



FRANCESCO BOLDIZZONI

# LA POBREZA DE CLÍO

Crisis y renovación  
en el estudio de la historia



LIBROS *de* HISTORIA

## Índice

Portada

Dedicatoria

Prefacio

Capítulo 1. La verdad en la cruz

Capítulo 2. ¿Economía con rostro humano?

Capítulo 3. El fantasioso mundo de Clío

Capítulo 4. El mundo que perdimos

Capítulo 5. El mundo que perdimos

Capítulo 6. Construir a partir del pasado

Referencias bibliográficas

Notas

Créditos

*Para mi padre*

## PREFACIO

La historia de este libro empezó en Cambridge un cálido día de abril de 2007 en las sobrias habitaciones del Emmanuel College. Estaba disfrutando de un agradable ritual que tiene lugar varias veces cada año y comiendo con Peter Burke. En la conversación salieron a colación ciertos historiadores del siglo xx y sus esperanzas de una historia que fuera al mismo tiempo económica y cultural. Peter es un ejemplo incomparable de inteligencia histórica, y su creatividad espontánea, su aptitud para penetrar el significado de la actividad humana a través de los lenguajes y los signos y su habilidad para escribir historia con cualquier clase de material son cualidades que impresionan incluso al estudioso más experimentado. Esa conversación sobre la evolución de la historia económica pronto me puso a pensar en nuevas ideas. Cuanto más reconsideraba las metas alcanzadas y los métodos innovadores probados en el siglo pasado, más patente me parecía la decadencia que la disciplina había experimentado en los últimos años. Lo más inquietante de todo era que las pretensiones de originalidad en el campo de la historia económica parecían ser consecuencia de la ignorancia acerca del pasado.

Mi plan inicial fue escribir un estudio de historiografía para mostrar cuán necesario era un cambio de dirección. Más tarde, cuando mi idea llegó a Princeton University Press, los lectores externos resaltaron dos elementos importantes y sus comentarios tendrían un efecto decisivo sobre el destino del libro. Uno de esos estudiosos advirtió intuitivamente que lo que yo estaba haciendo era cuestionar la «nueva historia económica» y me animó a aclarar los términos del disenso; el otro propuso que dirigiera mi discurso

a las ciencias sociales. Estoy en deuda con ambos por haber entendido mis intenciones incluso mejor de lo que yo mismo las entendía entonces. Si he conseguido decir lo que quería, ha sido en especial gracias a ellos.

Sin embargo, no deseo que mi crítica resulte hostil para los colegas que defienden el enfoque del que me distancio con tanta firmeza. Hace pocos años ellos tuvieron la bondad de preparar un delicioso manual para evangelizar a los historiadores humanistas (Rawski *et al.* 1996), así que tengo la esperanza de que acojan este libro como el intento de un historiador preocupado por evangelizar a los economistas. Los historiadores por lo general tienen dos actitudes hacia aquello que no entienden: o lo rechazan o lo admiran. Por fortuna, no corro el riesgo de caer en lo uno o lo otro. Antes de convertirme en historiador, me formé como economista, de ahí que esté familiarizado con los secretos del oficio. Conocer sus fortalezas y debilidades me ha permitido tener una visión de algún modo distanciada de la economía.

En términos más generales, tengo la esperanza de que las cuestiones planteadas en estas páginas resulten interesantes para todos los que se dedican al estudio de las humanidades y las ciencias sociales. El deseo de dirigirme a un público tan amplio como fuera posible me ha hecho evitar el lenguaje en extremo especializado y el exceso de detalle para, en lugar de ello, concentrarme en el método y los principios. Los lectores quizá descubran que los desarrollos de sus respectivas disciplinas se abordan de forma esquemática y que se simplifican debates importantes, pero también en esos casos he intentado concentrarme en lo esencial, a saber, la relevancia de sus resultados para la historia económica.

Durante las fases de investigación y escritura acumulé incontables deudas. En otoño de 2009, mientras me encontraba en el Dartmouth College como invitado del Centro para la Humanidades Fannie y Alan Leslie, pude dedicarme a tiempo completo a los capítulos 3 y 6. Agradezco por tanto al Centro y en especial a Adrian

Randolph, su ecléctico director, por la magnífica hospitalidad y generoso apoyo que me brindaron. Por supuesto, resulta innecesario decir que la paz y tranquilidad de Nueva Inglaterra y el acceso a una de las mejores bibliotecas de Estados Unidos fueron factores no menos valiosos.

La preparación de las conferencias para la École des Hautes Études en Sciences Sociales (EHESS) de París me proporcionó la oportunidad de reflexionar sobre las tendencias recientes y las perspectivas futuras de la historia económica, y la invitación a una institución que me es tan querida fue un gran honor. Asimismo, la oportunidad de convocar a lo largo de los últimos tres años el Seminario de Historia del Análisis Económico de la Universidad de Cambridge en Clare Hall trajo consigo ocasiones incomparables de debate.

Me he beneficiado enormemente de los consejos recibidos de varios colegas, mentores y amigos, entre ellos Franco Amatori, Maurice Aymard, Peter Burke, Marco Cattini, Gervase Clarence-Smith, Martin Daunton, Norman Davies, Nicola Di Cosmo, Antonio Di Vittorio, Mark Elvin, Peter Garnsey, Jack Goody, Mark Granovetter, Jean-Yves Grenier, Steve Gudeman, Pat Hudson, Marcin Kula, Colin Lewis, Susan McKinnon, Paul Millett, Craig Muldrew, Patrick O'Brien, John Padgett, Roberto Scazzieri, Walter Scheidel, Leigh Shaw-Taylor, Alessandro Stanziani y Dan Tompkins. Algunos de ellos me han proporcionado información útil o materiales inéditos, y muchos aceptaron la carga de leer de forma meticulosa largas secciones del manuscrito, cuando no el libro entero. Como es natural, no deseo responsabilizar a ninguno de ellos de mis tesis.

En Princeton University Press, ha sido un auténtico placer trabajar con Richard Baggaley y Seth Ditchik, mis editores, y con Kimberley Williams. Estoy igualmente en deuda con Peter Dougherty, que desde el comienzo mostró tener fe en el proyecto. Por último, pero no por ello menos importante, quiero mostrar mi enorme agradecimiento a Katharine Hunt, que se encargó de convertir en inglés mi complicada prosa. Quisiera también reconocer

con gratitud el apoyo económico de la Universidad Bocconi. Las citas de los Finley Papers aparecen por cortesía del director y los miembros del Darwin College y de los síndicos de la Biblioteca de la Universidad de Cambridge. La Figura 4.2 se reproduce con la amable autorización de su autor.

## Capítulo 1

### LA VERDAD EN LA CRUZ

#### *Ciencia e ideología*

En la mitología griega, Clío es la musa de la historia y de la poesía épica. El verbo *kleio* significa celebrar o ensalzar; *historia*, por su parte, significa averiguación o investigación. La combinación de elementos fabulosos y hechos concretos en Heródoto refleja esta ambigüedad. Tucídides rompió de forma más decidida con el punto de vista tradicional al alumbrar un estilo de investigación que en la actualidad llamaríamos «positivista», ello a pesar de que él mismo no se consideraba en realidad un historiador sino una especie de politólogo.

