
EL LADO OSCURO DE LA GRAN DIVERGENCIA: LA COERCIÓN EN EL ORIGEN DE LA DESIGUALDAD GLOBAL*

Gonzalo A Vargas¹

* DOI: <https://doi.org/10.18601/01245996.v26n50.11> Recepción: 17-01-2022, modificación final: 14-11-2023, aceptación: 27-11-2023. Sugerencia de citación: Vargas, G. A. (2024). El lado oscuro de la Gran Divergencia: La coerción en el origen de la desigualdad global. *Revista de Economía Institucional*, 26(50), 263-284.

¹ Doctor en Estudios del Desarrollo. Profesor Asociado, Centro Interdisciplinario de Estudios sobre Desarrollo, Universidad de los Andes, Bogotá, Colombia. [govargas@uniandes.edu.co], [<https://orcid.org/0000-0003-2377-8563>].

El lado oscuro de la Gran Divergencia: La coerción en el origen de la desigualdad global

Resumen La “Gran Divergencia” es el proceso histórico que originó la brecha persistente en el ingreso per cápita entre diferentes regiones del mundo hace aproximadamente dos siglos. Las explicaciones convencionales atribuyen su origen a los rasgos excepcionales de las sociedades europeas. En este artículo sintetizo los cuestionamientos a esta postura y argumento que ignora la importancia de la coerción y su relación con la innovación tecnológica, las instituciones y la cultura. La coerción no fue una condición suficiente para la Gran Divergencia, pero fue necesaria para la formación de brechas económicas persistentes entre las regiones del mundo.

Palabras clave: desigualdad global, historia económica, eurocentrismo; JEL: F54, N40, P52

The Dark Side of the Great Divergence: Coercion and the Origin of Global Inequality

Abstract The “Great Divergence” is the historical process that gave rise to the persistent gap in the per capita income between different regions of the world, about two centuries ago. Conventional explanations attribute its origin to the exceptional features of European societies. In this article I synthesize the challenges to this position and argument that ignores the importance of coercion and its relationship with technological innovation, institutions and culture. Coercion was not a sufficient condition for the Great Divergence, but it was necessary for the formation of persistent economic gaps between regions of the world.

Keywords: global inequality, economic history, eurocentrism; JEL: F54, N40, P52

O Lado Sombrio da Grande Divergência: Coerção e a Origem da Desigualdade Global

Resumo A “Grande Divergência” é o processo histórico que deu origem à persistente diferença de renda per capita entre as diferentes regiões do mundo, há cerca de dois séculos. As explicações convencionais atribuem sua origem às características excepcionais das sociedades europeias. Neste artigo sintetizo os desafios a essa posição e argumento que ignora a importância da coerção e sua relação com a inovação tecnológica, as instituições e a cultura. A coerção não era condição suficiente para a Grande Divergência, mas era necessária para a formação de lacunas econômicas persistentes entre as regiões do mundo.

Palavras-chave: desigualdade global, história econômica, eurocentrismo; JEL: F54, N40, P52

El análisis de las condiciones necesarias para la *convergencia* económica, es decir, para el cierre de la brecha en el ingreso per cápita entre naciones, ha atraído la atención en la economía del desarrollo desde hace décadas (e.g. Sachs y Warner, 1995; Todaro y Smith, 2012). El análisis de las causas de la *divergencia* económica, es decir, del origen y ensanchamiento de esa brecha, se remonta al menos a la Ilustración, pero ha experimentado un auge en las últimas décadas. El término “la Gran Divergencia” se usa de manera creciente en la historia económica para nombrar al origen de la brecha duradera en el ingreso per cápita de diferentes regiones del mundo y, en particular, de Europa y un puñado de colonias inglesas—“vástagos occidentales” los llama Maddison (2007)— con respecto al resto del mundo.

La reconstrucción de series históricas de población, salarios y precios y los nuevos hallazgos sobre las condiciones económicas del periodo moderno temprano (siglos XV a XVIII) en regiones distintas a Europa han suscitado un creciente interés por establecer cuándo y por qué apareció esta brecha (e.g. Parthasarathi, 2011; Pomeranz, 2000; Vries, 2015). Según Maddison (2007), hace un milenio el ingreso per cápita estimado de Europa Occidental era inferior al de Asia y similar al de África, pero a comienzos del siglo XIX ya superaba con creces al de otras regiones. La magnitud de la brecha fue creciente hasta mediados del siglo pasado, estabilizándose en la segunda mitad del siglo XX (cuadro 1).²

Cuadro 1.
Ingreso per cápita (Int\$) en los años 1000 a 2003

Región	1000	1500	1820	1870	1950	1973	2003
Europa Occidental	427	771	1,202	1,960	4,578	11,417	19,912
Asia	465	568	581	556	717	1,718	4,434
América Latina	400	416	691	676	2,503	4,513	5,786
África	428	416	421	500	890	1,410	1,549
Occidente: Resto	0.9 : 1	1.4 : 1	2.1 : 1	2.3 : 1	5.6 : 1	5.6 : 1	5.7 : 1

Fuente: Maddison (2007, p. 70). Notas: Los valores están expresados en dólares internacionales (Int\$) de 1990. La fila “Occidente: Resto” es la relación o ratio entre los valores de “Occidente” y el resto del mundo, donde “Occidente” incluye Europa Occidental, Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda.

La divergencia documentada por Maddison (2007) fue un fenómeno histórico complejo que vino de la mano con una reorganización global de la economía: mientras la participación de Europa en la

² El término “Gran Divergencia” fue popularizado por Pomeranz (2000). Aunque se le ha atribuido a Samuel Huntington, este autor considera que la predominancia económica de Occidente es una desviación pasajera pues la economía de Asia recuperará en el siglo XXI el papel que tuvo antes del siglo XVIII, por lo que es improbable que hubiera propuesto tal término (Huntington, 1996).

producción global aumentó de 23.3% en 1700 a 40.3% en 1890, en el mismo período la de China se redujo de 23,1% a 13,2% y la de India pasó de 22,6% a 11% (Maddison, 1998). Esta reorganización fue aún más marcada en el caso de las manufacturas: mientras que la participación de China en la producción manufacturera global pasó de 32,8% en 1750 a 6,2% en 1900, la de Europa creció del 23,1% al 63% en el mismo período; mientras tanto la de India colapsó al pasar del 24,5% al 1,7% (Tomlinson 1999).³

Aunque estos cambios se han revertido parcialmente en las últimas décadas debido al auge de las manufacturas en Asia, los efectos de la Gran Divergencia en la desigualdad global (es decir, de la desigualdad de ingresos entre los individuos del mundo) han sido más persistentes pues, como explica Milanovic (2013), la brecha que inició en el siglo XIX, continuó ensanchándose hasta la Segunda Guerra Mundial y se estabilizó en la década de 1990; a pesar de que se redujo parcialmente gracias al crecimiento económico acelerado de China e India, la brecha sigue siendo ostensible hoy en día. En efecto, mientras que a comienzos del siglo XIX la desigualdad nacional (dentro de cada país) explicaba un 70 por ciento de la desigualdad global, a comienzos del siglo XXI explicaba apenas un 20 por ciento (Milanovic, 2011). En otras palabras, pese al crecimiento acelerado de China e India, a comienzos del siglo XXI las diferencias de ingreso entre individuos alrededor del mundo se explican principalmente por el país del mundo donde nacimos y en menor medida por nuestra clase social o el lugar que ocupamos en la distribución nacional del ingreso (Milanovic 2011, 2013).⁴ Además de sus consecuencias duraderas en la desigualdad global, la investigación acerca del origen de la Gran Divergencia es relevante porque las recomendaciones de política que hace el “*establishment* del desarrollo” a menudo se fundan en mitos sobre las causas de la Gran Divergencia, como ha documentado Chang (2002).

