

5. El declive de Gran Bretaña y el ascenso de los Estados Unidos

5.1 El declive de Gran Bretaña.

5.2 El ascenso de los Estados Unidos.

En este apartado presentaremos el caso de la industrialización extraeuropea de mayor éxito: Estados Unidos. No puede faltar cuando se habla de Europa, ya que tiene que ver de muchísimas maneras y desde sus orígenes con la historia europea: la emigración desde Europa lo creó y lo caracteriza profundamente; los vínculos con Europa han sido siempre muy estrechos, no sólo desde el punto de vista económico, sino también militar y político. Pero comencemos tratando otra importante cuestión que ha dado origen a una amplia literatura: el declive del liderazgo de Gran Bretaña a partir de la segunda mitad del siglo XIX.

5.1 El declive de Gran Bretaña

No existe ninguna potencia que, a largo plazo, haya superado el desgaste de la historia, ni siquiera aquel imperio romano que ciertamente tuvo una vida más larga que muchas otras potencias. El interés del declive inglés viene dado por el hecho de que es el primero que se produce en la etapa industrial. Además, el declive de la potencia inglesa, a diferencia de declives anteriores, tiene motivaciones económico-social-culturales y no político-militares –Gran Bretaña ha mantenido su integridad territorial, ha ganado siempre las guerras, no ha padecido revoluciones políticas– y esto es también muy significativo de un impacto diferente de la revolución industrial. Es cada vez más en el plano económico que se decide un liderazgo, más que en el político-militar. Más aún, se trata del declive del liderazgo inglés, no de la desaparición de su destino industrial.

Gran Bretaña ha seguido creciendo económicamente y profundizando su transformación estructural: fue el primer país en el que la agricultura se redujo fuertemente a favor de la industria, ya en la segunda mitad del siglo XIX, y fue el primer país en el que la industria se redujo fuertemente a favor de los servicios. Pero las tasas de crecimiento de la renta han sido, en conjunto, inferiores a las de muchos otros países industriales a partir de los años setenta del siglo XIX, siendo superados sus niveles de renta per cápita, por los Estados Unidos, ya antes de la primera guerra mundial, y después de la segunda guerra mundial, por casi todos los países europeos más avanzados y Japón.

Así pues, no sorprende que el tema del declive inglés haya atraído el interés de muchos estudiosos, que han tratado sobre todo de identificar sus causas. Al tratarse de un fenómeno muy complejo los factores tomados en consideración han sido muchos, y todos ellos, en un aspecto o en otro, significativos. Presentaremos aquí una síntesis esquemática clasificándolos en tres grupos:

1. El inicio precoz
2. Rigidez institucional
 - 2.1. Las finanzas.
 - 2.2. La educación.
 - 2.3. La gran empresa.
 - 2.4. El estado.
3. El peso del liderazgo
 - 3.1. Las colonias.
 - 3.2. El apoyo del patrón oro.
 - 3.3. El predominio de la City.
 - 3.4. El papel de «policía del mundo».

1. *El inicio precoz*. Podrá parecer una explicación paradójica, porque un inicio precoz dio seguramente ventajas desde el punto de vista competitivo, pero puede contemplarse esta cuestión como la otra cara de la moneda de las «ventajas del atraso». Del mismo modo que el atraso puede poner de manifiesto ventajas, haber comenzado pronto tiene desventajas. Los modelos adoptados de máquinas e infraestructuras eran los primeros, menos perfeccionados, que pronto alcanzaron un elevado grado de obsolescencia económica (es decir, no eran los más eficientes y competitivos), mientras que seguían funcionando perfectamente. La tentación de dejarlas en funcionamiento hasta su agotamiento físico era grande y, así, Gran Bretaña perdió competitividad. Un ejemplo son los trenes: los primeros trenes eran pequeños, de vía estrecha, y por lo tanto se construían con túneles pequeños y curvas muy pronunciadas. Cuando se impu-

sieron los trenes más grandes y anchos, toda la infraestructura inglesa se volvió obsoleta y su modernización supuso costes muy elevados.