En cierto sentido, en la Antigüedad el tiempo pasaba de forma más lenta, y es por eso por lo que, quinientos años después, el sirio Luciano podía referirse a Tucídides como si fuera un contemporáneo. El panfleto *Cómo debe escribirse la historia* es probablemente la primera obra sobre el método histórico producida en el mundo cultural griego. Luciano lo escribió en reacción a la literatura bastante mediocre que había surgido para celebrar las victorias de los romanos contra los partos (161-166 d. C.). A medida que avanzaba en Oriente Próximo, el ejército de Lucio Vero iba encontrando nuevos aduladores dispuestos a manipular la verdad según su conveniencia. Estos autores produjeron testimonios tan inverosímiles que resultaban grotescos e, incluso, distorsionaban la lengua griega, atiborrándola de latinismos absurdos, de ahí que fuera necesario restablecer las reglas de Tucídides. Dice Luciano:



Así debe ser para mí el historiador: intrépido, incorruptible, libre, amigo de la libertad de expresión y de la verdad, resuelto, como dice el cómico al llamar a los higos, higos, al casco, casco, que no rinda tributo ni al odio ni a la amistad, ni omita nada por compasión, pudor o desagrado, que sea un juez ecuánime, benévolo con todos para no adjudicar a nadie más de lo debido, forastero en sus libros y apátrida, independiente, sin rey, sin que se ponga a calcular qué opinará este o el otro, sino que diga las cosas como han ocurrido (*Cómo debe escribirse la historia*, 41).<sup>1</sup>

Luciano usa adjetivos contundentes y se refiere a la renuncia, la renuncia voluntaria que exige al historiador, como el precio de la objetividad. Cuando trabaja, el historiador debe ser como un extranjero (*xenos*) sin ciudad (*apolis*) y sin soberano (*abasileutos*). Para el estudioso moderno, observar estos preceptos implica asumir el hecho de que forma parte de una comunidad y evitar la influencia, a menudo inconsciente, que esta ejerce sobre su manera de pensar. Significa rehuir el poder (no solo el poder político) y renunciar a las ventajas que este ofrece a quienes se someten a él. Pero Luciano también previene al historiador contra las modas y las tendencias; de lo contrario, la historiografía se convierte en un ejercicio de imitación en serie.

## **LAS RAÍCES DE LA HISTORIA ECONÓMICA**

Antes de entrar a considerar el papel de Clío en este libro, es necesario que presentemos al personaje principal: la historia económica. Como en todo relato digno del nombre, es imposible conjeturar hacia dónde se dirige alguien sin saber cuál fue su punto de partida. El cuento de Caperucita Roja empieza en la cocina de la madre y termina en el estómago del lobo. Resultaría difícil imaginar los peligros del bosque sin tener experiencia previa de la reconfortante paz del hogar.

En primer lugar, la historia económica no ha existido siempre. Durante el Renacimiento, a nadie le habría parecido muy interesante ocuparse de las economías del pasado. Cuando en la década de

1510 Maquiavelo escribió el *Discursos sobre Livio*, lo que le preocupaba era la estructura de las repúblicas, las guerras y el liderazgo. Según le contó a Vettori, entraba en su estudio vestido con ropas «nobles y curiales», para conversar con los antiguos, los grandes estadistas del pasado, y estos estaban en condiciones de responderle precisamente porque sabían cómo escribir. Maquiavelo les preguntaba por «la razón de sus acciones» (1513, p. 142) y no acerca de qué producían o cómo se ganaban el sustento sus conciudadanos.

Dos siglos más tarde, Edward Gibbon (1776-1789) no encontraba indigno ocuparse de los usos y costumbres mientras hacerlo le ayudara a comprender mejor el colapso político del imperio. Hoy se consideraría que tal interés se enmarca dentro del dominio de la historia social y cultural. Sin embargo, el pasado económico empezó a ser materia de investigación precisamente en esa época. Los contemporáneos de Gibbon advertían que la economía estaba cambiando de forma irreversible y que unos valores nuevos habían pasado a primer plano. Las referencias históricas abundan en los escritos de Smith, Malthus o Marx, a pesar de no ser obras de historia. Uno de los primeros casos en que el elevado término de «historia» se aplicó a un tema que era cualquier cosa salvo elevado fue la *History of the cotton manufacture in Great Britain* de Edward Baines (1835), un precursor del relato triunfalista del *Prometeo desencadenado* de David Landes (1969).

Sin embargo, la historia económica no adquirió una identidad propia hasta que la economía no se convirtió en una ciencia deductiva, propensa a considerar universales pautas de conducta que en realidad son particulares, específicas de determinada cultura. Esta transición culminó en los últimos veinticinco años del siglo XIX y no fue del todo inesperada.

Ya en la década de 1840, el economista alemán Friedrich List, heredero de la tradición cameralista, había fustigado las teorías de los economistas clásicos británicos. Dado que List también

cuestionaba las opiniones políticas de estos, su ataque tenía obvias implicaciones prácticas. El economista alemán criticaba la «teoría imperante» por la forma apresurada en la que generalizaba conclusiones derivadas de la observación de la primera nación industrial como si se tratara de leyes naturales: «Al no tener en cuenta los hechos históricos, salvo en la medida en que responden a sus tendencias particulares, desconoce o desfigura las lecciones de la historia que contradicen su sistema» (1841, p. 65). Smith pasaba por alto la importancia de la nación como actor económico y Ricardo interpretaba la renta como el precio de la fertilidad natural de la tierra y fundaba toda la economía política en ese principio:

Una excursión a Canadá le habría proporcionado pruebas, en cada valle y cada colina, de que su teoría estaba construida sobre arena. Sin embargo, al considerar exclusivamente el caso de Inglaterra, comete el error de suponer que los campos y praderas ingleses, cuya visible fertilidad natural produce beneficios tan grandes en forma de renta, siempre han sido iguales (List 1841, p. 335).

Consideraciones de carácter similar habían animado al economista inglés Richard Jones (1831), un crítico de Ricardo, a realizar una investigación comparativa de los sistemas económicos.

Con todo, esos eran pecados relativamente menores. A pesar de la miopía de la perspectiva insular y la tendencia a generalizar en exceso, los clásicos partían de un análisis de los aspectos sociales: en el caso de Smith, esto implicaba la separación de las esferas pública y privada; y en el de Ricardo, una teoría acerca del conflicto entre las clases y los grupos. Por otro lado, a finales del siglo XIX la unidad de análisis adoptada por el marginalismo fue el individuo desvinculado que vivía maximizando la propia gratificación y los ingresos monetarios. En la versión más extrema de este enfoque, conocida en la actualidad como economía neoclásica, se presume que los agentes conocen las reglas del cálculo diferencial y saben cómo aplicarlas a todas las combinaciones posibles de bienes y elecciones de producción existentes. El marginalismo se propagó

por Gran Bretaña, Austria, Suiza y Estados Unidos, pero su efecto en países como Francia e Italia fue apenas leve. Alemania se mantuvo prácticamente inmune hasta la segunda guerra mundial.

En la década de 1880, estalló la gran disputa sobre el método, la *Methodenstreit*. De un lado, estaba Gustav Schmoller (1883), el líder de la escuela alemana, que sostenía que era imposible formular una teoría económica sin un análisis histórico de la sociedad que le sirviera de fundamento. Del otro, el austríaco Carl Menger (1884), que afirmaba que era posible conocer *a priori* los principios del comportamiento económico de los individuos. Algo similar ocurrió en Gran Bretaña, donde William Cunningham (1892) criticó a Alfred Marshall, pero el resultado de la polémica fue menos afortunado, debido entre otras cosas a que Marshall había abrazado el marginalismo solo de manera muy tentativa (Hodgson 2001, p. 107). Arnold Toynbee (1884) también se dedicó al estudio de la «revolución industrial» (de hecho fue él quien popularizó esa expresión) animado por el deseo de rechazar tópicos teóricos como el de los beneficios universales del libre comercio.

Una vez hubo entrado por la puerta trasera al panteón de la historia, a la que Edward A. Freeman, contemporáneo de Cunningham y profesor real en la Universidad de Oxford, solía definir como la «política del pasado» (Bentley 2005, p. 192), el estudio del pasado económico realizó grandes avances después de la década de 1920. En esta difícil coyuntura, la Gran Depresión, la inestabilidad del período de entreguerras, y la complejidad creciente de las relaciones industriales causaron una profunda impresión en la opinión pública y recordaron a los contemporáneos la necesidad de mirar al pasado.