La respuesta convencional a la pregunta por las causas de la Gran Divergencia apunta a un aumento de la productividad fundado en el cambio tecnológico en Europa y, en particular, en Inglaterra y los

³ Vale la pena anotar que los autores usan el término “India” para referirse al subcontinente indio que, en el periodo referido no constituía una sola unidad política y era gobernado por diferentes autoridades, como el Imperio Mogol.

⁴ No hay evidencia de este hecho estilizado haya cambiado sustancialmente debido a la leve reducción de la desigualdad internacional registrada a comienzos del siglo XXI (Hung, 2021), ni tampoco debido a la concentración del ingreso registrada en varias economías industrializadas y emergentes desde 1980 (Piketty 2014).

Países Bajos, que a su vez se atribuye a una “cultura de crecimiento” y a unas instituciones políticas y económicas que protegían los derechos de propiedad y favorecían el libre mercado y la iniciativa privada (Acemoglu y Robinson, 2012; Mokyr, 2016; North & Thomas, 1973). En este ensayo, resumo las críticas que se han hecho a esta respuesta convencional, las cuales apuntan a una solución más compleja que tienen en cuenta las relaciones comerciales y políticas entre distintas regiones del mundo y sus consecuencias. Además, argumento que la respuesta convencional hace una lectura selectiva de la historia que tiende a omitir o minimizar el uso de la coerción y sus efectos de largo plazo y propongo que un análisis completo del origen de la Gran Divergencia debe reconocer la importancia de la coerción y su relación con la innovación tecnológica, las instituciones y la cultura en Europa.

En la siguiente sección de este ensayo resumo los hallazgos y controversias más relevantes acerca del origen de la Gran Divergencia. En la tercera sección describo la respuesta convencional a la pregunta por sus causas y sintetizo algunas de las críticas que ha recibido. En la cuarta sección argumento que la respuesta convencional subestima la importancia de la coerción, es decir, de la amenaza o uso efectivo de la violencia. Finalmente presento una conclusión.

EL ORIGEN DE LA GRAN DIVERGENCIA: HALLAZGOS Y CONTROVERSIAS

Las estimaciones históricas del producto per cápita regional de Maddison (2007) ocultan diferencias subregionales, especialmente en continentes y periodos en los que es difícil encontrar registros históricos comerciales y de población, y se fundan en múltiples supuestos económicos y demográficos, como es evidente en los anexos metodológicos de sus obras (e.g. Maddison, 2001). Recientemente, los análisis históricos sobre la divergencia económica global se han centrado en las zonas más prósperas y comercialmente dinámicas como el delta del río Yangzi, en China, o Gujarat, en India (Pomeranz 2000). Además, han incorporado otras métricas como el consumo de calorías, la estatura de las personas y los salarios, que tienen un sustento empírico más robusto pues se basan en archivos históricos; los salarios, por ejemplo, reflejan mejor el nivel de vida de las personas, al menos en los centros urbanos, pues pueden contrastarse con el costo de la canasta de bienes de la época.

Con todo, persisten controversias acerca del período histórico en que inició la divergencia de ingresos. Por una parte, cálculos recientes indican que la brecha de ingresos entre Inglaterra y el delta del Yangzi apareció en la primera mitad del siglo XVIII, cuando se produjo un marcado descenso en el ingreso per cápita en China (Broadberry, Custodis y Gupta, 2015; Broadberry, Guan y Li, 2018). Las estimaciones de ingreso per cápita indican que la divergencia entre Inglaterra y el norte de India podría remontarse al siglo XVI, pero las estadísticas de los salarios de los trabajadores no calificados sugieren que inició a finales del siglo XVII o comienzos del XVIII (de Zwart y Lucasen 2020). Otros autores consideran que el crecimiento económico sostenido en Europa solo inició en 1800 y que las “épocas doradas” observadas allí en los siglos XVI a XVIII fueron pasajeras (*“efflorescences”*) y no marcaron el inicio de una senda persistente (Goldstone, 2021). Por lo tanto, estos hallazgos sugieren que la Gran Divergencia fue producto de la Revolución Industrial (1760-1830) y no de otros procesos históricos previos.

Las respuestas convencionales a la pregunta por las causas de la brecha económica entre “Occidente y el Resto” han estado dominadas por el excepcionalismo europeo. Con pocas excepciones, dice Pomeranz (2000), los historiadores han tendido a asumir que Europa, y en particular Gran Bretaña, fue el epicentro de las transformaciones económicas ocurridas en el resto del mundo y, por lo tanto, la historia de otras regiones es secundaria o irrelevante. Consecuentemente, varias hipótesis han opacado—o incluso han ignorado por completo—las relaciones de Europa con otras regiones del mundo o, alternatively, han propuesto que el “milagro económico europeo” se debió a los rasgos—demográficos, culturales, geográficos, climáticos, institucionales—excepcionales de Europa (Pomeranz 2000). En el mejor de los casos, las otras regiones han sido investigadas para averiguar qué “falló”, por qué no se comportaron como Europa o qué frenó la “llegada” del progreso a esas regiones. En otras palabras, se ha “normalizado” la historia de Europa (Pomeranz 2000, p. 9). Blaut (2000) también ha mostrado cómo algunos historiadores han asumido que Europa siempre ha estado *destinada* a ser una región más próspera que otras porque tiene una inclinación innata a progresar; este supuesto se refleja en una tendencia a postular, ensalzar y describir en detalle las virtudes de la cultura y las instituciones europeas, a la vez que otras regiones son descritas de manera superficial, cuando no caricaturizadas. Por su parte, Parthasarathi (2011) ha señalado que preguntar por qué China o India no produjeron la Revolución Industrial es en

sí misma una pregunta anacrónica en el sentido de que “asume que las economías se movían todas en dirección a la industrialización”, a pesar de que en el periodo analizado esta forma de organización económica ni siquiera había sido concebida (2011, p. 8).