2. *Rigidez institucional.* Gran Bretaña había experimentado una evolución interna que la había capacitado para llevar a cabo la revolución industrial y no supo ver en las innovaciones institucionales que se desarrollaban en el siglo XIX en los países que trataban de imitarla algo en que inspirarse para hacer más eficientes sus comportamientos económicos. Este aspecto ha sido investigado con referencia a cuatro aplicaciones principales.

2.1. *Las finanzas.* Gran Bretaña no consiguió hacer eficiente ni su bolsa ni introducir bancos más ligados a la financiación industrial, dejando a sus industrias sin un apoyo financiero eficaz. En el caso de la bolsa, la necesaria transparencia informativa no estaba a la disposición del público, que padeció también serias pérdidas en emisiones de acciones de nuevas industrias, y que, por lo tanto, prefería invertir en títulos más seguros. En el caso de los bancos, los bancos de comercio estaban demasiado ligados a la financiación de actividades internacionales para estar interesados en la industria nacional, mientras que los bancos de negocios a la francesa o la banca mixta alemana nunca llegaron ni siquiera a tomarse en consideración.

2.2. *La educación.* Gran Bretaña no introdujo hasta muy tarde un sistema público de educación como los demás países del continente, y, en particular, no se interesó específicamente en la educación técnica. En las escuelas privadas prevalecía la educación clásica, mientras que en la universidad, además de las disciplinas clásicas, se enseñaban las disciplinas científicas puras. Por tanto, los técnicos eran autodidactas y no tenían un status social elevado, como los ingenieros en Alemania, Francia, Italia o Japón. La mentalidad de los empresarios estaba a menudo más ligada a los negocios en general (finanzas, comercio) que al aspecto técnico de la actividad productiva. Esto impidió que Gran Bretaña hiciera bien la segunda revolución industrial, que requería una educación técnica media y superior más extendida.

2.3. *La gran empresa.* La evolución hacia formas de organización directiva de las empresas en Gran Bretaña fue mucho más lenta que en Estados Unidos, pero también que en Alemania. Chandler ha bautizado al capitalismo inglés como «personal» y se ha observado que la fábrica inglesa quedó en manos de los jefes de sección que mantenían una relación de maestro-aprendiz con los trabajadores que dependían de ellos, en lugar de estar organizada según los principios tayloristas y con una determinada jerarquía funcional. La productividad de una organización semejante, «no científica», del trabajo no podía ser competitiva frente a la americana o la alemana.

2.4. *El estado.* Tampoco el estado se adaptó en Gran Bretaña a la asunción de mayores responsabilidades en relación con el desarrollo del país, prefiriendo invertir copiosos recursos en aquel colonialismo de dudosos resultados y en aquel liderazgo internacional.

3. *El peso del liderazgo.* También en este caso nos hemos acostumbrado a ver en el liderazgo internacional de un país un factor de apoyo de sus rentas, lo que puede ser cierto, aunque nunca se hayan visto análisis formales de la importancia cuantitativa de este apoyo. Lo que tiende a olvidarse es que el liderazgo impone unas cargas, que ahora examinaremos por partes en el caso inglés.

3.1. *Las colonias.* Costes militares y administrativos, e implicación excesiva en mercados poco sofisticados son los principales elementos negativos.

3.2. *El apoyo del patrón oro.* El Banco de Inglaterra administraba sus políticas monetarias más con el objetivo de mantener la estabilidad internacional que con el de sostener la coyuntura interna. Administró durante mucho tiempo las reservas de Japón y Estados Unidos, hasta que estos países crearon sus bancos centrales, y también las reservas de la India.

3.3. *El predominio de la City.* Los intereses de la City, la mayor plaza financiera de la época se consideraban más importantes que los de las industrias inglesas y la habilidad que demostró en las actividades internacionales fue tal que atrajo a los inversionistas y a los *merchant banks* hacia inversiones exteriores más que hacia inversiones nacionales, con la promesa de tasas de rendimientos superiores.