Sin embargo, a medida que la relevancia «cívica» de la historia económica aumentaba, esta fue divorciándose cada vez más de la economía. Berlín dejó de ser la capital intelectual del mundo occidental, y el modelo de la economía histórica institucional que los alemanes habían exportado en cierta medida al resto del mundo pronto perdió terreno. En el período de la segunda posguerra, John

Maynard Keynes, el otro antagonista de la teoría neoclásica, ya no estaba. Keynes concebía el conocimiento económico como un arte que debía servir de guía a los «hombres prácticos» y había intuido que en las economías capitalistas el desequilibrio es la regla y el equilibrio la excepción, una idea de enorme trascendencia que, sin embargo, sería neutralizada con destreza en las aulas del MIT tras un famoso artículo de Hicks (1937).

Habiendo abandonado la ambición de formular grandes teorías a partir de pruebas empíricas, los historiadores económicos se dedicaron por completo a la interpretación de estas últimas. «La historia por la historia» podría ser el lema más apropiado para describir esta nueva fase. El cambio de dirección sin duda trajo consigo algunos aspectos positivos: la historia económica, por ejemplo, se convirtió en un campo digno de un cuerpo profesional de practicantes; pero también dejó sin resolver un conflicto latente con la disciplina de la que se había separado, a saber, la economía.

## **LA CRISIS DE LA HISTORIA ECONÓMICA**

En la actualidad, la historia económica atraviesa una crisis de identidad profunda debido al desarrollo de un movimiento que surgió en Estados Unidos a finales de la década de 1950, la llamada «nueva historia económica» o «cliometría».

Por lo general, se espera que la historia mejore la comprensión que tenemos del pasado. Y quizá coincidamos en que lo que caracteriza a una buena investigación histórica es la capacidad de arrojar luz sobre el funcionamiento de sociedades que difieren en diversos grados de la nuestra. Sin embargo, la meta (inconfesada) de la cliometría no es aumentar el conocimiento del pasado sino construir relatos sobre el pasado compatibles con la economía neoliberal. Con frecuencia, la cliometría es un ejercicio en extremo ideológico para ofrecer respaldo a visiones del mundo, teorías y recomendaciones políticas específicas.

Hasta hace relativamente poco tiempo, los historiadores económicos europeos tendían a ignorar este fenómeno: empezar una disputa con los cliometristas se consideraba un desperdicio de tiempo, pues, se decía, «ellos no forman parte de la profesión histórica». Estos estudiosos trabajaban en Estados Unidos y se ocupaban principalmente de la historia estadounidense: no era una gran amenaza. Sin embargo, semejante posición es en la actualidad insostenible. Hace dos décadas quizá sonriéramos ante la afirmación de McCloskey de que la nueva historia económica había «conquistado Occidente» e impuesto una «Pax Cliométrica» (1987, p. 77), pero en la década de 2010 el riesgo de que eso ocurra parece más real. En los últimos veinte años han proliferado en suelo europeo los ejércitos de doctorados formados en Estados Unidos, y aunque siguen siendo una minoría, se trata de una minoría agresiva. Además, los instrumentos de persuasión utilizados por los cliometristas se han hecho cada vez más sofisticados, y sus trabajos pasan en ocasiones por fiables entre historiadores especializados en otros ámbitos y que, por tanto, no están lo suficientemente familiarizados con la economía como para poder formarse un juicio independiente al respecto. Los cliometristas ocupan una porción significativa del mercado editorial en el mundo anglosajón y gozan de una visibilidad enorme. Este «género literario» abarca hoy la historia de los cinco continentes y se extiende desde la Antigüedad hasta el presente.

Entre tanto, sin embargo, la insatisfacción ha ido creciendo no solo entre los historiadores sino también entre economistas discrepantes. Por ejemplo, Freeman y Louçã han abogado desde una perspectiva neoschumpeteriana por «unir de nuevo la economía y la historia como estrategia alternativa a la de la cliometría» (2001, p. 39). Esta llamada a una «historia razonada» recuerda a la de Fritz Redlich, uno de los primeros críticos de la nueva historia económica: «En mi opinión —escribió—, el futuro pertenece a la historia social y económica analítica tanto cualitativa como cuantitativa» (1968, p.

96). En esa época, historia «analítica» quería decir historia orientada hacia los problemas, un enfoque que se oponía por igual a la historia narrativa y a la cliometría.

El problema está en definir en qué consiste hoy la «estrategia alternativa». Parece existir aún cierta confusión general acerca de la naturaleza del «nuevo institucionalismo», en el que los mismos Freeman y Louçã ven una ruptura con la economía neoclásica. El nuevo institucionalismo es en realidad un intento de diferenciación de producto, una estrategia de *marketing* dictada exclusivamente por las exigencias de la política académica. Su invención se tornó indispensable en el momento en que Douglass North se dio cuenta de que la aplicación de los modelos neoclásicos a la historia era una práctica «que con rapidez topa con rendimientos decrecientes y genera en el economista la convicción de que es marginal cuando no prescindible para la profesión» (1978, p. 78). Recientemente, North ha reconocido que en la década de 1970 «los economistas terminaron viendo la historia económica como un lujo, no como algo que añadía una nueva dimensión a la economía ... El resultado fue que la demanda de historiadores económicos se redujo ... La nueva economía institucional inspirada en el trabajo de Ronald Coase fue una consecuencia de ello» (2008, p. 211).

Lo que se necesitaba era una fórmula que difiriera de la teoría neoclásica apenas lo suficiente para no ser una copia idéntica de esta; esa nueva fórmula tampoco debía contradecir los principios neoclásicos básicos y tenía que sonar familiar a la ortodoxia dominante. Los neoinstitucionalistas recogieron las acusaciones de irrealismo que habían atormentado a la teoría neoclásica desde sus inicios y las aprovecharon en beneficio propio. Con paciencia sometieron la doctrina a una operación de remiendo y luego se presentaron ante los economistas convencionales como los únicos que podían salvarlos de los ataques de los historiadores, los sociólogos, los antropólogos y similares; gracias a la nueva teoría sus cátedras estarían a salvo.

El capítulo 2 ofrece un análisis detallado del paradigma neoinstitucional y su extraña alianza con la teoría de la elección racional. Los desarrollos más recientes de la historia económica al estilo estadounidense se exponen en el capítulo 3. La segunda parte del libro presenta una forma alternativa de practicar la historia económica que se desarrolló principalmente en Europa en el período de posguerra. El capítulo 4 está dedicado a la historia microeconómica, mientras que el capítulo 5 se ocupa de las cuestiones macroeconómicas. El potencial de estos enfoques se subraya a la luz de recientes resultados teóricos en campos como la sociología y la antropología económicas. El capítulo 6 es un manifiesto para la reconstrucción de la historia económica y pide un nuevo pacto entre la historia y las ciencias sociales con el fin de rebatir la forma en que los economistas han abusado del pasado.

El principal argumento de este libro es que necesitamos un paradigma distinto de investigación histórica, un paradigma que en lugar de someterse a la teoría económica contribuya a renovarla. Si la teoría ha de fundarse en los hechos, entonces lo lógico es que sea la historia la que corrija a la teoría y no viceversa. La cuestión no es inventar ese paradigma de la nada sino aprender de las lecciones de ciertos historiadores económicos innovadores del siglo xx. Lo que encontramos en esos autores es una tercera vía entre una historia de tipo narrativo y una reducida a la condición de ciencia social aplicada.