Por ejemplo, en su obra clásica, North y Thomas (1973) afirman que “el hombre occidental se liberó de las cadenas de la pobreza y el hambre” (p. 1) y proceden luego a explicar el “ascenso de Occidente” mediante la comparación de las trayectorias de cuatro naciones de Europa occidental, sin incluir en el análisis a otras regiones. Aunque no todos los autores usan el término “el ascenso de Occidente”, éste describe indagaciones históricas que documentan los procesos históricos ocurridos en Europa sin prestar mucha atención al resto del mundo y asumen que Europa tuvo unas características excepcionales que explican por qué el resto del mundo no “ascendió” como sí lo hizo Europa. Según Marks (2015), el “ascenso de Occidente” es una narrativa según la cual la historia de Occidente está marcada por una continuidad cultural entre Grecia Antigua y Europa moderna y por la persistencia de valores e instituciones democráticos y progresistas que, además, son considerados deseables para toda la humanidad. Esta narrativa se formalizó en los escritos de los fundadores de las ciencias sociales contemporáneas, desde Smith hasta Weber pasando por Marx, y vino de la mano con representaciones “Orientalistas” de otros pueblos y culturas, las cuales fueron descritas como esencialmente autoritarias, conservadoras e irracionales (Marks 2015).

El carácter eurocéntrico de la investigación histórica sobre la Gran Divergencia ha venido de la mano con varios problemas metodológicos como la ausencia de comparaciones sistemáticas rigurosas, la pobre especificación de mecanismos causales y la ambigüedad en las unidades de análisis. Como alternativa metodológica a esa visión de la historia, Pomeranz (2000) propuso un enfoque comparativo que consiste, en primer lugar, en hacer comparaciones de “doble vía” o “recíprocas”—por ejemplo, preguntar por qué la economía inglesa no siguió el mismo camino de las economías del valle del Yangzi o del Ganges—y, en segundo lugar, considerar de manera explícita las relaciones entre las diferentes economías, por ejemplo, la extracción de recursos naturales de las Américas como condición necesaria de la industrialización. De manera similar, Parthasarathi (2011) ha argumentado que la comparación tiene sentido en la medida en que conduzca a reconocer cómo las necesidades y presiones propias de cada contexto llevaron a cada región por caminos de cambio económico diferente. Desde esta perspectiva, China e India no desarrollaron las

respuestas económicas y tecnológicas de Europa porque carecieran de algún rasgo excepcional de los europeos sino porque, en ese momento de la historia, no las requerían.

LA VISIÓN CONVENCIONAL SOBRE LAS CAUSAS DE LA GRAN DIVERGENCIA

La visión convencional de las causas de la Gran Divergencia se puede sintetizar en tres proposiciones: la primera es que la brecha económica entre Occidente—es decir Europa y los “vástagos occidentales”—y el resto del mundo se debe al aumento de la productividad de la economía europea causado por la innovación tecnológica de la Revolución Industrial (1760–1830) y su paulatina difusión a lo largo del siglo XIX, mientras otras economías del mundo eran apáticas al cambio tecnológico (e.g. Landes, 1998). La segunda proposición es que tanto la innovación tecnológica como la industrialización fueron posibles gracias a unas instituciones que protegían los derechos de propiedad y favorecían el libre mercado y la iniciativa privada, mientras que otras sociedades carecían de las instituciones correctas (e.g. Acemoglu y Robinson, 2012; North & Thomas, 1973). La tercera proposición es que la innovación tecnológica y las instituciones correctas fueron posibles gracias a unos rasgos culturales propios de Europa occidental, de los que carecían otras culturas (e.g. Mokyr, 2016). A continuación, desarrollo estas tres proposiciones y sintetizo algunas de las críticas que ha recibido cada una.

Según la primera proposición, la principal causa de la Gran Divergencia fue la capacidad para el cambio tecnológico sostenido alcanzada en la Revolución Industrial: un largo periodo, de unos 70 años (aproximadamente entre 1760 y 1830), en el que se produjeron numerosas innovaciones en la producción de energía, textiles, metales e instrumentos de precisión en Europa. Estas innovaciones eventualmente se extenderían a otros sectores y regiones, abriendo paso a la industrialización (Mokyr 1990). Gracias a la industrialización, Inglaterra aumentó notablemente su participación en la producción industrial global hasta alcanzar un 45% en 1840 (Bayly, 2004).

Según la misma proposición, otras regiones del mundo carecían de esta capacidad de innovación sostenida; sin embargo, varios autores consideran que otras regiones —en particular Asia— estaban hombro a hombro con Europa. El mismo Mokyr reconoce que en el siglo XVII las bases epistémicas de la tecnología en China no eran muy diferentes a las europeas, por lo que es “imposible saber en dónde estaba más

desarrollada la tecnología en 1700 y ‘quién estaba más adelantado’” (2016, p. 288). El subcontinente indio, por su parte, tenía en los siglos XVII y XVIII ventajas tecnológicas con respecto a Inglaterra en la fabricación de naves, mosquetes, espadas y proyectiles, entre otros artefactos, y los artesanos de esa región eran hábiles para copiar y mejorar técnicas aprendidas de otras culturas (Parthasarathi 2011). Los artefactos precursores del motor de vapor—que fue posiblemente la invención más disruptiva de la Revolución Industrial—así como los principios de su funcionamiento, eran conocidos en varias sociedades del mundo y no solo en Europa (Pomeranz, 2000).

Según Parthasarathi (2011), la respuesta al acertijo de por qué el motor de vapor no fue desarrollado en India o China es que estas economías enfrentaban restricciones de recursos diferentes y, por lo tanto, esas innovaciones tecnológicas no eran necesarias; con dotaciones de factores diferentes y mínima movilidad de los mismos, el mismo artefacto podía ser revolucionario en una economía, pero innecesario en otra. Sin embargo, las respuestas convencionales apuntan a que había otras características excepcionales europeas como la cultura o las instituciones.

Según la segunda proposición, los excepcionales valores culturales europeos explican el origen de la Gran Divergencia. Por ejemplo, Weber postuló que las religiones de Asia estaban orientadas a la contemplación mística y el desprendimiento del mundo, mientras que las occidentales promovían una “búsqueda activa de la virtud” (1978 [1922], p. 554). La religión protestante, en particular, integraba la salvación del alma con la vocación terrenal de cada individuo, exaltaba la dedicación al trabajo y la adquisición de bienes y censuraba la ostentación y el disfrute, propiciando así la acumulación de capital y su inversión en finalidades productivas, contribuyendo a la formación del capitalismo (Weber 1930). Más recientemente, Landes (1998) ha mencionado la subordinación de la naturaleza al ser humano (en contraste con el panteísmo oriental), el sentido lineal del tiempo (en contraste con el sentido circular) y el respeto al trabajo manual como creencias cristianas que explicaría el origen de una cultura de la invención que estaría supuestamente ausente en otras sociedades. Sin embargo, estas hipótesis han sido criticadas porque ignoran la diversidad de vertientes dentro de la religión protestante, incluyendo algunas que condenaban la acumulación de riqueza, y porque no logran explicar el rezago económico en sociedades cristianas (Acemoglu y Robinson, 2013; Allen, 2004).