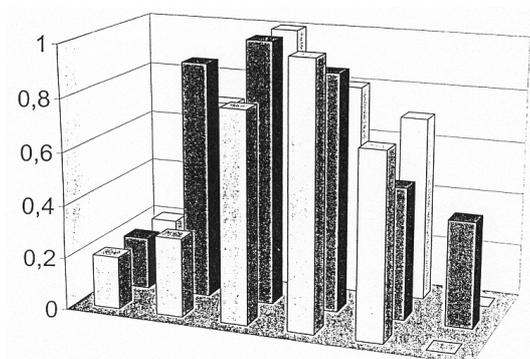
3.4. *El papel de «policía del mundo».* Gran Bretaña se vio implicada en muchas guerras, a fin de mantener un equilibrio de poderes en Europa (prácticamente todas las guerras europeas, desde las napoleónicas en adelante). Esto la llevó a excesivas inversiones militares y a notable pérdidas.

El declive relativo de Gran Bretaña se detuvo sólo en los años 30 y 40 del siglo XX pero se precipitó en los años posteriores a la segunda guerra mundial, de una forma totalmente inesperada, sobre todo por parte de los ingleses, a quienes les costó percatarse de ello y, por tanto, plantear una política más realista de colaboración con el resto de Europa.

Crecimiento de la productividad total de los factores en la economía británica, 1760-1913
(tasa de crecimiento anual acumulativo)

	Industria	Agricultura	Toda la economía
1760-1800	0,2	0,2	0,2
1801-1830	0,3	0,9	0,7
1831-1860	0,8	1,0	1,0
1856-1873	1,0	0,9	0,8
1873-1899	0,7	0,5	0,7
1899-1913	0,0	0,4	0,0

Fuente: MITCHELL (2007)



Esfuerzo inversor y aumento de la productividad, 1870-1913

	% de aumento del stock de capital fijo no residencial por hora-persona	% de aumento de la productividad por hora-persona
Gran Bretaña	0,6	1,2
Francia	n.d.	1,8
Alemania	2,1	1,9
Italia	2,3	1,2
Estados Unidos	2,6	2,0
Japón	2,0	1,8
Media	1,9	1,6

Tasas de crecimiento de las producciones británicas de carbón y acero, 1856-1913

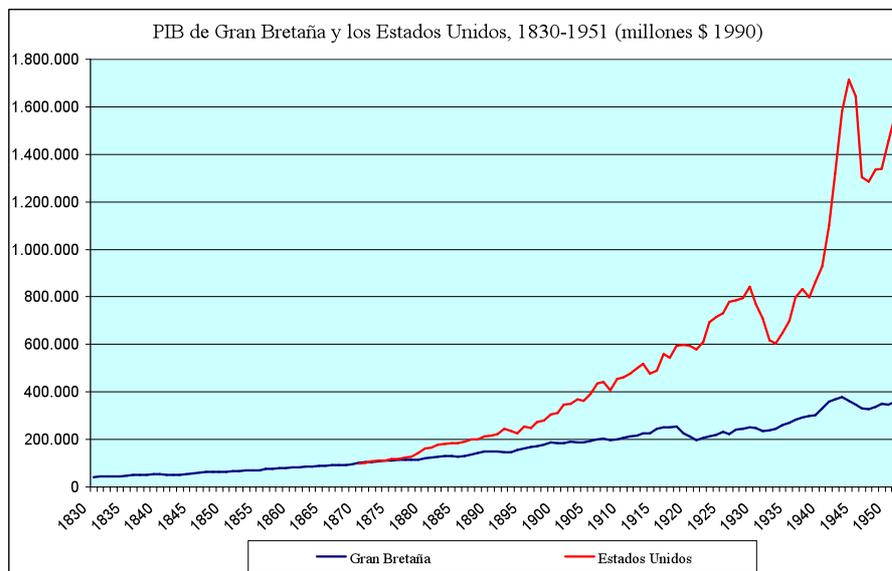
	Carbón	Acero
1856 a 1860	5,3	5,5
1861 a 1870	3,3	4,5
1871 a 1880	2,9	2,7
1881 a 1890	2,1	0,2
1891 a 1900	2,2	1,3
1901 a 1913	1,9	1,3

Si analizamos las producciones básicas de carbón y del acero, observamos que el ritmo de crecimiento descendió casi ininterrumpidamente desde 1860 hasta 1913 como puede observarse en este cuadro.

