

**David EDGERTON, *Science, Technology and the British Industrial «Decline», 1870-1970*, Cambridge University Press, 1996, 88 pp.**

**W.D. RUBINSTEIN, *Capitalism, Culture, and Decline in Britain, 1750-1990*, Routledge, Londres, 1993, 182 pp.**

Si la literatura sobre el declive industrial británico es ingente e incesante, la diversidad de los enfoques puede llegar a ser enorme e incluso desconcertante. Los dos libros que a continuación reseñamos son buena prueba de ello.

La visión más común ha señalado la escasez y la desaceleración de la innovación y las dificultades en el desarrollo de las nuevas industrias como los hechos más sobresalientes de la historia industrial británica desde 1870 a nuestros días. Y buena parte de la responsabilidad en todo ello ha sido adjudicada a los fracasos de la ciencia y de la tecnología.

El texto de Edgerton, un estudioso de la historia de la industria aeronáutica y de la tecnología militar, constituye un alegato contra esta visión condenatoria. No sólo apunta que el declive británico fue un proceso fundamentalmente relativo, sino que detecta graves fallos en los cuatro enfoques (tecnocrático, neoschumpeteriano, neomarxista y neoclásico) que comparten esta visión negativa de la ciencia y de la tecnología británicas. El autor sostiene que se trata de una visión excesivamente centrada en el papel del Estado, con graves imprecisiones conceptuales (como la reducción de la historia de la investigación y la innovación a la de la ciencia y la tecnología), que confunde las escalas nacional y mundial en el análisis del papel de la tecnología en el crecimiento económico y que se sostiene en comparaciones internacionales de pobre calidad.

Para fundamentar este alegato contra el «declivismo», el texto se centra en tres temas. El primero es el uso de la técnica y el nivel de la educación científico-técnica como supuestos responsables de la obsolescencia del equipo productivo y del fracaso del desarrollo de nuevas industrias. Además de notar que hay un crecimiento de la enseñanza técnica, Edgerton advierte que no hay que confundir cualificación y pericia técnica con educación antes de 1914. Para después de 1914, admite que la universidad británica primó más la ciencia que la ingeniería, pero no detecta escasez de técnicos titulados en la industria química y rebate, al detectar un notable porcentaje de técnicos en la dirección de las grandes empresas a mediados de nuestro siglo, a Coleman, para quién las empresas estaban en manos de amateurs desde el punto de vista técnico.

El segundo asunto es la relación entre invención, innovación e investigación y el desarrollo industrial. Partiendo del declive relativo de la innovación británica, resalta que el país ha sido un exportador neto de tecnología después de 1945 y que los indicadores de la innovación plantean serios obstáculos heurísticos –las patentes– o tienen serias limitaciones temporales, ya que sólo se dispone del gasto en I+D a partir de la década de 1930. Este último indicador le permite concluir que las grandes empresas británicas ya invertían

en I+D desde la década de 1930, mientras que después de 1945 el problema no ha radicado en la insuficiencia de I+D.

El tercer tema es la financiación estatal de la I+D. Edgerton reivindica la I+D militar, ya que ésta era llevada a cabo, en gran medida, por la industria privada y no se hallaba desconectada de la I+D civil, centrada en la investigación nuclear y aeroespacial. Concluye que el nivel británico de I+D era elevado en términos internacionales hasta la década de 1960 y que no puede hablarse de insuficiencia en I+D. Sin embargo, las críticas neoclásicas a una I+D ajena a la lógica económica y deslumbrada por la alta tecnología simplemente se enumeran y no se valoran.

En el último capítulo, dedicado a una perspectiva comparada de la tecnología británica, se retoman algunos de los argumentos de los temas anteriores y se destacan tres conclusiones. En primer lugar, el diferencial de productividad entre la economía británica y otras economías avanzadas no deriva tanto de tecnologías distintas sino de un peor uso de la tecnología existente. Segundo, la innovación no es el factor decisivo para explicar las distintas tasas de crecimiento de las economías, siendo mucho más importante el «catching up». Por último, desde 1945 la I+D no falló en la Gran Bretaña y, sin embargo, las tasas de crecimiento económico fueron menores que en otras economías avanzadas.