Por su parte, Mokyr (2016) propuso que el cambio tecnológico tuvo sus raíces en una transformación cultural que, en últimas, consolidó la “dominación europea” sobre otras regiones del mundo (2016, p. 297):

En algún momento en la temprana moderna Europa, el ambiente cultural empezó a cambiar lo suficiente para crear un clima en que una variedad de empresarios culturales y sus seguidores transformaron las actitudes y creencias de una parte significativa de la elite europea, así como las instituciones consistentes con ellas. Esa transformación, que fue especialmente favorable a la innovación y al progreso tecnológico, abonó el terreno para un cambio decisivo en la visión de la sociedad sobre el conocimiento útil y, eventualmente, provocó la ruptura de los techos maltusianos y otras limitaciones que habían frenado la elevación de los estándares de vida desde mucho antes de 1800. También provocó dos siglos de dominación europea.⁵

En contraste, opina el mismo autor, que la cultura intelectual de China entre los siglos XVI y XVIII era predominantemente conservadora: el currículo educativo y los exámenes para ingresar al prestigioso servicio civil imperial premiaban la erudición en el pensamiento neoconfuciano, dando poca importancia al conocimiento aplicado. Aunque en Europa también había gobernantes autoritarios e instituciones conservadoras, la fragmentación política propiciaba una competencia por contratar artesanos, astrólogos o navegantes y, a la vez, permitía a los intelectuales migrar en busca de oportunidades o huir de la persecución religiosa, cosa que no era posible en China pues, a pesar de las rebeliones y disputas internas, permaneció políticamente unificada por varios siglos. Sin embargo, el propio Mokyr (2016) reconoció que muchas de las innovaciones de la Revolución Industrial fueron producidas por artesanos que enfrentaban problemas prácticos (e.g. sacar el agua de una mina de carbón inundada, quitar las semillas a los copos de algodón recién cosechados), por lo que el papel de la naciente comunidad científica europea pudo ser más importante para extender y divulgar las innovaciones que para engendrarlas.

Según la tercera proposición eurocéntrica, la clave del “ascenso de Occidente” fueron las instituciones europeas. North y Thomas (1973) analizaron la historia europea y concluyeron que el crecimiento económico de Holanda e Inglaterra en los siglos XVII y XVIII fue estimulado por reformas institucionales que incentivaron la innovación y propiciaron la asignación eficiente de recursos. Acemoglu, Johnson y Robinson (2005) confirmaron la importancia de las insti-

⁵ Mokyr (2016) denomina “empresarios culturales” a quienes cuestionan ideas dominantes en una sociedad y proponen otras nuevas ideas y pone como ejemplos al profeta Mahoma, Adam Smith, Karl Marx y Charles Darwin.

tucionales económicas, indagaron por su origen y concluyeron que el auge económico en Europa occidental se debió a la relación entre el comercio en el Atlántico y las instituciones políticas de cada país. Así, en aquellos países europeos donde las instituciones políticas daban mayor control a los monarcas, estos monopolizaron el comercio y se beneficiaron del mismo (por ejemplo, España y Portugal), mientras que en los países donde las instituciones limitaban el poder monárquico, los comerciantes pudieron impulsar reformas que favorecieron el crecimiento económico. Inglaterra es el caso que mejor ilustra estas reformas: allí, las rentas del comercio del Atlántico beneficiaban principalmente a comerciantes privados y el poder de la Corona era comparativamente limitado, pues ya existía un parlamento desde el siglo XIII. Gracias a su creciente poder económico, los comerciantes propiciaron reformas institucionales que favorecieron a inventores y empresarios, por ejemplo, al establecer derechos de propiedad seguros y eficientes que impulsaron la inversión. Lejos de ser un “diseño” institucional deliberado, estas transformaciones fueron el resultado de cambios en las instituciones políticas —en particular la Revolución Gloriosa de 1688— que limitaron el poder arbitrario de los monarcas para establecer monopolios, expropiar, negar patentes o extraer rentas (Acemoglu, Johnson y Robinson 2005).

Según Acemoglu y Robinson (2012), las instituciones políticas y económicas “inclusivas” surgidas en Inglaterra eran (y siguen siendo) atípicas: a lo largo de la historia han predominado las instituciones “extractivas” que concentran el poder político en una élite que frena la innovación y el auge de los sectores económicos que puedan amenazar su control sobre la economía y la sociedad. Según la explicación eurocéntrica, a diferencia del caso inglés, en China los gobernantes mantuvieron instituciones extractivas y, cuando no prohibieron el comercio marítimo, buscaron mantenerlo siempre en manos estatales. “La consecuencia de este control absolutista de la economía —concluyeron los mismos autores— era predecible: la economía de China se estancó hasta los siglos XIX y XX” (2012, p. 234).

Esta explicación eurocéntrica ha sido cuestionada por dos motivos: en primer lugar, varios autores cuestionan las supuestas diferencias entre las instituciones inglesas y las de otras regiones del mundo o, alternativamente, cuestionan que tuvieran los efectos que se les atribuyen. Por ejemplo, según Allen (2006), no hay indicios empíricos de que el clima de inversión en Inglaterra hubiera mejorado luego de la Revolución Gloriosa y, además, los derechos de propiedad eran tan seguros en Francia como en Inglaterra, por lo que tampoco parecen

explicar el auge de la economía inglesa en comparación con la francesa. Vries (2015) ha cuestionado el supuesto fortalecimiento de los derechos de propiedad, pues los derechos de los campesinos ingleses en realidad se debilitaron después de la Revolución Gloriosa; también ha señalado que a comienzos de la era moderna los contratos ya eran bastante comunes en China y tenían el mismo estatus jurídico que en Europa.

Pomeranz (2000) comparó las instituciones económicas que regulaban los mercados de tierras y trabajo en China y en varias regiones de Europa en el periodo previo a la Revolución Industrial y no encontró diferencias que pudieran explicar la divergencia. En relación con el mercado de tierras, es cierto que en China existían restricciones consuetudinarias para la enajenación de predios privados y que el imperio poseía algunas tierras, pero, en conjunto, las restricciones sobre el mercado de tierras eran marginales. En Europa, mientras tanto, una fracción importante de la tierra estaba por fuera del mercado y las formas dominantes de tenencia ralentizaban la adopción de técnicas agropecuarias que requerían el cerramiento de lotes comunes.