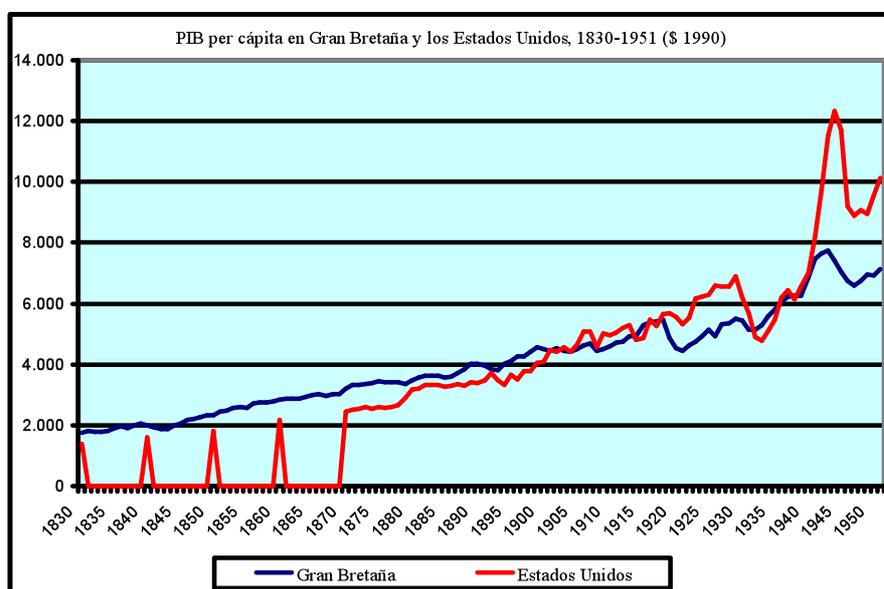
Productividad y tasas de crecimiento en Gran Bretaña, Estados Unidos y Japón, 1870-1990

	Productividad del PIB por hora hombre en precios constantes de 1985					Tasas de crecimiento de la productividad del PIB por hora hombre (en %)			
	1870	1890	1913	1950	1990	1870-90	1890-1913	1913-50	1950-90
Gran Bretaña	215	286	363	649	1.855	1,44	1,04	1,58	2,66
Estados Unidos	206	282	468	1.139	2.387	1,58	2,23	2,43	1,87
Japón	39	58	86	169	1.518	2,00	1,73	1,84	5,64

Fuente: MITCHELL (2007)



Fuente: http://www.ggd.net/maddison/Historical_Statistics/horizontal-file_03-2007.xls



Fuente: http://www.ggd.net/maddison/Historical_Statistics/horizontal-file_03-2007.xls

5.2 El ascenso de los Estados Unidos.

El modelo americano de industrialización desciende directamente del europeo y no presenta ninguna diferencia por lo que se refiere a su inspiración ideal y a sus valores de fondo. En cambio, presenta notables diferencias en cuanto al contexto en que se inserta y en sus modalidades de realización, diferencias que constituyen el objeto de este apartado. En primer lugar, es preciso considerar algún elemento fundamental de cronología. Si bien la colonización de Estados Unidos ya comenzó en la primera mitad del siglo XVII, la población europea del área como colonia inglesa progresó muy lentamente. Un siglo después no había superado las 250.000 personas, y en vísperas de la revolución los colonos eran sólo 2 millones (la progresión sucesiva registra 5 millones en 1800, 13 en 1830, 31 en 1860 y 76 millones en 1900). Separada de Gran Bretaña con la *Declaración de derechos* de 1776 y después con la victoria en las guerras de independencia, se dotó de un gobierno federal en 1789, que eliminó los motivos de conflictividad entre los estados. El único episodio de confrontación fue la guerra de secesión (1861-1865), que enfrentó a los estados del norte con los del sur y que concluyó con la victoria de los primeros sobre los segundos y la abolición de la esclavitud.

