemplo de esta debilidad es la especulación que había por la existencia de subastas. Los productos se compraban en grandes cantidades, se almacenaban y luego salían a la venta con un precio fijado por el “mejor postor”. De

este modo, el precio de un mismo producto podía variar significativamente. Sin embargo, esta situación da un giro, desvaneciéndose el sistema de subastas y la debilidad característica del período con él.

El indigo fue un producto muy demandado y en el que los inversores parecían muy interesados a raíz de la automatización de la producción textil en Gran Bretaña. Y la capital india, Bengala, parecía poseer las condiciones óptimas para su cultivo. Los cultivadores consiguieron un incremento de sus rentas por los avances en las plantaciones, en este caso se racionalizó el tamaño efectivo de tierra a cultivar. Sin embargo, el precio y la cantidad no fluctuaban en el mismo sentido que el de los avances. En este caso, se fijaban por tradición y no aumentaban como hubiera sido lo propio. Esta situación causa una huida masiva a plantaciones de arroz cuando, en 1850, el precio del alimento aumenta más rápidamente y ofrece unos mayores beneficios (Roy, 2011, p. 48).

Por otra parte, el opio es presentado por Roy (2011, pp. 48-49) como un producto tradicional en la India. Un producto que era considerado “lucrativo”, usado como anestésico, como medicamento contra la malaria y como sustancia estupefaciente. El artículo tenía una gran capacidad y potencial comercial, y se intercambiaba por plata, sobre todo, con China. De esta forma los europeos, especialmente la Compañía Británica de las Indias Orientales, consiguieron introducirse más profundamente en el mercado chino. La venta del opio constituía una gran fuente de ingresos que compensaban el gasto que los británicos realizaban en té. Sin embargo, en el año 1796, el gobierno chino declaró la práctica ilegal y la tensión comenzó a hacerse patente. Como consecuencia, se produce la “Guerra del Opio” entre 1839 y 1842, que finaliza con la firma del Tratado de Nanking de 1842 por parte del emperador chino y que obligaba al país a llevar a cabo una política de libre comercio que, en primera instancia, suponía la apertura de cinco de los puertos más grandes del territorio a favor del Imperio británico. En definitiva, las balanzas comerciales de India, Gran Bretaña y China se veían compensadas y equilibradas por el intercambio de té y opio (Roy, 2011, pp. 48-51).

Otro producto que aparece con una creciente tasa de exportación es el algodón crudo o en bruto, es decir, sin tratar. Este producto comienza su crecimiento a raíz del

crecimiento de la invención de las hiladoras británicas, en la segunda mitad del siglo XVIII con la entrada en escena de la Revolución Industrial. Gran Bretaña no tenía las condiciones necesarias para poder mantener cultivos de algodón como los que se observaban en India. Además, se debe recordar que se impedía la entrada de telas indias ya manufacturadas con las actas de calicó. Por ello, al ser el objetivo británico el de hacerse con el valor añadido de la transformación, el imperio necesitaba importar grandes cantidades de algodón crudo que le permitieran satisfacer la creciente demanda de telas. Esta creciente demanda podía ser explicada por la reducción del precio del producto, consecuencia de la adopción de telares como la “*Spinning Jenny*” de Hargreaves y la “*Water Frame*” de Arkwright, así como la introducción de máquinas de vapor en las factorías textiles. Un craso ejemplo, es que entre 1764 (año en que se inauguró la *Spinning Jenny*) y 1801, “las importaciones anuales de algodón a Bretaña incrementaron de 2.000 a 280.000 toneladas” (Roy, 2011, pp. 51–52).