En China, los mercados laborales urbanos y rurales estaban bastante integrados, las posibilidades de migrar de una región a otra en busca de mejores empleos eran superiores a las de Europa y el trabajo servil desapareció casi al mismo tiempo que en Europa occidental. Pomeranz (2020) admitió que en el siglo XVIII los mercados de capitales estaban más desarrollados en Europa, pero consideró improbable que esto encareciera los créditos en China y concluyó que “es difícil ver cómo esta pequeña desventaja comercial, debida a mayores tasas de interés, hubiera sido el cuello de botella decisivo [para la innovación tecnológica] en China, Japón e incluso en India” (Pomeranz, 2000, p. 181). Finalmente, Pomeranz (2000) no dio mayor importancia a las patentes por considerar que “la diferencia en las instituciones que gobernaban el mercado de inventos sería demasiado pequeña como para explicar la eventual ventaja económica de Europa antes de 1830” (2000, p. 106).

El excepcionalismo europeo también ha sido criticado por sugerir que el rezago de las economías de India y China se debió a que la iniciativa privada era asfixiada por déspotas y burócratas, mientras en Europa tenía rienda suelta gracias a la limitada intervención estatal. Sin embargo, argumentó Vries, en “un mundo mercantilista la mejor manera en que un estado podía impulsar la economía era siendo un mercantilista sobresaliente. En el muy largo siglo XVIII [1680-1850], ese era el juego que debía jugarse y los británicos eran

campeones” (2015, p. 435). El mismo autor concluyó que “el desarrollo industrial de Gran Bretaña no hubiera sido sostenible sin la “manipulación mercantilista” (2015, p. 436) del comercio exterior que era característica en la época. Por ejemplo, en ese periodo, la Corona inglesa estableció monopolios y aranceles para proteger industrias nacientes, apoyó militarmente a los comerciantes ingleses alrededor del mundo y se caracterizó por un manejo heterodoxo de las finanzas públicas, incurriendo en déficits y acudiendo con frecuencia al endeudamiento público (Vries 2015). Además, intervino activamente en los mercados locales de carbón y hierro, distorsionando los precios mediante aranceles e impuestos locales y logrando así ganancias en disponibilidad y productividad que serían decisivas posteriormente para la industrialización (Parthasarathi, 2011).

De manera similar, los monopolios otorgados a compañías coloniales aceleraron la colonización de las Américas y provocaron así la “bonanza ecológica” representada en la oferta de materias primas necesarias para la industrialización (Pomeranz, 2000). Findlay y O’Rourke (2007) también destacan la importancia del mercantilismo para explicar el impacto de las “extraordinarias innovaciones de la Revolución Industrial [las cuales] no habrían tenido consecuencias duraderas si la industria británica no hubiera operado en el marco global de fuentes de materias primas y mercados para productos terminados desarrollado durante el auge del mercantilismo” (2007, p. 339). Luego de un extensivo análisis histórico de la industria algodonera, Beckert (2015) concluyó que la “capacidad estatal para promover la industria algodonera resulta ser la división clave que separa los lugares que se industrializaron de los que no” (2015, p. 155-156) y agregó que “la característica distintiva de los líderes industriales tempranos fue tener un estado capaz de proteger los mercados domésticos, de forjar el acceso a mercados remotos y de crear una infraestructura que facilitara la manufactura” (2015, p. 163).

Por otro lado, la evidencia histórica no respalda la hipótesis de que la iniciativa privada hubiera sido ahogada por el gobierno chino; de hecho, “en el siglo XVIII, China (y tal vez Japón) se asemejaba más al ideal neoclásico de la economía de mercado que Europa occidental” (Pomeranz 2000, p. 70). En efecto, la dinastía Qing se caracterizó por mantener unas finanzas públicas frugales (a menudo superavitarias), por su relativa indiferencia frente al comercio exterior y a las agresiones que sufrían los comerciantes chinos en el sureste asiático y, de manera más general, por una capacidad fiscal y militar inferior (Vries 2015). Tampoco mostró mayor interés por proteger o estimu-

lar la producción de hierro y carbón pues, en China, los productores locales no estaban amenazados por la competencia externa y estos bienes no escaseaban ni eran prioritarios para la estabilidad política, como sí lo eran los alimentos (Parthasarathi, 2011). En otras palabras, si bien las instituciones políticas y económicas inglesas eran muy distintas a las chinas, esa diferencia no tiene nada que ver con que fueran inclusivas o extractivas: ni la dinastía Qing tenía la capacidad o la inclinación para extraer rentas o expropiar activos, propias de un régimen extractivo, ni las instituciones políticas y económicas inglesas en el periodo posterior a la Revolución Gloriosa eran tan respetuosas de los derechos de propiedad de los particulares (Vries 2015).

En el caso del subcontinente indio la influencia negativa de déspotas y burócratas es más evidente, pero no se puede perder de vista que este estuvo sujeto a un creciente control económico, militar y político por parte de Inglaterra desde mediados del siglo XVIII. Las políticas coloniales desestimularon la producción local, favorecieron los bienes importados de Inglaterra y fueron uno de los factores que produjeron un proceso de “desindustrialización absoluta” en el subcontinente (Broadberry, Custodis y Gupta 2015). Por ejemplo, en los mercados locales las telas producidas en India estaban sujetas a impuestos más altos que las importadas de Inglaterra; de manera similar, los productos indios exportados a otras colonias del imperio británico, como Australia o Suráfrica, pagaban aranceles más altos que los productos ingleses (Parthasarathi 2011). En síntesis, los análisis comparativos más sistemáticos han arrojado evidencia histórica que pone en cuestión la excepcionalidad europea y apuntan hacia explicaciones más complejas de la Gran Divergencia, que incorporan las relaciones comerciales y políticas entre las diferentes regiones del mundo, así como sus impactos —de corto y largo plazo, a veces positivos y a veces destructivos— en cada continente. En la siguiente sección argumento que para comprender el origen de la Gran Divergencia es necesario incorporar un aspecto que con frecuencia se omite o minimiza en los análisis: el uso de la coerción.

EL LADO OSCURO DE LA GRAN DIVERGENCIA

A lo largo del segundo milenio de nuestra era, dicen Findlay y O'Rourke (2007), los más importantes patrones de comercio internacional fueron el resultado del equilibrio militar o político entre potencias: las mayores expansiones del comercio global casi siempre provinieron “de una ametralladora Maxim, del filo de una cimitarra

o de la ferocidad de jinetes nómadas” (2007, p. xviii). Sin embargo, el uso de la coerción, es decir, el uso de medios violentos, o la amenaza de usarlos, con finalidades políticas o económicas ha sido ubicuo en la historia y, por esto, es imposible argumentar que fuera una condición suficiente para la Gran Divergencia. En cambio, es posible argumentar que fue una condición necesaria y que las proposiciones convencionales mencionadas en la sección anterior hacen una lectura selectiva de la historia al omitir o minimizar su importancia y su relación con la tecnología, la cultura y las instituciones.