El desarrollo industrial de Estados Unidos no comenzó de una forma particularmente rápida. Cuando se constituyó en nación independiente, a finales del siglo XVIII, el 80-90 por 100 de la fuerza de trabajo estaba ocupada en la agricultura, con una elevada productividad del trabajo dada la abundante

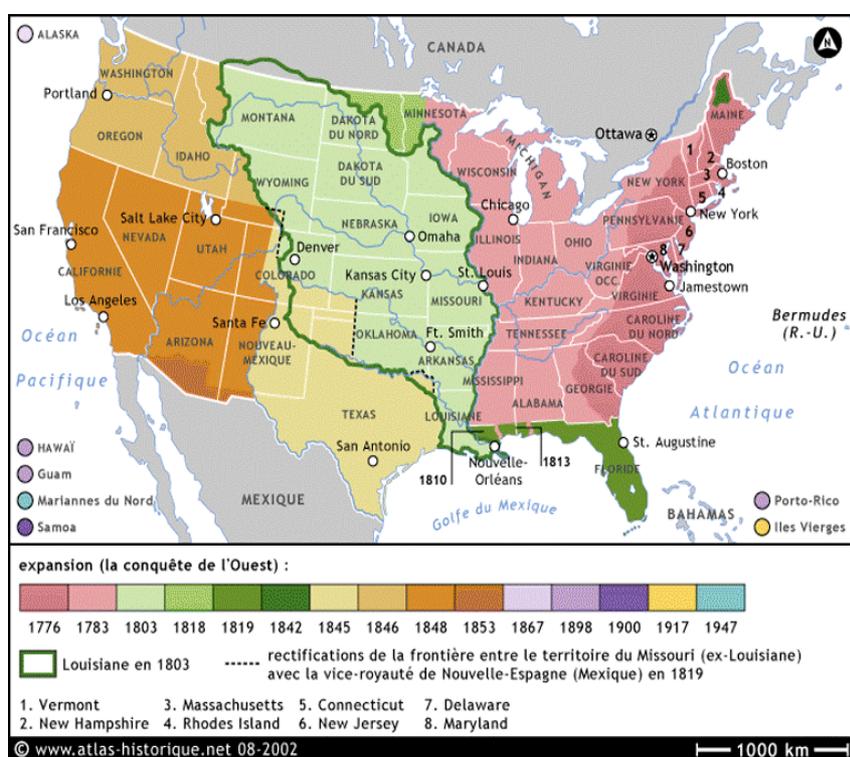
tierra disponible, y una elevada remuneración per cápita. Las primeras industrias ya fueron fundadas en aquella época, y continuaron su expansión en la primera mitad del siglo XIX; los salarios eran altos y la tendencia a la mecanización era fuerte, bien por la escasez de mano de obra, bien por su elevado coste. Pero fueron los ferrocarriles, desde mediados de siglo y después de terminar la guerra civil, los que marcaron el auténtico y propio despegue del país, unificando su ya amplio mercado. El crecimiento continuó a un ritmo sostenido y sin soluciones de continuidad importantes hasta la Gran Crisis de 1929 y se caracterizó por la consolidación de la gran empresa en los sectores altamente intensivos en capital, propios de la segunda revolución industrial.

La pregunta más importante que hay que plantearse en este punto es la siguiente: ¿Por qué la gran empresa fue la carta ganadora y por qué tuvo tanto éxito en Estados Unidos respecto a Europa, que había sido la inspiradora del desarrollo americano?

1º elemento que debe considerarse es la relación recursos-población.

2º elemento significativo deriva de las implicaciones de ser una población de emigrantes.

3º elemento importante, sin el cual los dos primeros no habrían podido actuar con la misma eficacia. El territorio no sólo estaba vacío de gente y de cultivos, sino naturalmente también de leyes.