Más allá del alcance divulgativo de la colección, el texto constituye un interesante estado de la cuestión. Sin embargo, hubiera mejorado si, después de haber desgranado las distintas interpretaciones, se hubieran añadido conclusiones al final de cada uno de los capítulos centrales. Por otro lado, sin descartar las ventajas analíticas de un tratamiento unitario del periodo 1870-1970, no es menos cierto que las particularidades de las tres grandes etapas históricas que encierra (1870-1914, entreguerras y 1945-1970) requerían análisis específicos. Edgerton se opone a la visión de que la evolución económica británica fuera deficiente y que la insuficiencia de innovación pudiera ser responsable de ello. De hecho, concluye que la innovación no es el principal determinante de las tasas de crecimiento. Sin embargo, su alegato no deja de tener puntos débiles, tanto específicos (la insuficiencia de innovación en sectores concretos) como más generales.

De hecho, si bien para las economías atrasadas el «catching up» podía determinar más las tasas de crecimiento que la innovación, ello no es óbice para que la innovación fuera un componente más decisivo para que las naciones avanzadas consiguieran tasas de crecimiento que les permitieran mantener, si no las distancias, al menos sus posiciones. Además, una vez reducidas sustancialmente las distancias, o finalmente alcanzado el país maduro por los menos maduros, el mantenimiento de mayores tasas de crecimiento por parte de estos últimos ya no puede atribuirse al «catching up» y la innovación resulta mucho más decisiva. Esto es lo que ha ocurrido después de 1970. Y todo indica que la historia precedente de la innovación ha tenido mucho que ver en ello.

El libro de Rubinstein constituye también, aunque desde un ángulo bien distinto, una crítica al «declivismo». Se trata de una embestida devastadora a los que han pretendido explicar el declive industrial británico a partir de la deficiencia del factor empresarial, causada por factores culturales. Esto es, a los portavoces de la llamada crítica cultural: Martin Wiener, Corelli Barnett y otros.

El ataque es doblemente demolidor. En primer lugar, lo que la crítica cultural pretende explicar, el declive, no ocurrió. Según el autor, Gran Bretaña ha sido siempre, incluso en el

apogeo de la revolución industrial, una economía dual, en la que el sector comercial y financiero, que ha pivotado durante siglos en torno a una enorme metrópolis, ha sido el decisivo. Además, la evolución de la economía británica ha seguido la evolución de una economía madura y la disminución del peso de la actividad industrial resulta deseable, más aún si la ventaja comparativa no ha dejado de residir en el comercio y en las finanzas. Por tanto, no ha habido declive industrial sino simplemente una transferencia de recursos hacia los sectores más competitivos.

La argumentación de Rubinstein tiene una parte más consistente, sostenida en sus propias investigaciones como historiador de la élite económica, en el análisis de la continuidad del capitalismo londinense y de la localización de las clases medias y de sus actividades económicas. Otros planteamientos, en cambio, resultan más distorsionados. De generalizarse su utilización de la estructura de la población activa, llevaría al absurdo de no hallar ningún país industrial, puesto que raramente los activos industriales alcanzan el 50 por 100 del total. Por otro lado, confunde los planos de análisis, cuando contrapone, para después de 1945, la mejora del nivel de vida de los ciudadanos británicos, medida en el acceso a la propiedad de la vivienda y a los bienes de consumo duraderos, a los datos económicos negativos de la economía.

La segunda parte de la arremetida de Rubinstein pone patas arriba a los planteamientos específicos de la crítica cultural, según los cuáles la cultura y la educación británicas, fundamentalmente antiempresariales, causaron una grave hemorragia de talento a la industria. Se argumenta brillantemente que la cultura británica fue pro capitalista, pro empresarial y pro científica. El segundo foco de estudio se centra en las «public schools» y en Oxbridge. La conclusión es que estos centros educativos tuvieron escasa importancia en la determinación del papel de las élites en la evolución de la economía británica y que la hemorragia de talento no existió.

El libro de Rubinstein es sustancialmente provocador y, más allá de las distorsiones señaladas, es un sano correctivo a los excesos de la crítica cultural. Sin embargo, su alegato contra lo que llama el fetichismo manufacturero resulta no sólo desmesurado sino también desenfocado. No sólo es irrefutable que la fuerza de la economía británica durante varias décadas se sostuvo en el taller del mundo, sino que el declive industrial, sobre todo después de 1945, ha tenido efectos claros en el debilitamiento de la ventaja competitiva nacional de la Gran Bretaña, sin que haya sido plenamente contrarrestado por los sectores en los que, según el autor, radica la ventaja comparativa del país.

Ambos planteamientos muestran hasta que punto los análisis sobre el declive industrial británico pueden ser no sólo diversos sino radicalmente contrapuestos. De hecho, si aceptamos a pies puntillas los planteamientos de Rubinstein, carece de sentido todo el esfuerzo desplegado por Edgerton para demostrar que no falló la innovación.

JOSEP M. BENAUL BERENGUER