Es importante evitar un posible malentendido desde un principio. Dado el blanco de mi crítica, el lector podría sentirse tentado a concluir que este libro ofrece una interpretación «progresista» que oponer a la lectura «neoliberal». El estereotipo del intelectual izquierdista que mira por encima del hombro la actividad económica y concibe el mercado como algo sucio e inhumano se encuentra tan profundamente arraigado que algunos autores incluso han sentido la necesidad de escribir libros para defender las «virtudes burguesas» (McCloskey 2006). Estoy convencido de que la ideología, no importa de qué tipo, contamina el



trabajo del historiador, y en este libro me he esforzado de forma especial por evitar que eso ocurra. Lograr la distancia innatural que reclama Luciano ciertamente es muy difícil, pero lo que distingue la investigación histórica honesta es el esfuerzo constante por alcanzar esa meta (Cipolla 1991, p. 66). Por tanto, si la deriva neoliberal es el tema de este libro, lo es solo porque refleja los desarrollos recientes de la disciplina; lo mismo podría haberse dicho en su momento a propósito de ciertas formas de marxismo, pero estas pertenecen ya al pasado.<sup>2</sup>

En el pasado la historia también estuvo en gran medida condicionada por la ideología, y sería absurdo negarlo. En el siglo xx, el marxismo y el liberalismo produjeron paradigmas influyentes e informaron la obra de centenares de académicos, pero por lo general su influencia se mantuvo dentro de los límites de la decencia y solo en raras ocasiones llegó al extremo de pervertir el trabajo del historiador. Dos autores como Eric Hobsbawm y Walt Rostow sin duda partían de posiciones ideológicas diferentes, pero es mucho lo que podemos ganar de la lectura de ambos una vez se dejan al margen sus premisas. En la actualidad, sin embargo, existe un grupo de académicos bien organizado que al parecer cree tener el monopolio del conocimiento; más aún, reclama para sus tesis, presentadas como verdades objetivas, un respeto equivalente al de las llamadas ciencias duras.

## **¿A HOMBROS DE GIGANTES?**

Cuando los historiadores están convencidos de que ciertas interpretaciones previas del pasado son correctas y no una moda pasajera, con demasiada frecuencia tienden a diluir sus argumentos adoptando una posición intermedia entre las «viejas ideas» y la corriente de moda. Al rehabilitar a una generación anterior de historiadores, este libro toma una posición inevitablemente incómoda y rehúye las soluciones de compromiso fáciles.

En este punto, sería útil aclarar cuál es mi punto de vista acerca de la evolución de la historiografía. No creo que en las ciencias históricas exista necesariamente progreso, como tampoco lo hay en la economía, una disciplina en la que siempre han coexistido teorías rivales (véase Boehm *et al.* 2002). Lo que escriben los historiadores de una generación puede o no estar mejor o más informado que lo que escribieron sus predecesores inmediatos. En otras palabras, la historia no es del todo un conocimiento acumulativo. Cada generación construye y reconstruye el pasado guiado por la sensibilidad de la época.

Una obra como *Land und Herrschaft* («Tierra y señorío») de Otto Brunner se consideró ortodoxa en la Alemania de 1939, cuando fue publicada originalmente, no porque representara la posición oficial del régimen nazi, sino porque respondía a un sentimiento común en la época. Brunner sostenía que el señorío no era el producto de una historia constitucional redactada sobre una mesa; las instituciones no eran de naturaleza jurídica y no se originaban en un contrato, sino que eran la evolución del dominio patriarcal sobre el hogar (véase también Brunner 1958) y de la relación que ligaba al líder carismático a la banda de guerreros bajo su mando. En el mundo posterior a 1989, en cambio, la ortodoxia la representa el relato neohobbesiano de North, Wallis y Weingast (2009), que sostiene una verdad por completo antitética. Es claro que Brunner tenía en mente la función del *Volk*, que en su opinión tenía una relación directa y libre de mediaciones con ciertas formas de autoridad; de igual forma, es claro que North y sus coautores desean poner la economía por encima de la política, el individuo por encima de la sociedad y las interacciones impersonales por encima de los vínculos sociales.

Incluso cuando se trata de una actividad en extremo académica, la escritura de la historia sigue formando parte del proceso mediante el cual la sociedad mantiene, transforma y transmite la memoria pública. La antropóloga Mary Douglas plantea la cuestión en los siguientes términos:

Cada diez años aproximadamente los libros de texto quedan obsoletos ... El esfuerzo revisionista no tiene como meta producir la lente perfecta. Después de la revisión, el espejo, si eso es lo que es la historia, distorsiona tanto como lo hacía antes. La meta de la revisión es conseguir que las distorsiones se adecúen al espíritu de los tiempos que corren ... Cuando miramos con detenimiento la construcción del pasado, nos topamos con un proceso que tiene muy poco que ver con el pasado y todo que ver con el presente (1986, p. 69).

Siendo conscientes de esto, ¿deberíamos abrazar el relativismo y afirmar que todo cuanto escribimos se encuentra irremediabilmente ligado al momento y lugar en el que vivimos y nuestros puntos de vista particulares? No, por supuesto que no. En la actualidad, después de siglo y medio de haber investigado en los archivos por primera vez, sabemos muchísimo más acerca del pasado que en tiempos de Leopold von Ranke, pero la idea es que no hay razón para preferir una explicación histórica solo porque es más reciente o se adecúa mejor al consenso actual. Esta actitud siempre me ha parecido excesivamente ingenua y pienso que, entre otras cosas, fomenta el conformismo. No solo podemos medirnos con los estudiosos del pasado sino que tenemos el deber de hacerlo. Los historiadores del período de posguerra, en particular, trabajaron con las mismas fuentes que hoy usamos y, a menudo, fueron incluso más escrupulosos y sistemáticos. Las narrativas de la elección racional se fundan en la tesis de que la naturaleza humana es siempre la misma, pero, paradójicamente, consideran a nuestros predecesores académicos en cierto sentido inferiores o menos racionales en términos psicológicos.

Con todo, hay una razón adicional para tomar en serio a los historiadores del pasado. Un buen conocimiento de la historiografía (y lo mismo tal vez podría decirse de la historia de la economía o la historia de la sociología) disminuye en gran medida las pretensiones de innovación de los profesionales actuales. Cuando los economistas sostienen que «la historia importa», invariablemente piensan en la *path dependence* (dependencia del camino), el concepto introducido por Paul David (1985) que con frecuencia se

cita como si se tratara de una revolución copernicana. Sin embargo, la idea no solo no es nueva sino que hace por lo menos setenta años ya se había demostrado su carácter ahistórico. En *Apología para la historia o el oficio de historiador*, publicada póstumamente en 1949, Marc Bloch advertía acerca del «ídolo de los orígenes», que llevaba a «confundir ascendencia y explicación» (p. 27). Del mismo modo que la semilla contiene solo en un grado mínimo el destino de la planta que se desarrolla a partir de ella, la historia de los hechos sociales es el resultado de fuerzas que en las «condiciones iniciales» no estaban presentes en gran medida y cuyos efectos no se propagan de forma automática.

## ENTENDER EL CONTEXTO

La nueva historia económica es un fenómeno inequívocamente estadounidense que es imposible entender sin tener en cuenta la combinación de los factores culturales, el clima intelectual y las circunstancias institucionales de Estados Unidos entre las décadas de 1950 y 1960.<sup>3</sup> Sobre los factores culturales, vale la pena prestar atención a lo que tenía que decir al respecto Joseph Schumpeter, un testigo de primera mano. En su *Historia del análisis económico*, y con la excusa de abrir un paréntesis a propósito de Ricardo, Schumpeter introduce una nota a pie de página que contiene un veredicto severo acerca de sus alumnos de la Universidad de Harvard:

No creo que Ricardo haya leído mucha historia, pero no es a eso a lo que me refiero. El problema con él es similar al problema que tengo, en esta cuestión, con mis estudiantes estadounidenses, que a diferencia de él han tenido que tragarse una gran cantidad de material histórico. Eso, sin embargo, no sirve de nada, pues carecen de *sentido* histórico, algo que el estudio factual, no importa en qué cantidad, es incapaz de proporcionar. Esto explica por qué es mucho más fácil convertirlos en teóricos que en economistas (1954, p. 472 n.).