El primer elemento que debe considerarse es la relación recursos-población. Lo que se convierte en territorio de Estados Unidos en un largo proceso de colonización era un área inmensa y escasamente habitada por poblaciones indígenas en un estado de desarrollo completamente primitivo. Como es sabido, los colonizadores europeos no encontraron ninguna dificultad en marginar a las poblaciones locales y en apropiarse, pues, de este inmenso territorio, rico en toda clase de recursos naturales, y particularmente en tierra para cultivar, oro y petróleo. Esta abundancia de recursos dejó una señal imborrable en la mentalidad de los americanos, que se vieron desde siempre afrontando el problema de dirigir, del modo más eficiente posible, el proceso de explotación de los recursos, más que el problema de cómo sustraer algún recurso escaso a quien lo poseía por herencia histórica y tal vez no lo utilizaba eficientemente, como en Europa. La escasez es una típica dimensión europea, que evoca inmediatamente el conflicto distributivo: guerras, revoluciones, conflictos sociales, han sido endémicos en la cultura europea y han acabado por marcar el destino durante mucho tiempo, incluso en la época industrial en la que la capacidad de aumentar los recursos sin tenerlos que sustraer necesariamente a alguien, que es propia del proceso industrial, debiera haber aconsejado un cambio. En Estados Unidos, sin embargo, los conflictos distributivos fueron secundarios y marginales, porque había recursos en abundancia, y prevaleció, pues, como se decía, una actitud constructiva: cómo organizar de la mejor forma la explotación de los recursos.

El segundo elemento significativo deriva de las implicaciones de ser una población de emigrantes. Ante todo, el emigrante es móvil por definición, justamente porque es emigrante, y considera normal ir en busca de trabajo donde lo haya en lugar de quedarse pasando hambre donde ha nacido, o donde se encuentra. Por tanto, la nación americana está hecha de gente que no se contenta con lo que tiene (o que no tiene), sino que trata de mejorar su condición con una actitud de disponibilidad frente al desplazamiento, al riesgo, a labrarse el destino con sus propias manos. Además, muy pronto los que emigraban a Estados Unidos no procedían de un solo origen, sino de muchos países, con tradiciones culturales muy diferentes, pero dispuestos a encontrar, aunque fuera con algunas fricciones inevitables, un espacio de convivencia recíproca, desarrollando valores «americanos» que llegaron a ser compartidos por todos, anulando el riesgo de formación de distintas etnias, fuente de incurables divisiones y de luchas, como en Europa. La misma proclamación del estado federal fue precipitada por la necesidad de hacer frente a la potencia de Gran Bretaña. En realidad, no existían motivos fundamentales de conflicto entre los estados, ni económicos ni culturales, y fue por tanto relativamente fácil tomar la decisión de coordinarse bajo ciertos aspectos, en particular la moneda y la lengua, manteniendo una fuerte descentralización de poderes. Tal decisión se mostró muy pronto estratégica para la realización de un mercado único de proporciones inéditas, en cuyo interior pudo prosperar la gran empresa.

Hay un tercer elemento importante, sin el cual los dos primeros no habrían podido actuar con la misma eficacia. El territorio no sólo estaba vacío de gente y de cultivos, sino naturalmente también de leyes. Para introducir una nueva ley no había que luchar contra los intereses de quienes apoyaban la ya existente. Las nuevas leyes se introducían por consenso en un ambiente político que desde el principio se organizó democráticamente, a medida que los desarrollos de la economía y de la sociedad lo iban exigiendo, con una coherencia respecto a los requisitos de productividad y eficiencia mucho mayor que la que podía alcanzarse en Europa, donde los compromisos necesarios con los regímenes anteriores eran múltiples. Hasta el urbanismo de las nuevas ciudades americanas se adaptaba mejor a la nueva era industrial que lo que se adaptó el urbanismo medieval de las ciudades europeas. También en esta vertiente, pues, se reforzó la mentalidad americana constructiva, la mentalidad del «puede hacerse» para ingeniárselas en hallar la manera de conseguir algo, frente a la mentalidad europea, que oscilaba a menudo entre otros dos extremos, la resignación al no poder hacerlo o, al contrario, la revuelta violenta.