2.5. Problemas económicos y sociales

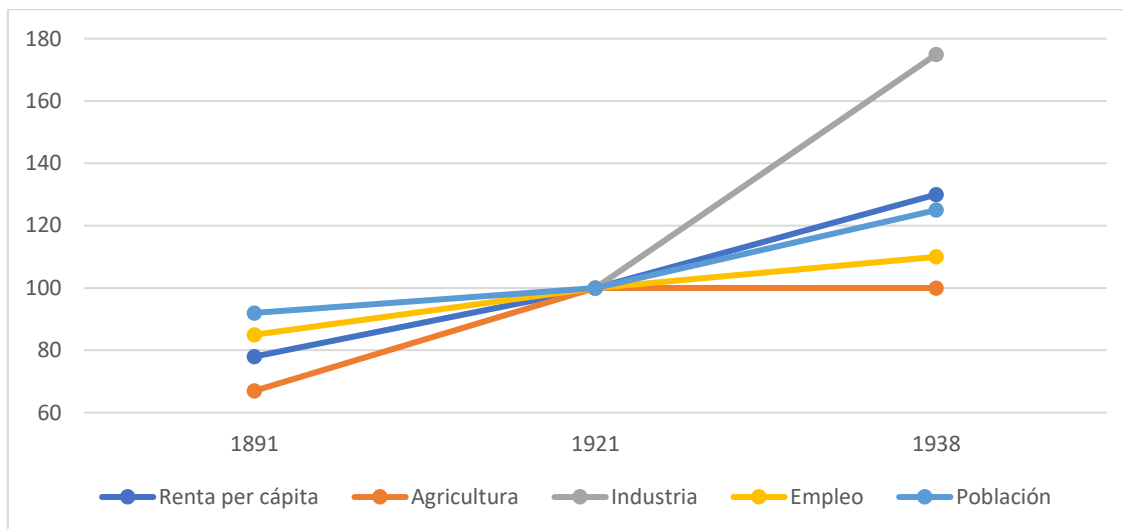
Roy (2011, pp. 80-99) recoge en sus estudios el crecimiento de la India colonial durante el período de dominio de los británicos. Usando datos estimados de otros autores hace una división del período en dos fases: el previo a la Primera Guerra Mundial, que comprende entre 1865 y 1920-1925, y la fase de entreguerras, que comprende entre 1920-1925 y 1947.

Durante la primera etapa la media de ingreso nacional y su tasa de crecimiento son positivas, y además presenta una cierta igualdad en relación con sus referentes internacionales. Sin embargo, tras 1920-1925, las tasas se ralentizan en comparación con las tasas mundiales y en comparación con el requerimiento necesario para aumentar los niveles de vida indios. Además, cabe destacar, que al contrario que las rentas obtenidas, la tasa de empleo cambió de forma nimia. Según recoge Roy, un 0,5 por ciento, tanto entre 1875 y 1900, como entre 1900 y 1946. Situación que puede observarse y se ve reflejada en el gráfico 3.

Si nos fijamos en los datos que presenta Roy, vemos que en un contexto general en base al año 1921, se aprecia un crecimiento al llegar 1938 en varios conceptos como son: la industria, con una gran diferencia respecto a otras variables, y con ella el empleo,

la renta per cápita y la población, estas dos últimas con una tendencia de crecimiento similar. Sin embargo, la agricultura presenta los mismos valores de crecimiento que presentaba en 1921, pese a haber crecido de forma considerable en los treinta años anteriores.

Gráfico 3. Algunos indicadores de crecimiento en India entre 1891 y 1938, expresado en números índices (1921=100)



Fuente: Elaboración propia con datos de Roy (2011, p. 81).

Asimismo, otro ámbito estudiado por Roy (2011, p. 81) es el ingreso real. Para ello, Roy hace uso del documento “*National Income*” (Heston, 1983, pp. 376–462). En este aspecto se puede decir que desde 1868 y referenciándose en este año, la evolución del producto nacional neto es positiva, llegando a duplicarse. Esta senda es mantenida por un incremento progresivo de ingreso per cápita hasta 1923, año en el cual prosigue un crecimiento más lento. Por su parte, el sector de la agricultura traza un auge lento de su producto interior neto, que se estanca e incluso sufre decadencias a partir de este mismo año de referencia.