Es indudable que este argumento contiene algo de verdad, pero quizá Schumpeter se apresuró demasiado al sacar semejante conclusión. Para empezar, no es en absoluto sencillo desarrollar un «sentido histórico» cuando se ha crecido en una ciudad joven de calles perpendiculares con nombres como «Calle Principal», «Calle Norte» o «Calle Sur». En el Viejo Mundo, las fronteras entre los estados y las regiones reflejan las identidades lingüísticas y culturales resultantes de una relación milenaria entre el hombre y las barreras naturales; en el Nuevo Mundo, en cambio, esas fronteras se trazaron de un plumazo. Esto, sin embargo, no es en absoluto una peculiaridad de Estados Unidos. Y, además, ¿cómo se explica que algunos de los historiadores más brillantes del siglo xx, y de la actualidad, sean estadounidenses? ¿Cómo se explica la capacidad única que poseen para combinar el estudio meticuloso del presente con una gran profundidad de visión?

El problema probablemente está relacionado con la mentalidad de los estudiantes que se matriculan en la carrera de economía. El nivel de la educación secundaria estadounidense sigue estando bastante por debajo de la de un liceo europeo o una *grammar school* británica. En el instituto, los estudiantes reciben una formación muy práctica, pero se les priva del estudio de la filosofía, que cimienta el conocimiento crítico, y se acostumbran a pensar que la historia coincide con los acontecimientos constitucionales y políticos de su país. Por tanto, el primer contacto serio que estos estudiantes tienen con las humanidades se produce en la universidad, pero además eso solo se aplica a quienes deciden especializarse en disciplinas humanísticas. Con todo, divorciada de la historia, incluso la filosofía puede ser un ejercicio peligroso y conducir con facilidad a discusiones sin fundamentos. Es difícil leer el siguiente pasaje sin preguntarse si la autora tiene alguna idea de qué es en realidad la «economía» a la que se refiere: «En resumen, tenemos un mundo económico parmenidiano. El flujo de la vida cotidiana es ilusorio. El *homo œconomicus* no ha evolucionado, al menos desde la emergencia del capitalismo y posiblemente desde

mucho antes de ello ... Es sorprendente que los historiadores económicos hayan tardado tantísimo tiempo en darse cuenta» (Schabas 1995, p. 198).

En cualquier caso, aunque entre los estudiantes de Schumpeter estaba Paul Samuelson, también estudiaron con él Alfred Conrad y John Meyer, los padres fundadores de lo que luego se llamaría cliometría. Ahora bien, ¿qué era lo que se entendía por «cliometría»?<sup>4</sup> Aunque el término sugiere la aplicación de ciertos métodos estadísticos a la historia, la contribución distintiva de este enfoque «no ha sido tanto el uso de la “econometría” como el de la *economía*, esto es, la aplicación del razonamiento económico estándar a la hora de formular y responder las preguntas históricas» (G. Wright 1971, p. 416). Otros fueron más lejos y definieron la historia económica como «una forma de economía neoclásica aplicada» (Temin 1973, p. 8).

Los elementos intelectuales a partir de los cuales el nuevo paradigma consiguió desarrollarse, empezando en la Universidad Purdue, un centro de excelencia en ingeniería aeronáutica, en el que abundaban «los ordenadores, pero no los libros de biblioteca» (Hughes 1991, p. 233), pertenecían a un ambiente abierto a las ideas novedosas. La vida académica estadounidense debe el dinamismo inigualable que la caracteriza a ese tipo de entornos, pero esto tiene también aspectos menos positivos, como, en palabras del difunto Bob Coats, «la tendencia concomitante a exagerar las pretensiones de originalidad; la falta de respeto por los logros del pasado ... la inversión excesiva de recursos en trucos y trivialidades académicas; la presión universitaria del “publicar o perecer”; y, en especial en este caso, una auténtica pasión por la cuantificación y los estándares de rendimiento medibles» (1990, p. 14).

A diferencia de Gran Bretaña, en Estados Unidos la historia económica nunca había gozado de una verdadera autonomía disciplinaria sino que había crecido al cobijo de los departamentos de historia y economía (Cochran 1969, p. 1.563). En el período de

posguerra, estos últimos sufrieron un cambio importante cuando la axiomatización y el desarrollo de la econometría impulsaron de forma decisiva la transformación de la economía en una ciencia matemática (Weintraub 2002). Imitar a los economistas era, por un lado, «mirar por encima del hombro a los practicantes de disciplinas “más blandas” ... en una época en la que imperaba una noción simplista del ideal científico» (Coats 1990, p. 15), pero también fue una estrategia de supervivencia para quienes tenían que vivir junto a un vecino mucho más poderoso (Coats 1980, p. 190).

El nuevo historiador económico tenía que acudir al gran supermercado de las teorías económicas y seleccionar un modelo que pudiera aplicar a las circunstancias concretas del pasado cuando hiciera falta. Con todo, resulta significativo que la teoría elegida fuera siempre la practicada en los departamentos dominantes; ¿no existe la cliometría poskeynesiana o la cliometría austríaca! Y dado el carácter axiomático de la economía neoclásica, esto implicaba creer en la existencia de leyes universales del comportamiento humano reconocibles *a priori*. Sin embargo, sería equivocado atribuir a los primeros cliometristas un exceso de conciencia metodológica. En muchos casos, las razones para elegir convertirse en economistas aplicados eran superficiales. Un autor más perspicaz, Lance Davis, censuró la falta de sentido crítico de sus colegas y definió la teoría como un «canto de sirena» (1968, p. 78), pero la advertencia al parecer cayó en saco roto.

La fe en la teoría forma parte de una actitud mental más general. Recientemente asistí al seminario de un doctorando de una universidad de la Ivy League. En su trabajo, la población de las ciudades a comienzos de la era moderna se usa como indicador de la riqueza con el fin de evaluar el «crecimiento económico». Uno de los presentes señaló que si bien Nápoles era la ciudad más poblada del Occidente preindustrial, su aspecto ciertamente no era el de una urbe rica o dinámica. En este punto, el doctorando presentó un argumento astuto (desde el punto de vista de un economista) y sostuvo que lo importante no era la población como tal sino su tasa

de crecimiento. Desde la perspectiva del historiador, esto es un intento más bien torpe de enderezar las cuentas; del mismo modo, se podría objetar que los napolitanos, gente muy apasionada como es de sobra conocido, se reproducían rapidísimo.

¿Qué es lo que distingue la mirada del economista de la del historiador? Principalmente el hecho de basarse en la deducción en lugar de hacerlo en la inducción. En el ejemplo precedente, la explicación dada era lógica, pero no verosímil, y resultaba insatisfactoria tan pronto el razonamiento se trasladaba del vacío del modelo imaginario a una situación concreta. En 1973, Carlo Cipolla, que poseía una agudeza e ingenio únicos, escribió una celebrada parodia de esta forma de razonamiento. Se inventó que a Pedro el Ermitaño le encantaba la pimienta y que esa afición, la causa de la primera cruzada, desencadenó una improbable serie de cambios en la población, el comercio y la producción de bienes y servicios en el siglo XII. La «constante afrodisíaca de la pimienta» se introducía en el modelo multiplicador para formar la ecuación del «desarrollo económico de la Edad Media». De esta forma Cipolla logró mostrar que era posible fabricar relatos por completo inverosímiles, pero perfectamente lógicos.

La segunda característica distintiva de la nueva historia económica que sigue siendo reconocible es el particular uso de la estadística que pasa por «historia econométrica», algo que, no obstante, es hoy rutinario y no se considera ya la vanguardia de la disciplina. La necesidad de validar los modelos fue el origen de este desarrollo. El método también difiere en un aspecto fundamental de las complejas técnicas de la estadística descriptiva y del análisis de series temporales. Mientras que en estos la responsabilidad de interpretar los datos cuantitativos recae por completo en el historiador, una regresión multivariante da origen a un conjunto de correlaciones entre una variable dependiente y varias variables independientes, cada una de las cuales es potencialmente capaz de explicar el fenómeno en cuestión con cierta probabilidad y magnitud. De esta forma el análisis multivariante se convierte en una



*herramienta explicativa*. Sin embargo, resulta en extremo peligroso atribuir a este tipo de relación la relevancia de un vínculo causal. Dos o más variables pueden estar relacionadas por las razones más diversas, pero, y esto es lo más importante, no existe ninguna garantía de que las variables que de verdad cuentan hayan sido incluidas en el modelo.