En este punto es más fácil comprender por qué la gran empresa tuvo tanto éxito precisamente en Estados Unidos. En aquel país no existían mercados que ya estuvieran en funcionamiento como en Europa, ni artesanos con su profesionalidad. La mayor parte de los inmigrantes llegaba sin mucha educación a sus espaldas y, por lo tanto, la mejor manera de explotar eficientemente los recursos para aumentar la producción, para servir a un mercado que se engrandecía prodigiosamente, fue crear empresas que controlasen de arriba abajo el proceso productivo, por medio de integraciones hacia atrás y hacia delante, y por medio de una maquinaria automática para disciplinar debidamente la fuerza de trabajo. La gran empresa nació en los ferrocarriles, cuya longitud absolutamente excepcional exigía una fuerte coordinación, que se realizó a través del nacimiento de una estructura de dirección que combinaba la cadena de montaje, con responsabilidades operativas, y el *staff*, con responsabilidades de planificación y de estado mayor, y organizaba un sistema informativo capilar, basado en los *reports* que permitían un detallado análisis de los costes.

Después vinieron los telégrafos y los teléfonos (Western Union y AT&T); siguió el acero, en el que Andrew Carnegie (que había sido director en los ferrocarriles) comenzó a construir plantas cada vez más colosales. Después del acero tuvo lugar el ascenso del petróleo, sector en el que David Rockefeller construyó las mayores plantas del mundo y con su Standard Oil amenazó con convertirse en un monopolista. Siguió la electricidad, con la General Electric y la Westinghouse, y después comenzó la aventura del automóvil, con Henry Ford, que introduciendo por primera vez en 1913 una cadena de montaje completa, disminuyó los tiempos de producción de su famoso modelo T negro, aparte de reducir el coste a la mitad. Así fue como, Henry Ford consiguió la cuadratura del círculo, construyendo «el automóvil más económico del mundo, [lo que le permitió] pagar los salarios más altos del mundo y convertirse en uno de los hombres más ricos del mundo». Sólo la química no logró rivalizar con Alemania de forma inmediata, aunque en los años noventa ya habían surgido dos grandes empresas como la Dow Chemicals y la Du Pont; fue en los años veinte, con la petroquímica, que Estados Unidos dio un salto adelante también en este sector. En el sector del comercio se consolidaron grandes empresas, como

Wollworth, que a partir de 1879 inventó los almacenes de precio único, en los que la mercancía se vendía ya pesada, confeccionada y con un precio determinado.

Así pues, se configuró un país en que el centro del sistema venía representado por las grandes empresas. El papel central de la gran empresa se ha preferido en Estados Unidos al del estado, en cuanto que la empresa es una expresión más directa del «pueblo» (en Estados Unidos la soberanía es del pueblo). Por lo tanto, la empresa ha tendido a asumir responsabilidades sociales, y por este motivo se ha «managerizado», para garantizar estabilidad y continuidad; además, muy pronto requirió una legislación antitrust para protegerse de las consecuencias perversas del gigantismo excesivo. Desde esta óptica se comprende por qué las grandes empresas no vieran con buenos ojos el ascenso de otros poderes fuertes. Es por ello que una legislación restrictiva hizo que los bancos fueran pequeños; dicha legislación les impedía difundirse fuera de las fronteras de cada estado, evitando de esta manera que llegasen a ser suficientemente grandes para rivalizar con las *corporations*. Se reforzó la bolsa, al servicio directo de las empresas. Los poderes estatales, particularmente los del gobierno federal, se mantuvieron dentro de los límites más estrictos posibles; incluso la constitución de un banco central se retrasó hasta 1913. Lo único que se le exigió al estado fue el proteccionismo, para poder explotar sin preocupaciones el propio mercado nacional.