En el otro extremo de la colonización estaba la población. Fue afectada muy duramente por el estancamiento agrícola y el motivo fue que el porcentaje de mano de obra, que trabajó durante toda la época colonial británica en este sector, era del 75 por ciento aproximadamente. Estas personas vieron cómo en este período los salarios, de trabajos cualificados o no cualificados, no se elevaron. Sin embargo, lo que se elevó fue la población. Todo esto empeoró e intensificó la situación de pobreza que ya se vivía en

el antiguo Imperio mogol. El motivo que puede explicar esta paralización en el aumento de sueldos parece ser la hipótesis de que eran sostenidos e implantados por costumbre y no por negociación o en respuesta al crecimiento de este sector o precios de otros productos. De esta forma, cuando llega el período de entre guerras, los salarios se hacen más flexibles, los índices de pobreza comienzan a maximizarse y la disponibilidad de comida comienza a escasear (Roy, 2011, p. 89). Un síntoma de la situación es la sucesión de constantes hambrunas durante el siglo XIX. En la tabla 4, se aprecia la convergencia entre los ingresos anuales, el nivel de pobreza y el crecimiento del número de trabajadores agrícolas. Como se aprecia a lo largo del periodo, los datos de pobreza aumentan severamente junto con el incremento de los indicadores de renta per cápita y el número de labradores. Cabe destacar, los datos del año 1931, que vienen explicados como consecuencia de la crisis bursátil global de 1929.

Tabla 4. Crecimiento de la intensidad de pobreza de la población rural india entre 1875 y 1961

	Renta per cápita anual	Índice de pobreza	Número de trabajadores
1875	17,5	23,8	14,2
1900	24,0	34,4	17,0
1921	36,5	80,8	18,6
1931	29,5	43,5	19,9
1951	120,5	177,9	22,5
1961	110,4	210,0	31,5

Fuente: Elaboración propia con datos de "*Price Movements and Economic Activity*" (McAlpin & Carlo, 1970).

Tabla 5. La estructura socioeconómica de la India colonial, 1938

	Porcentaje sobre la población total	Renta relativa (Media de la India=100)
Élite británica	0,1	8.333
Élite urbana india	0,9	957
Élite rural y grandes campesinos	9	222
Clase urbana media y baja	17	176
Campesinos medianos	20	90
Campesinos pequeños	29	41
Población tribal	7	29
Jornaleros rurales	17	24

Fuente: Datos de Maddison (1974, p.34) citado por Collantes (2010, p. 13)

Curiosamente, es precisamente la costumbre lo que caracteriza la sociedad de este período. El crecimiento económico no se veía apoyado por un crecimiento social que afectara a las estructuras mantenidas y que hacían persistir la existencia de desigualdad en la distribución del ingreso. De hecho, el reparto de renta que podemos ver en la tabla 5, no difería mucho del ya mostrado en la época mogola. La élite británica, que se conectaba a la sociedad del subcontinente a través de las élites indias, se llevaba la mayor parte de la renta nacional india y luego, le seguía un reparto en base al orden de castas indias. Era este segundo eslabón el que movilizaba a los campesinos y conseguía absorber una gran parte del excedente resultante de la actividad exportadora de productos agrícolas. Teniendo en cuenta la existencia de algunos eslabones más entre ambos (Collantes, 2010, p. 12).

Las conclusiones a las que llega Collantes (2010, p. 15) para explicar la dificultad de transformación del crecimiento colonial en desarrollo son: el sistema social de castas heredado y, por otra parte, la falta de impulso de reformas sociales por parte del Imperio británico, sobre todo en los sectores sanitarios y educativos.