Un influyente trabajo teórico de Acemoglu y Robinson incluye un interesante ejemplo de este problema. Cuatro regresiones, llevadas a cabo mediante la combinación de diferentes índices, señalan una asociación negativa entre democracia y desigualdad. Aparentemente, «los países que son más desiguales ... tienden a ser menos democráticos». Sin embargo, Acemoglu y Robinson reconocen con total honestidad que es imposible establecer una relación causal entre los dos fenómenos. «Además —continúan—, estas correlaciones no son siempre resistentes a la inclusión de otras variables en el modelo de regresión»; y tras citar los resultados de estudios que son incompatibles entre sí, concluyen: «La literatura empírica existente es, por tanto, bastante contradictoria» (2006, pp. 59-62).

El hecho de que incluso los economistas estén empezando a considerar que la econometría no es concluyente, o por lo menos a darse cuenta de sus límites, debería servir para que los cliometristas comiencen a cuestionarse seriamente al respecto.

## **REALIDAD Y FICCIÓN**

La esperanza de transformar la historia económica en una disciplina deductiva halló expresión inicial en el entusiasmo que despertó la «historia contrafactual». El libro que abrió el camino para esta empresa fue *Los ferrocarriles y el crecimiento económico de Estados Unidos* de Robert Fogel. La idea de que los ferrocarriles habían sido un factor importante para el desarrollo económico de Estados Unidos en el siglo XIX era usual entre los historiadores, pero

Fogel pensaba que tal conjetura era poco más que cháchara y deseaba someterla a una prueba rigurosa. Para ello construyó un modelo que le permitiera hacerse una idea de cómo habría sido la economía estadounidense en 1890 sin ferrocarriles. Ese modelo presentaba la economía en una situación de equilibrio general, algo que incluso en el papel resulta problemático. Albert Fishlow (1965), que se embarcó en un ejercicio similar, aunque menos audaz, eligió un año diferente (1859) y llegó a conclusiones opuestas.

Fogel no se contentó con «eliminar» los ferrocarriles, sino que concibió los detalles de un sistema de transporte alternativo. Diseñó una red de canales y carreteras que fuera capaz de transportar la misma cantidad de bienes y cubriera idénticas trayectorias. En particular, partió del supuesto de que los ferrocarriles no crearon tráfico y de que el volumen de las mercancías era independiente del costo del servicio. Con tales hipótesis, calculó que el impacto macroeconómico de los ferrocarriles había sido modesto.

Los límites de esta construcción imaginaria residen precisamente en el hecho de que es imaginaria. Es imposible descartar que un sistema de transporte diferente y más costoso hubiera tenido otras rutas o llevado una cantidad menor de mercancías; además, es indudable que los precios de las materias primas, empezando por el carbón, no son una variable independiente. Con todo, el problema es de raíz: ¿fueron las ciudades y el comercio los que atraieron el ferrocarril o fue el ferrocarril el que causó el auge de las ciudades y estimuló el comercio y la industria? Desde el comienzo, Fogel adoptó implícitamente la primera perspectiva y eso determinó el resultado de la investigación. El resultado paradójico fue que pintó una economía sin ferrocarriles que se beneficiaba del efecto de los ferrocarriles.

Los cliometristas argumentaron que cuando se escribe historia recurrir a los contrafactuales es inevitable y que lo único que habían hecho era explicitar una forma de razonamiento generalizada entre los historiadores. Según Lance Davis, «la contribución única del

historiador reside en su capacidad para entender secuencias de acontecimientos (esto es, para interpretar relaciones causales). Sin embargo, cualquier paso en esta dirección conduce necesariamente al uso (implícito o explícito) de argumentos contrafactuales» (1968, pp. 75-76).

Hay aquí un malentendido básico. La historia no es una búsqueda fútil de causas inmediatas. Al historiador no le interesa saber *si*, sino *por qué*. Si Francisco Fernando de Austria no hubiera sido asesinado en Sarajevo, la primera guerra mundial no habría estallado el 28 de julio de 1914 y, quizá, ni siquiera ese verano. Pero ¿tiene sentido preguntarse qué hubiera pasado entonces? No, en absoluto, a menos que se crea que los acontecimientos son la fuerza motriz de la historia. ¿Acaso no sería mucho más interesante explorar la relación entre la guerra, el nacionalismo de finales del siglo XIX y la segunda revolución industrial?

Preguntarse cómo sería el mundo si el Eje hubiera ganado la segunda guerra mundial y otros rompecabezas de este tipo que tanto entusiasman a los historiadores militares es muy tentador (Ferguson 1997; Tetlock *et al.* 2006). ¿Podría el Eje haber ganado la guerra? Si Hitler se hubiera sentido satisfecho con los triunfos alcanzados hasta 1941, y los Aliados hubieran aceptado la existencia de un imperio continental, semejante escenario no parece inverosímil. Ello, no cabe duda, habría implicado cambios espectaculares en las vidas de millones de personas, pero, desde el punto de vista de la historia de las estructuras políticas, ¿no habría sido un *déjà vu*? A fin de cuentas, el siglo anterior había conocido un imperio similar con Napoleón. Duró diez años e, incluso entonces, la invasión de Rusia fue fatal. En el capítulo 5, volveremos sobre la relación entre acontecimiento y estructura en la explicación histórica.

No obstante, el razonamiento contrafactual del que habla Davis hace referencia a las causas de ciertos fenómenos no a sus repercusiones. De hecho, es una falacia *post hoc*, a saber, suponer que si A precede a B es porque A causa B. Además, es imposible aislar las interacciones entre A y B de los elementos C, D, E... Si A

no ocurre, entonces es probable que D también cambie, y así de modo sucesivo, y eso ciertamente no es una cuestión automática. Esto explica el juicio severo (y de algún modo grosero) de E. P. Thompson, en un libro por lo demás dedicado a criticar el marxismo de Althusser, cuando menciona «las ficciones contrafactuales; los juegos de la econometría y la cliometría: todas esas teorías [que] cojean por los senderos programados de una categoría estática a la siguiente. Y todas ellas son *Geschichtenscheissenschlopf*, mierda ahistórica» (1978, p. 108).

## EL MOMENTO DECISIVO

El año 1974 fue un momento crucial para estas cuestiones. Lo que durante quince años había sido un movimiento de jóvenes rebeldes se institucionalizó. En términos generales, la historia contrafactual había sido una moda pasajera. *Tiempo en la cruz: la economía esclavista en los Estados Unidos*, el siguiente libro de Fogel, escrito en colaboración con Stanley Engerman, fue un compendio de todos los ingredientes esenciales del nuevo enfoque: las técnicas cuantitativas que acabamos de describir estaban presentes allí; había sensacionalismo, y afirmaciones potentes destinadas a escandalizar al público; y también una falta de respeto enorme hacia la erudición histórica. La publicación de la obra se estudió de forma meticulosa; el libro se organizó en dos volúmenes y se confió a una importante editorial comercial. El primer volumen, destinado al público en general, carecía de notas a pie y contenía la narrativa. En el segundo iban los cálculos y una indicación sumaria de las fuentes primarias.

La tesis de Fogel y Engerman era muy sencilla. Los historiadores que hasta entonces se habían ocupado de la esclavitud en Estados Unidos antes de la guerra civil no habían comprendido el fenómeno en absoluto, y ello se debía a que no contaban con el marco conceptual de la economía neoclásica y

carecían de herramientas econométricas. Fogel y Engerman argumentaron que la esclavitud era un sistema muy eficaz basado en el acuerdo mutuo entre amos benevolentes, dedicados a maximizar los beneficios, y esclavos responsables, interesados en maximizar sus ingresos. Los primeros no actuaban guiados por «compromisos patriarcales» sino que seguían lo que les decía su instinto capitalista. Los últimos habían interiorizado la ética del trabajo duro y los valores victorianos de sus amos; eran más productivos que los peones agrícolas del Medio Oeste y disfrutaban de un nivel de vida más alto que los obreros industriales yanquis.