Ya a fines del siglo XIX la renta per cápita americana superó a la inglesa, mientras que también en valor absoluto la economía americana se convirtió en la más grande y potente del mundo. Con todo, los europeos no experimentaban todavía ni la gran competencia, porque el comercio exterior de Estados Unidos era modesto y lo mismo sucedía con sus inversiones exteriores, puesto que el país estaba bastante más interesado en su mercado interior, ni la hegemonía, porque Estados Unidos se había replegado sobre sí mismo y todavía no había pensado en poder o tener que sustituir el liderazgo mundial inglés. Además, Gran Bretaña estaba creciendo en capacidad competitiva y en muchos mercados se mantenía al mismo nivel que Estados Unidos, cuando no lo superaba. Será la primera guerra mundial la que cambiará este panorama, pues dará a Estados Unidos la conciencia de su poder y romperá el ciclo de crecimiento de Alemania.

Distribución de la población activa en los Estados Unidos, 1820-1950 (datos en porcentajes)

Años	Sector primario	Sector secundario	Sector terciario
1820	72,8	12,0	15,2
1850	64,8	17,6	17,6
1870	53,8	22,6	23,6
1880	37,4	25,5	25,1
1890	42,6	27,3	30,1
1900	37,4	29,0	33,6
1910	31,9	31,0	37,1
1920	26,7	33,2	40,1
1925/34	24,0	30,2	45,8
1937	25,4	28,8	45,8
1940	19,3	31,1	49,6
1950	12,0	36,0	52,0

Renta real producida en 2500 horas de trabajo en los Estados Unidos

Años	Sector primario	Sector secundario	Sector terciario
1870	260	515	2250
1925/34	660	1560	2280
1937	700	1850	2765

Valor de la producción en los Estados Unidos, 1839-1899 (en miles de millones de dólares)

	Agricultura	Minería	Industria	Construcción	Total
1839	0,71	0,01	0,24	0,08	1,04
1844	0,69	0,01	0,31	0,08	1,09
1849	0,83	0,02	0,45	0,11	1,40
1854	1,46	0,03	0,66	0,23	2,39
1859	1,50	0,03	0,82	0,12	2,57
1869	2,54	0,13	1,63	0,54	4,83
1874	2,53	0,15	2,07	0,65	5,40
1879	2,60	0,15	1,96	0,59	5,30
1884	2,84	0,20	3,05	1,01	7,09
1889	2,77	0,28	3,73	1,10	7,89
1894	2,64	0,29	3,60	1,30	7,83
1899	3,40	0,47	5,04	1,29	10,20

Porcentaje de los Estados Unidos en la producción industrial mundial, 1870-1929 (mundo = 100 por 100)

	Estados Unidos	Reino Unido	Alemania	Francia	Rusia	Otros países
1870	23,3	31,8	13,2	10,3	3,7	17,7
1881/1885	28,6	26,8	13,9	8,6	3,4	18,9
1896-1900	30,1	19,5	16,6	7,1	5,0	21,7
1905-1910	35,3	14,7	15,9	6,4	5,0	22,7
1913	35,8	14,0	15,7	6,4	5,5	22,6
1926-1929	42,2	9,4	11,6	6,6	4,3	25,9

Fuentes de crecimiento económico en Estados Unidos, 1840/60-1890/1910

Contribución de:	1840/60		1860/90		1890/1910	
	Crecimiento medio	Impacto relativo	Crecimiento medio	Impacto relativo	Crecimiento medio	Impacto relativo
Trabajo	2,33	49	2,82	47	1,63	44
Tierra	1,48	10	0,57	10	0,40	11
Capital	1,25	26	1,50	25	0,83	23
Productividad	0,69	15	1,10	18	0,80	22
Producto Nacional Neto	4,75	100	5,99	100	3,67	100

Los distintos campos de actividad económica en los Estados Unidos (% en relación a la renta nacional)

	Sector primario		Sector secundario		Sector terciario		Rentas inmuebles		Total	
	Miles millones \$	%	Miles millones \$	%	Miles millones \$	%	Miles millones \$	%	Miles millones \$	%
1850	0,765	32	0,457	19	0,992	42	0,17	7	2,385	100
1870	1,78	25	1,75	24	3,19	45	0,46	6	7,17	100
1900	3,69	19	5,71	30	8,56	44	1,40	7	19,36	100
1920	9,00	12	22,1	31	36,9	51	4,40	6	72,4	100
1935	4,70	9	13,4	25	31,6	60	3,00	6	53,0	100