Collantes, asimismo, defiende que incluso con esta desigualdad, el crecimiento económico podría haberse dado si se hubieran acometido las políticas adecuadas. Por

ejemplo, haber dirigido los excedentes de exportaciones a otros sectores o haber impulsado el desarrollo de la industria india, tanto tradicional como moderna, de no haber sido por el problema de la desindustrialización que provocó la decadencia de ambas. La primera desapareciendo y quedando relegada a nichos de mercado tras su reestructuración y la segunda por la imposibilidad para ser impulsada pese a tener incentivos, como la creación de la compañía de siderurgia *Tata Iron and Steel Company (TISCO)*. “La India nunca dejó de ser una economía agraria” en palabras de Collantes (2010, p. 15)

El modelo colonial comienza a agotarse en el período de entreguerras, como consecuencia de lo que podría describirse con la teoría de Malthus. India se aproximaba cada vez más a un escenario maltusiano. La tierra comienza a agotarse debido al cultivo en exceso, lo que provoca una situación de rendimientos decrecientes en el resto de factores. Uno de estos factores es la mano de obra, que se ve aumentada en gran cuantía por el aceleramiento del crecimiento demográfico experimentado en esta época. A esto se suma el crack de 1929 que afectó a la economía global, y que provocó que las exportaciones del mercado indio se estancaran en un momento en que los países optaban por un corte muy proteccionista del comercio internacional, en aras de defender su propia economía. Las exportaciones indias mermaron, sin reacción por parte del gobierno británico en forma de política monetaria, como la devaluación de la moneda que se piensa hubiese sido la mejor solución (una decisión que sí fue acometida por otros países). Además, la Corona británica continuaba enviando cantidades de dinero a Londres y el dinero que quedaba era gastado en administración, orden y ley, en lugar de ser invertido en educación, sanidad o agricultura. Por otra parte, el incremento de la demanda de productos indios industriales se veía opacada por la pobreza rural y que acrecentaba como consecuencia de la incapacidad para conseguir ventajas en costes por economías de escala (Collantes, 2010, pp. 17–18; Roy, 2011, pp. 101–102). Esta fue la descrita por Roy (2011), “Gran Depresión”.

Esta depresión se convirtió en un instrumento político usado por un naciente, masivo y anti colonial movimiento nacionalista indio. Según este, la administración británica había llevado al país al atraso y la brecha comenzó a hacerse más patente cuando los comerciantes europeos e indios tuvieron que escoger a qué bando seguir. La poca confianza que quedaba en el gobierno se había ido mermando poco a poco desde 1857.

Las sucesivas y pequeñas rebeliones que sacuden al gobierno imperialista lo debilitan hasta que finalmente, en 1947, la India pasa a ser un país independiente. El nuevo gobierno tiene muy claro que no se pueden repetir las políticas acometidas por los británicos y entonces comienza una época de cierre creciente de la economía india frente a la economía global. Un período que queda ya fuera de nuestro estudio.

CONCLUSIONES

Una vez analizada la evolución económica de la India a lo largo de dos de las etapas centrales consideradas más relevantes, es posible llegar a una limitada lista de conclusiones que nos permiten obtener respuesta a los objetivos de su análisis.

En primer lugar, se ha demostrado cómo, paradójicamente, la India además de ser un país con una gran riqueza de culturas que la transforman en una curiosa rareza a ojos occidentales, se trata de un subcontinente que ha disfrutado de una gran variedad de vaivenes políticos y económicos. Esto ha provocado el paso del país por diferentes tipos de políticas diferenciadas entre sí y que se han venido dadas por los distintos tipos de gobiernos existentes.

En segundo lugar, es necesario hacer mención al hecho de que la India fue, con Asia en su conjunto, y previo al comienzo del imperialismo en el siglo XIX, una de las grandes potencias comerciales. Sin embargo, este papel se invirtió con el inicio de la etapa anteriormente descrita. De hecho, se podría decir que es en este momento cuando las diferencias entre países orientales y occidentales comienzan a hacerse evidentes. Y que, por tanto, es, a partir de este punto, que comienza a establecerse y que podría explicar, al menos en este caso, la actual diferenciación entre países desarrollados y subdesarrollados.