La tesis acerca de la eficacia de la agricultura esclavista en el Viejo Sur no era nueva: había sido presentada y muy debatida desde la época de Conrad y Meyer (1958). La innovación radical de *Tiempo en la cruz* era el sistema de motivos atribuidos a los actores, cuya reacción a los incentivos seguía con exactitud los dictados de los manuales de microeconomía.

Los valores de los propietarios de esclavos protestantes ciertamente eran diferentes de los propietarios de esclavos del mundo antiguo, y su vida familiar tenía poco en común con las costumbres de los portugueses en Brasil (véase Freyre 1933). Como los colonos de Nueva Inglaterra, tenían conciencia de sus intereses económicos y la importación de esclavos se sustentaba en un cálculo de este tipo. Pero esto no significa que los esclavos fueran *homines œconomici*, o que hubieran renunciado a su cultura tradicional para adoptar los valores de los anglosajones protestantes blancos (M. Smith 1998). Para descubrir esto ni siquiera es necesario realizar una investigación histórica: las particularidades de los distintos grupos étnicos que conforman la sociedad estadounidense siguen siendo patentes (véase el capítulo 6), del mismo modo que dos siglos de coexistencia no han acabado con las diferencias entre los quebequenses y los canadienses anglófonos.

Fogel y Engerman se presentaban a sí mismos como académicos que estaban librando una batalla en nombre de la ciencia, pero en *Tiempo en la cruz* el elemento ideológico acechaba

bajo las matemáticas y desempeñaba un papel sin precedentes en un trabajo de este tipo. La esclavitud era una pesada mácula en la historia de un país que había convertido los derechos civiles y políticos en bandera. Demostrar que la esclavitud había sido rentable para el Sur, y que los esclavos eran bien tratados y en absoluto hostiles, respondía a la necesidad de lavar el pecado original de la nación y paliar su sentido de culpa en un período caracterizado por grandes conflictos sociales.

Incluso el lector más superficial queda estupefacto ante el sistemático trabajo de descontextualización llevado a cabo para limpiar los datos de toda referencia cualitativa. Pero hay problemas todavía más graves. En *Slavery and the Numbers Game* (1975; «La esclavitud y el juego de las cifras»), el libro que dedicó a reseñar *Tiempo en la cruz*, Herbert Gutman divulgó las muestras sesgadas, los errores factuales y las numerosas exageraciones presentes en los análisis cuantitativos. Las críticas de los cliometristas también fueron feroces (Walton 1975; David *et al.* 1976). Un año después de publicado, *Tiempo en la cruz* no parecía tener futuro académico a pesar del fuerte impacto que había tenido en los medios de comunicación. Thomas Haskell escribió un obituario en la *New York Review of Books* que terminaba apuntando que «ahora [Fogel y Engerman] deben probar ... que su libro merece atención académica adicional» (1975, p. 39). Sin embargo, el tono de la polémica disminuyó gradualmente, y la fidelidad a la economía neoclásica de Fogel sería recompensada en 1993 cuando se le otorgó, junto a North, el premio Nobel. No es una sorpresa que estas primeras polémicas apenas tengan mención en el reciente volumen colectivo en el que la cliometría celebra sus propios logros (Lyons *et al.* 2008).

La nueva historia económica había visto el camino. *Tiempo en la cruz* había demostrado por lo menos una cosa, a saber, que es muy fácil condicionar el resultado de una regresión a través de la elección de variables independientes con el fin de confirmar o refutar una hipótesis teórica. Esto es lo que alejó a los cliometristas de las fuentes primarias y los condujo a un uso selectivo y oportunista de

los datos. Como ha anotado Bernard Alford, «libres de la necesidad de investigar en los archivos, algunos practicantes del nuevo enfoque suelen abarcar demasiado en su esfuerzo por injertar pruebas históricas selectivas en la última moda de la teoría económica para vender el resultado como historia económica» (2004, pp. 640-641).

Entre los observadores externos, imperaba la idea de que esta desafortunada tendencia no podía durar mucho. En un ensayo sobre el método de la historia económica, escrito hace veinte años, Cipolla señalaba: «Si los “nuevos historiadores económicos” quieren abarcar la realidad histórica en toda su complejidad, tendrán que abandonar el *esprit géométrique* y optar por el *esprit de finesse*, más sutil, aunque menos elegante. Esto quizá ocurra mucho antes de lo esperado» (1991, p. 70).

El espíritu de finura es esencial para comprender el pasado, pero, por desgracia, no nos capacita para prever el futuro. Si la predicción de Cipolla hubiera sido correcta, el resto de este libro nunca se habría escrito.

## Capítulo 2

### ¿ECONOMÍA CON ROSTRO HUMANO?

Un importante malentendido acerca de la cliometría proviene de la difusión posterior del enfoque neoinstitucional de Douglass North. A diferencia de Fogel, North afirma que esta perspectiva desafía la teoría económica tradicional, que en su opinión es inadecuada. Muchos piensan que esto es así y que North ha usado la historia para «humanizar» la teoría económica. En realidad, sin embargo, lo que hizo fue extender el modelo explicativo neoclásico al ámbito de las relaciones sociales.

North advirtió la ausencia de las instituciones en la economía estándar y decidió que era necesario incluirlas en ella. No obstante, al devolver las instituciones a la teoría económica, explicó su génesis en los términos de la misma teoría que deseaba mejorar, un procedimiento que los epistemólogos calificarían de circular. Las raíces de ello hay que buscarlas en la creencia que North abraza acerca de la naturaleza universal de ciertos arreglos sociales (North *et al.* 2009) y en su individualismo metodológico. Para decirlo con sus propias palabras: «La fortaleza de la teoría microeconómica es que se construye teniendo como base unos supuestos acerca de la conducta humana individual ... Las instituciones son una creación de los seres humanos ... de ahí que nuestra teoría deba empezar con el individuo» (North 1990, p. 5).

Si el programa de microfundaciones ha tenido efectos perjudiciales sobre el realismo de la teoría económica (Hodgson 2000), los riesgos que el nuevo institucionalismo trae consigo son incluso más graves, pues este enfoque se presenta en primer lugar



como una teoría de la sociedad (y de la historia). En otras palabras, la economía neoinstitucional no se mantiene en el plano abstracto de la construcción de modelos y la axiomatización, sino que busca ganar legitimidad a partir del material histórico y biológico, y se ofrece a su vez como una explicación de la historia humana. Junto con la explicación, el mensaje prescriptivo que ya estaba contenido en las premisas se filtra como si fuera una realidad evidente. El poder persuasivo de la deducción a partir de unos cuantos principios sencillos se refuerza mediante una apelación a las ciencias naturales que ya no es solo metafórica, como ocurría en el enfoque neoclásico, sino fundamental. El reciente intento de North (2005) de construir una teoría evolutiva completa pretende hacer que los principios de la economía puedan ser aplicables incluso al funcionamiento de la mente humana.

En este capítulo, mostraré cómo este enfoque, además de ser claramente ahistórico (Daunton 2010), descansa en cimientos endebles. Utilizaré para ello diversas pruebas procedentes de las ciencias sociales e históricas. Asimismo, compararé la síntesis de North con el ejemplo de historia social científica que ofreciera Moses Finley, el eminente historiador económico de la Antigüedad. Finley estaba en contra de la aplicación al pasado de la teoría económica moderna, posición que sustentó con argumentos convincentes. Además, desarrolló una interpretación alternativa acerca del origen de las instituciones que demostraba, de forma rigurosa, la precedencia lógica de la sociedad sobre la economía.

No obstante, antes de ocuparme de ello, he de retroceder y volver a la crítica de la economía neoclásica que hiciera Karl Polanyi a mediados del siglo xx. De hecho, tanto la obra de North como la de Finley pueden leerse como una respuesta a Polanyi.