En primer lugar, la coerción fue un aspecto esencial de la exploración y el comercio en el Atlántico en los siglos XVI y XVII y se materializó en el corso, la piratería y la colonización, casi siempre violenta, de territorios en las Américas (Andrews, 1984). Desde entonces, y hasta entrado el siglo XIX, la coerción fue indispensable para el “comercio triangular” entre Europa, África y el Caribe, el cual incluía armas, personas esclavizadas y bienes producidos con su mano de obra como azúcar, tabaco, algodón, melaza y ron. Según la tesis de Williams (1944), la acumulación de capitales producto de la esclavitud hizo posible la industrialización y la formación del capitalismo industrial. En el siglo XVIII, los comerciantes de esclavos tuvieron un papel central en la fundación de bancos y aseguradoras—incluyendo algunos que aún operan en la actualidad, como Barclays y Lloyd’s—e invirtieron en el desarrollo del motor de vapor.⁶ Más recientemente, la “nueva historia del capitalismo” ha subrayado la importancia de la esclavitud en la prosperidad de Estados Unidos (Hilt 2017). Por su parte, Landes (1998) aceptó que sin la esclavitud la industrialización hubiera sido más lenta, pero concluyó que el debate sobre la importancia económica de la esclavitud estaba lejos de concluir y que posiblemente nunca concluiría.

Eltis y Engerman (2000) advirtieron que, en realidad, el comercio de esclavos tuvo una participación marginal en la producción, en la formación de capital y en el comercio naval de Gran Bretaña en el siglo XVIII; además, observaron que, si el comercio de esclavos fuera una condición suficiente para la industrialización, entonces Portugal habría sido la primera potencia industrial europea. Sin embargo, el enfoque contable adoptado por estos autores pierde de vista los efectos de la esclavitud en África: Nunn (2008) demostró que las regiones de las que más se extrajeron esclavos entre los siglos XV y

⁶ En 2020, un portavoz oficial de Lloyd’s of London reconoció que la participación de la firma en el comercio de esclavos era “un aspecto de nuestra historia del que no estamos orgullosos” (Landler 2020).

XIX fueron, en su momento, las más prósperas de ese continente, pero al iniciar el siglo XXI eran las más pobres. Según sus estimaciones, el impacto demográfico del comercio de personas esclavizadas fue tal que explica entre el 12% y el 47% de la brecha de ingresos entre África y el resto del mundo (Nunn 2010). Este impacto rara vez se menciona en las explicaciones convencionales de la Gran Divergencia, los cuales muestran una notoria falta de curiosidad sobre la suerte de las economías africanas. Además, el enfoque contable pierde de vista otros efectos de la esclavitud distintos a las utilidades generadas por ese negocio, por ejemplo, la ampliación de la demanda de textiles y alimentos en las colonias.

Por otro lado, la coerción fue el mecanismo para que Inglaterra y otras naciones europeas accedieran a tierras y recursos naturales en Asia y en las Américas: sin ellas, los costos de las materias primas requeridas para masificar la producción y el consumo hubieran aumentado, frenando la industrialización (Pomeranz, 2000). Según Blaut (1993), la oferta de materias primas, la demanda de manufacturas y las utilidades provenientes de las colonias americanas crearon las condiciones necesarias para el auge del capitalismo industrial en Europa. De manera similar, Beckert (2015) argumentó que la expansión imperial, la esclavitud y la expropiación masiva de tierras configuraron un sistema económico que él denomina “capitalismo de guerra”, el cual facilitó la acumulación de capital en Inglaterra y el acceso a materias primas alrededor del mundo.

En segundo lugar, las explicaciones convencionales enfocan su atención en las ganancias en productividad causadas por la innovación tecnológica, pero prestan poca atención a su uso y despliegue bélico en la colonización de África y Asia. Por ejemplo, el uso de naves artilladas de vapor fue instrumental para las victorias inglesas sobre las Dinastías Konbaung en Birmania en 1825 y Qing en China en 1841; gracias a su mínimo calado, estas embarcaciones podían navegar en aguas poco profundas pese a estar cargadas de cañones, municiones y carbón. La victoria sobre la dinastía Qing condujo a la firma coercitiva de tratados comerciales ventajosos para Inglaterra y a la cesión de la isla de Hong Kong. Otras innovaciones bélicas que dieron importantes ventajas a los ejércitos coloniales a lo largo del siglo XIX fueron el rifle de retrocarga, el revólver y la ametralladora; ésta última fue decisiva en las victorias sobre el Reino Zulu y el Imperio Ashanti en África (Headrick, 1981, 2010). Así, el constante desarrollo de naves y armas más rápidas, ligeras y confiables facilitó la expropiación de tierras, la eliminación de barreras comerciales, la

supresión de movimientos anticoloniales, el control de la mano de obra esclavizada y la extracción coercitiva de materias primas como el algodón y el caucho.

En tercer lugar, las explicaciones convencionales sobre la Gran Divergencia omiten la relación entre las instituciones liberales establecidas en Europa y en algunas colonias en Norteamérica y Australasia (los “vástagos occidentales”) y las instituciones extractivas instauradas en otros dominios coloniales. La posición eurocéntrica es dualista pues ve los dos tipos de instituciones como si hubieran sido incompatibles e independientes; sin embargo, ambos fueron concebidas en los mismos centros de decisión e, incluso cuando eran aplicadas en otros continentes, estaban moldeadas y eran puestas en práctica para servir los intereses de las élites de las metrópolis europeas. Desde esta perspectiva, para explicar la Gran Divergencia no basta con señalar las diferencias institucionales entre Occidente y el “resto” sino que es necesario señalar la complementariedad entre dos esferas institucionales:

La “interna” comprendía las instituciones y las costumbres vigentes en la madre patria, regida por el orden que imponía el estado. La “externa”, en cambio se caracterizaba por la dominación imperial, la expropiación de inmensos territorios, la aniquilación de los pueblos indígenas, el expolio de sus recursos, la acumulación de esclavos y el sometimiento de vastos territorios al control de un puñado de capitalistas privados facultados para operar prácticamente al margen de toda forma de supervisión por parte de los distantes estados europeos (Beckert, 2015, p. 38, traducción libre).