La hegemonía comercial asiática, más concretamente la india se debía a la ventaja competitiva del algodón, el cual se exportaba en grandes cantidades a otros lugares del mundo. Esta ventaja era promovida gracias a una fabricación de algodón, no tanto por el bajo precio, como ha sido largamente argumentado, sino por la gran calidad que conseguían materializar en las telas los artesanos que conformaban la mano de obra india previa al siglo XIX. Sin embargo, como tercera conclusión, es necesario decir que no se supo, por las políticas seguidas a posteriori, ni se le permitió, por los bloqueos comerciales, entre otras, seguir aprovechando esta ventaja a lo largo del tiempo. El comercio del algodón supuso un precedente para el comienzo de la escalada de la Revolución Industrial cuyos beneficios fueron disfrutados, en mayor medida, por el continente europeo.

En cuarto lugar, se puede afirmar que la India ha sido durante mucho tiempo un país eminentemente atrasado en cuanto a economía, sociedad y política. Esto se sostiene por hechos remarcables como el mantenimiento del sistema social de castas o la existencia de una economía agraria con carencia de incentivos suficientes como para disfrutar de los avances necesarios que impulsaran al país. Y es más llamativo aún el hecho de que la situación se mantuviera a pesar del paso por el gobierno indio de los distintos regímenes políticos: los mogoles, los británicos y el, posterior, movimiento independentista.

En quinto lugar, se llega a la conclusión de que la desindustrialización india que se ha intentado explicar por numerosos autores, no se trata de una desindustrialización en sentido estricto. Este concepto se refiere a una época en la que la India sufrió un gran bache en el ámbito agrario. Sin embargo, pese a regular, en gran medida, la situación política y económica de India, no era el único sector activo que hiciera gozar de grandes niveles de renta para el país. Esta desindustrialización se relaciona más concretamente con el factor social de pérdida de empleo puesto que la mayor parte de la población india, que iba en crecimiento, se encontraba empleado en el sector agrario. La desindustrialización en sentido estricto debería mostrar una desaceleración generalizada en toda la economía y no en un solo sector.

En definitiva, este trabajo ha indagado en una etapa de la historia de la India decisiva para su futuro. En buena medida, el origen de la brecha histórica entre continentes y países, con orígenes a caballo entre las instituciones de aquel país y la intervención de Gran Bretaña como potencia colonizadora. Una gran brecha que, aún a día de hoy, perdura.

BIBLIOGRAFÍA

- A Brief State of the East India Trade: As it Relates to the Other Branches of the British Commerce ...* (1720).
- Bayly, C. A. (1983). *Bazaars: North Indian society in the age of British expansion, 1770-1870*. New York.
- Bayly, C. A. (1987). *Indian society and the making of the British Empire* (Vol. 1). Cambridge University Press.
- Chaudhuri, K. N. (1983). *Foreign Trade and Balance of Payments (1757-1947) in The Cambridge Economic History of India edited by Dharma Kumar*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Chaudhuri, K. N. (1990). *Asia before Europe: Economy and Civilisation of the Indian Ocean from the Rise of Islam to 1750*. CUP Archive.
- Collantes, F. (2010). "India: colonialismo, pobreza y estrategias de desarrollo". *Temario Del Máster Interuniversitario En Historia Económica de Las Universidades de: Barcelona, Zaragoza y Autónoma de Barcelona*.(No Publicado).
- Clingingsmith, D. y Williamson, J. G. (2005). *India's Deindustrialization in the 18 th and 19 th Centuries*. Harvard University.
- Donald Maclean, C. (1885). *Manual of the Administration of the Madras Presidency*, 2 Vols. Madras.
- Erikson, E. (2014). *Between monopoly and free trade : the English East India Company, 1600-1757*.
- Esteban, J. C. (2001). "The British balance of payments, 1772-1820: India transfers and war finance". *The Economic History Review*, 54(1), 58–86.
- Feliu i Montfort, G., Sudriá i Triay, C., y Climent, V. (2013). *Introducción a la historia económica mundial*. Valencia : Universitat de Valencia,.
- Fisher, P. (2012). *The Calico Acts: Why Britain Turned its Back on Cotton*.
- Grant, J. (1791). *An inquiry into the nature of Zemindary tenures in the landed property of Bengal, &c: In two parts. With an appendix. Second edition. With some*