Esto fue especialmente visible en el subcontinente indio, donde las sucesivas victorias militares de la Compañía Oriental de Indias—una compañía *comercial* registrada en Londres, cuya milicia privada llegó a tener un pie de fuerza de 200,000 hombres en 1803—permitieron a los ingleses imponer sus términos en la compra de materias primas y hacerse con la administración tributaria en Bengala (Dalrymple 2019). Aunque el capitalismo de guerra cedió paulatinamente el paso al capitalismo industrial, caracterizado por el uso de mano de obra asalariada, entre 1770 y 1860 ambas formas de capitalismo coexistieron y se reforzaron mutuamente, a medida que las innovaciones tecnológicas en Gran Bretaña aumentaban la demanda de materias primas, lo que a su vez requirió ampliar las plantaciones en las Américas (Beckert 2015). La consiguiente expropiación de territorios de los pueblos originarios en territorios de los “vástagos occidentales” en Norteamérica y Australasia a menudo se justificó acudiendo a la doctrina jurídica liberal del “mejoramiento”; por ejemplo, John Locke

argumentó que los colonizadores europeos, a diferencia de los nativos, sí eran capaces de explotar eficientemente la tierra, lo que daba un fundamento legal a la expropiación (citado por Arneil, 1996).

Finalmente, las explicaciones convencionales también hacen una lectura selectiva de la historia cuando interpretan la cultura y la religión como causas del “ascenso de Occidente” sin considerar su influencia en las prácticas y discursos coloniales y la manera en que racionalizaron el uso de la coerción y la violencia sobre otras sociedades. Invocando principios de la Ilustración como la libertad individual y el consentimiento de los gobernados, tanto los franceses como los ingleses justificaron la colonización como una misión para civilizar y liberar a otros pueblos que supuestamente estaban subyugados por “déspotas Orientales”; en el siglo XIX, los principios evangélicos y utilitaristas también se emplearon para justificar la introducción del cristianismo y de prácticas de “buen gobierno” en la administración colonial (Mann 2004). Francis Bacon—uno de los dos “empresarios culturales” a quienes Mokyr (2016) atribuyó un papel decisivo en la “Ilustración Industrial” (el otro es Isaac Newton)—y quien fuera consejero del rey James I, defendió también el colonialismo inglés y la “plantación” de colonias en Norteamérica gobernadas bajo la ley marcial; a lo largo de su carrera aconsejó a la Corona distintas estrategias para la colonización de Irlanda, incluyendo la apropiación de tierras supuestamente vacías en Ulster (Zeitlin, 2021). Por su parte, Hegel justificó el colonialismo y la esclavitud como maneras para enseñar la libertad a aquellos pueblos que carecían de esa noción (en general todos los no europeos), que no eran capaces de progresar mediante el uso de la razón y cuyos individuos “no tenían el sentido de la propiedad privada, ni de lograr su independencia mediante una ocupación, ni de reclamar su derecho a la propiedad” (citado por Stone, 2010, p. 256).

CONCLUSIÓN

El mundo contemporáneo se caracteriza por una marcada desigualdad *global* de ingresos; mientras que a comienzos del siglo XIX esta brecha se debía especialmente a las diferencias de ingresos entre clases sociales dentro de los países, a inicios del XXI se explicaba principalmente por las diferencias de ingresos entre regiones y países. Esta brecha alcanzó su máxima expresión a mediados del siglo XX pero se originó a inicios del siglo XIX, cuando se produjo un cambio duradero en las tendencias del ingreso per cápita, los salarios y la producción

manufacturera observadas en diferentes regiones del mundo. Este proceso, que en el pasado se conocía como el “ascenso de Occidente” se conoce en la literatura reciente como la Gran Divergencia. El estudio de las causas de esta brecha económica entre “Occidente y el resto” se ha caracterizado por un sesgo eurocéntrico, que se refleja en análisis de la historia económica europea que prestan poca atención a otras regiones del mundo, y por el supuesto del excepcionalismo europeo, según el cual la prosperidad económica en Europa occidental y en las “neo-Europas” se debe a algún rasgo único de las instituciones, la cultura o la geografía europeas del cual carecían otras sociedades. En particular, las explicaciones convencionales sobre la prosperidad relativa de Europa, Norteamérica y algunas colonias inglesas en Australasia la atribuyen al aumento de la productividad económica como resultado de la Revolución Industrial y la industrialización; a su vez, atribuyen estos dos fenómenos a unas instituciones que protegían la propiedad privada y favorecían la innovación, a una cultura de diálogo científico y experimentación que premiaba la invención, o a una combinación de las dos. Sin embargo, en décadas recientes los hallazgos empíricos sobre la historia económica de otras regiones del mundo y sobre las conexiones e interdependencias entre ellas, así como análisis comparados más rigurosos han cuestionado diferentes aspectos de esas explicaciones convencionales. En la sección final de este artículo he enfocado la atención en uno de estos aspectos en particular: el uso de la coerción, esto es, de la amenaza o uso efectivo de la violencia. Aunque la coerción y la violencia tienen una presencia conspicua en la historia de los siglos XVIII y XIX, también tienen una ausencia conspicua en las explicaciones convencionales de la Gran Divergencia. Argumento que esto se debe a una lectura selectiva de la historia, que omite su función en la acumulación de capitales en la Inglaterra pre-industrial, su impacto duradero en las economías africanas y su importancia en el suministro de materias primas para la industrialización. Esta lectura selectiva también tiende a omitir la importancia de las innovaciones bélicas en la colonización de territorios y el control de poblaciones en Asia y África, la relación de complementariedad entre las instituciones liberales y las instituciones arbitrarias y opresivas establecidas en las colonias y los discursos que justificaron el colonialismo invocando los valores de la Ilustración.

Los cuestionamientos a las explicaciones convencionales continuarán creciendo a medida que se exploren archivos y se reconstruyan estadísticas sobre el pasado de otras regiones del mundo que hasta ahora no han recibido suficiente atención. Por otro lado, el agrava-

miento de la crisis del clima seguramente requerirá nuevas miradas sobre la Gran Divergencia, que reconozcan su impacto ya no solo sobre la desigualdad global sino también sobre la sostenibilidad global.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acemoglu, D., Johnson, S. y Robinson, J. (2005). The Rise of Europe: Atlantic Trade, Institutional Change, and Economic Growth. *American Economic Review*, 95(3), 546-579.
- Acemoglu, D. y Robinson, J. (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty*. Nueva York: Currency.
- Allen, K. (2004). *Max Weber: A Critical Introduction*. Londres: Pluto Press.
- Allen, R. (2006). *The British Industrial Revolution in Global Perspective: How Commerce Rather than Science Caused The Industrial Revolution and Modern Economic Growth*. Oxford University (manuscrito inédito).
- Amsden, A. (2001). The Rise of “The Rest”: Challenges to the West from Late-Industrializing Economies. *Journal of Development Economics*, 71(2), 625-628.
- Andrews, K. (1984). *Trade, Plunder and Settlement: Maritime Enterprise and the Genesis of the British Empire, 1480-1630*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Arneil, B. (1996). The wild Indian’s venison: Locke’s theory of property and English colonialism in America. *Political Studies*, 44(1), 60-74.
- Bayly, C. A. (2004). *The Birth of the Modern World, 1780-1914: Global Connections and Comparisons*. Reino Unido: Blackwell.
- Beckert, S. (2015). *Empire of Cotton: A Global History*. Nueva York: Alfred Knopf.
- Blaut, J. M. (1993). *The Colonizer’s Model of the World*. Nueva York: Guilford Press.
- Blaut, J.M. (2000). *Eight Eurocentric Historians*. Nueva York: Guildford Press.
- Broadberry, S., Custodis, J. y Gupta, B. (2015). India and the Great Divergence: An Anglo-Indian comparison of GDP per capita, 1600-1871. *Explorations in Economic History*, 55, 58-75.
- Broadberry, S., Fremling, R. y Solar, P. (2010). Industry. En S. Broadberry y K.H. O’Rourke (eds.), *The Cambridge Economic History of Modern Europe: Volume 1, 1700-1870* (pp. 164-186). Reino Unido: Cambridge University Press.
- Broadberry, S., Guan, H. y Li, D. D. (2018). China, Europe, and the great divergence: a study in historical national accounting, 980-1850. *Journal of Economic History*, 78(4), 955-1000.
- Chang, H. (2002). *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*. Londres: Anthem.
- De Zwart, P. y Lucassen, J. (2020). Poverty or prosperity in northern India? New evidence on real wages, 1590s-1870s. *The Economic History Review*, 73(3), 644-667.
- Dalrymple, W. (2019) *The Anarchy: The East India Company, Corporate Violence and the Pillage of an Empire*. Londres: Bloomsbury.

- Diamond, J. (1997). *Guns, Germs and Steel: A Short History of Everybody for the Last 13,000 Years*. Barcelona: Random House.
- Eltis, D. y Engerman, S. L. (2000). The importance of slavery and the slave trade to industrializing Britain. *Journal of Economic History*, 60(1), 123-144.
- Findlay, R. y O'Rourke, K. (2007). *Power and Plenty: Trade, War, and the World Economy in the Second Millennium*. New Jersey: Princeton University Press.
- Headrick, D. (1981). *The Tools of Empire: Technology and European Imperialism in the Nineteenth Century*. Nueva York: Oxford University Press.
- Headrick, D. (2010). *Power Over Peoples: Technology, Environments, and Western Imperialism, 1400 to the Present*. New Jersey: Princeton University Press.
- Hellebrandt, T. y Mauro, P. (2015). *The Future of Worldwide Income Distribution (Working Paper 15-7)*. Peterson Institute for International Economics.
- Hilt, E. (2017). Economic history, historical analysis, and the “new history of capitalism”. *Journal of Economic History*, 77(2), 511-536.
- Hung, H. F. (2021). Recent Trends in Global Economic Inequality. *Annual Review of Sociology*, 47, 349-367.
- Huntington, S. (1996). *The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order*. Reino Unido: Simon & Schuster.
- Landler, M. (2020). Britain Grapples with Its Racist Past, From the Town Square to the Boardroom. *The New York Times*, [https://www.nytimes.com/2020/06/18/world/europe/uk-slavery-trade-lloyds-green-king.html]
- Maddison, A. (1998). *Chinese economic performance in the long run*. OECD Development Centre.
- Maddison, A. (2001). *The World Economy: A Millennial Perspective*. OECD.
- Maddison, A. (2007). *Contours of the World Economy 1-2030 AD: Essays in Macroeconomic History*. Reino Unido: Oxford University Press.
- Mann, M. (2004). ‘Torchbearers Upon the Path of Progress’: Britain’s Ideology of a ‘Moral and Material Progress’ in India: An Introductory Essay. En M. Mann (ed.), *Colonialism as Civilizing Mission* (pp. 1-26). Londres: Anthem.
- Marks, R. (2015). *The Origins of the Modern World: A Global and Environmental Narrative from the Fifteenth to the Twenty-first Century*. Londres: Rowman y Littlefield.
- Milanovic, B. (2011). A short history of global inequality: The past two centuries. *Explorations in Economic History*, 48(4), 494-506.
- Milanovic, B. (2013). Global Income Inequality in Numbers: History and Now. *Global Policy*, 4(2), 198-208.
- Mill, J.S. (1843). *A System of Logic, Ratiocinative and Inductive, Being A Connected View of The Principles of Evidence and the Methods of Scientific Investigation, Vol. I*. Londres: John W Parker.
- Mokyr, J. (1990). *The Lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress*. Reino Unido: Oxford University Press.
- Mokyr, J. (1999). Editor’s Introduction: The New Economic History and the Industrial Revolution. En J. Mokyr (ed.), *The British In-*

- dustrial Revolution: An Economic Perspective* (pp. 1-127). Nueva York: Westview Press.
- Mokyr, J. (2016). *A Culture of Growth: The Origins of the Modern Economy*. Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Morris, I. (2010). *Why the West Rules—for Now*. Reino Unido: Picador.
- North, D. C. y Thomas, R.P. (1973). *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Reino Unido: Cambridge University Press.
- Nunn, N. (2008). The long-term effects of Africa's slave trades. *The Quarterly Journal of Economics*, 123(1), 139-176.
- Nunn, N. (2010). Shackled to the Past: The Causes and Consequences of Africa's Slave Trades, En J. Diamond y J. A. Robinson (eds.), *Natural Experiments of History* (pp. 142-184). Cambridge: Harvard University Press.
- Parthasarathi, P. (2011). *Why Europe Grew Rich and Asia Did Not: Global Economic Divergence, 1600-1850*. Cambridge University Press.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge: Belknap Press.
- Pomeranz, K. (2000). *The Great Divergence*. Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Robinson, J. A. y Acemoglu, D. (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty*. Nueva York: Profile.
- Rostow, W.W. (1960). *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Sachs, J. y Warner, A. (1995). *Economic Convergence and Economic Policies*. NBER Working Paper No. 5039. National Bureau of Economic Research.
- Stone, A. (2020). Hegel and colonialism. *Hegel Bulletin*, 41(2), 247-270.
- Todaro, M. y Smith, S. (2012). *Economic Development*. Nueva York: Addison-Wesley.
- Tomlinson, B. (1999). Economics and Empire: The Periphery and the Imperial Economy. En Andrew Porter (ed.), *The Oxford History of the British Empire: The Nineteenth Century* (pp. 53-74). Reino Unido: Oxford University Press.
- Vries, P. (2015). *State, Economy, and the Great Divergence: Great Britain and China, 1680s-1850s*. Bloomsbury.
- Weber, M. (1930). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Londres: Allen and Unwin (Routledge Classics).
- Weber, M. (1978). *Economy & Society*. California: University of California Press.
- Williams, E. (1944). *Capitalism & Slavery*. Berkeley: University of North Carolina Press.
- Zeitlin, S. G. (2021). Francis Bacon on Imperial and Colonial Warfare. *The Review of Politics*, 83(2), 196-218.