prefatory remarks on a late publication entitled a Dissertation concerning the landed property of Bengal.

- Heston, A. (1983). National income. *The Cambridge Economic History of India*, 2, 463–532.
- Johnson, M., Lindblad, J. T., & Ross, R. (1990). *Anglo-African trade in the eighteenth century: English statistics on African trade 1699-1808*. Centre for the History of European Expansion.
- Jones, E. L. (2003). *The European miracle : environments, economies, and geopolitics in the history of Europe and Asia*. Cambridge University Press.
- Keynes, J. M. (1988). *Ensayos de persuasión*. Editorial Crítica.
- Lemire, B. (2010). *The British Cotton Trade, 1660-1815*. Pickering & Chatto.
- Maddison, A. (1974). *Estructura de clases y desarrollo económico en la India y Paquistán. Sección de Obras de Economía*.
- Maddison, A. (1986). *Las fases del desarrollo capitalista. Una historia cuantitativa*. El Colegio de México, México, FCE.
- McAlpin, M., & Carlo, J. (1970). "Price Movements and Economic Activity (1860-1947)". *The Cambridge Economic History of India Vol. 2: C. 1757-C*, 878–904.
- Meyer, W. S., Burn, R., Cotton, J. S., & Risley, H. H. (1909). *Imperial Gazetteer of India*. Oxford: Clarendon Press.
- Parthasarathi, P. (2011). *Why Europe grew rich and Asia did not : global economic divergence, 1600-1850*. Cambridge : Cambridge University Press.
- Preciado Solís, B. (1992). "El hinduismo". *Revista mexicana de ciencias políticas y sociales : RMCPs. Revista mexicana de ciencias políticas y sociales, Vol. 37, Nº. 147, 1992 (Vol. 37)*.
- Roy, T. (2002). "Economic history and modern India: redefining the link". *Journal of Economic Perspectives*, 16(3), 109–130.
- Roy, T. (2011). *Economic History of India, 1857-1947*.
- Smith, A. (2011). Wealth of Nations. In *The Two Narratives of Political Economy* (pp.

109–160). Hoboken, NJ, USA: John Wiley & Sons, Inc.

Tomlinson, B. R. (1993). *The economy of modern India, 1860-1970*. Cambridge University Press.

ÍNDICE DE TABLAS, GRÁFICOS E ILUSTRACIONES

Tabla 1. La estructura socioeconómica de la India mogola.....	10
Tabla 2. Ventas de algodón por comerciantes de esclavos británicos en África del este por década, 1699-1808 (en libras esterlinas).....	20
Tabla 3. Balanza neta de pagos de India a Gran Bretaña, 1772-1820 (media anual a precios corrientes en miles de libras).....	32
Tabla 4. Crecimiento de la intensidad de pobreza de la población rural india entre 1875 y 1961	39
Tabla 5. La estructura socioeconómica de la India colonial, 1938.....	40
Gráfico 1. Evolución del comercio de telas de algodón e hilo en el sur de Asia, expresado en rupias, 1855-1882.....	33
Gráfico 2. Evolución de los pesos relativos de los bienes indios exportados	35
Gráfico 3. Evolución de crecimiento y estancamiento entre 1891 y 1938, expresado en números índices (1921=100).....	38
Ilustración 1. Exportaciones agrarias en la India colonial	24
Ilustración 2. Red ferroviaria de India en 1909.....	26