## **REGRESAR AL PROBLEMA DE POLANYI**

En su ensayo «The Economy as Instituted Process» (1957b), Polanyi sostuvo que buena parte del análisis económico convencional se fundaba en el malentendido derivado de una trampa semántica, a saber, el doble significado del término «económico». El «significado formal» de la palabra se relacionaba con la manera más ventajosa de lograr los propios fines en condiciones de escasez y debía distinguirse del «significado sustantivo», que correspondía al funcionamiento real de los sistemas económicos del presente y el pasado. La prevalencia de los intercambios en el mercado como sistema de distribución desde mediados del siglo XVIII había hecho que los dos significados coincidieran en la práctica. Pero este solapamiento de sentido era fortuito y contingente.<sup>1</sup>

Afirmar que el significado sustantivo es el único parámetro verdaderamente universal para llevar a cabo comparaciones en el tiempo y el espacio equivale a negar que la actividad económica sea independiente de las demás esferas de la sociedad. Al igual que la política, la economía se subordina a los fines generales de la sociedad en su conjunto y adopta un aspecto específico en relación a ellos. Polanyi no era el único que utilizaba estas premisas como punto de partida. Encontramos una versión similar de ellas en la antropología social de A. R. Radcliffe-Brown (1952), que construyó una teoría acerca de cómo las distintas funciones sociales dependían de la «estructura social». Sin embargo, debido precisamente a la posición central de esta última, Radcliffe-Brown terminó concibiendo la actividad económica como un tema de estudio que, en su conjunto, no tenía demasiado interés y prefirió concentrarse en el motor principal. Para Polanyi, en cambio, la economía estaba en el centro de sus intereses. Como punto de partida del análisis, distinguió tres «formas de integración»: la reciprocidad, la redistribución y el intercambio (el mercado).

Dos notables etnólogos, también oriundos de Europa central, influyeron en la distinción esbozada por Polanyi. El primero era el profesor de la Universidad de Berlín, Richard Thurnwald (1916;

1932); el segundo, Bronislaw Malinowski, uno de los fundadores de la escuela británica. Durante la década de 1910 ambos antropólogos realizaron un amplio trabajo de campo en los archipiélagos del Pacífico Occidental y ofrecieron descripciones detalladas sobre el funcionamiento de las dos primeras formas de integración. *Los argonautas del Pacífico occidental* (1922), la obra de Malinowski, presentó lo que se convertiría en un ejemplo de manual de la reciprocidad, el *kula*: un complejo sistema de intercambio ceremonial utilizado por los habitantes de las islas Trobriand que se caracteriza por un flujo circular de regalos en direcciones opuestas. Los brazaletes pasan de mano en mano en una dirección y los collares hacen lo mismo, pero en dirección opuesta. Como anota Polanyi: «Lo describimos como un comercio a pesar de que no existen beneficios ni en dinero ni en especie; no se acumulan bienes ni se poseen de manera permanente; los bienes recibidos se disfrutan regalándolos» (1944, p. 52).

La reciprocidad, tal y como la practican los pueblos indígenas de Melanesia en esta forma extrema, se representa como un sistema de obligaciones múltiples que implica transferencias de riqueza que tienen como objetivo tanto reforzar la pertenencia a un grupo como adquirir prestigio. Es necesario distinguir estas necesidades de la redistribución, en la que la transferencia de riqueza empieza desde un centro, que normalmente se corresponde con el centro político o religioso de la sociedad, en el que convergen los servicios de los productores. Estas formas de integración pueden adaptarse a diversos grados de complejidad social, desde las comunidades de cazadores-recolectores hasta los primeros imperios de Oriente Próximo; de hecho, estos fueron los sistemas de distribución que imperaron en Europa en la Antigüedad, así como en la Edad Media y más allá. Esto no significa que fueran exclusivos y no pudieran existir junto a otros sistemas. A pesar de su inclinación hacia el «primitivismo», Polanyi no negó el surgimiento de los mercados durante la larga evolución de la civilización euroasiática, en especial después de la revolución neolítica, y era consciente de

la función que desempeñó el dinero en esas civilizaciones. Sin embargo, sostenía que la reciprocidad y la redistribución, en combinaciones apropiadas, definían la mayoría de las transacciones que tenían lugar fuera del hogar y conferían un carácter distintivo a estas economías.

El cambio real se produjo en Europa en algún momento en la víspera de la era moderna. De forma gradual, la economía se desincrustó de las relaciones sociales, y la riqueza dejó de circular a través de las primeras dos formas de integración para distribuirse mediante intercambios en el mercado. Esta forma de distribución difiere radicalmente de los otros dos sistemas debido a su naturaleza anónima: el contrato libra a las partes de lazos personales, y cada transacción se sostiene por sí sola. El cambio al nuevo sistema empezó en el siglo xvi con los cercamientos de las tierras comunes en Inglaterra y culminó en el siglo xix. Este es el tema de la obra más conocida de Polanyi, *La gran transformación* (1944).

La expansión del mercado autorregulado iba a causar un fenómeno de mercantilización o cosificación similar, aunque no idéntico, al descrito por Marx, lo que desencadenaría una reacción de la sociedad para defenderse de él. Hubo entonces un «movimiento doble»: por un lado, un impulso formidable hacia la globalización y, por otro, una reacción proteccionista que buscaba impedir que la tierra y el trabajo se convirtieran en «mercancías ficticias», el estado al que los reducía la asimilación al sistema mercantil. El fascismo del siglo xx fue la consecuencia más espectacular, pero inevitable, de esa necesidad de autodefensa.

Es en este punto donde acaba el Polanyi científico social y empieza el Polanyi ideólogo. La antipatía que le inspiraba el mercado autorregulado (aunque la planificación socialista tampoco era de su agrado) le llevó a creer que su emergencia dependía de una perversión: la anormal extracción de la economía de los cimientos de la sociedad, en los que hasta entonces estaba incorporada de forma orgánica. Aunque es posible rechazar esta

tesis (y, como veremos, existen buenas razones para hacerlo), persiste el problema con el que han de lidiar los historiadores económicos, a saber, que la economía moderna surgió para describir la economía de mercado moderna y, por ende, resulta inapropiada para analizar períodos anteriores. La actividad económica del pasado ha de entenderse en relación con su significado sustantivo.

## **LA UNIVERSALIZACIÓN DE LA CONTINGENCIA**

En un artículo titulado «Markets and Other Allocation Systems in History: The Challenge of Karl Polanyi», North reconocía que Polanyi había planteado una objeción capaz de poner en aprietos a la economía neoclásica y, por tanto, a la historia económica inspirada en ella. Ambas disciplinas habían situado al mercado en el centro de su atención; sin embargo, hasta el siglo XIX los mercados habían sido un fenómeno relativamente marginal en la historia humana y en el siglo XX habían de nuevo perdido importancia (1977a, p. 706).

Las economías primitivas, arcaicas y preindustriales habían estado dominadas por los otros dos «modos transaccionales» de la reciprocidad y la redistribución, e incluso en el siglo XIX, cuando la economía de mercado estaba en su apogeo, no habían desaparecido por completo. A fin de cuentas, en los hogares, las organizaciones benéficas y los gobiernos, los recursos habían continuado distribuyéndose sin tener en cuenta los precios de mercado.

En este punto, North se planteaba la siguiente pregunta: «¿Existe una explicación económica para estos “modos transaccionales” o debemos resignarnos a la explicación *ad hoc* que caracteriza los trabajos de los historiadores y estudiosos procedentes de las ciencias sociales?» (1977a, pp. 708-709).

Podría objetarse que la pregunta está mal planteada y revela un prejuicio inicial: solo los economistas están en condiciones de ofrecer explicaciones exhaustivas, y no *ad hoc*, de la conducta humana. De hecho, tan cierto es que las ciencias sociales son capaces de construir teorías orgánicas, a menudo con un gran poder explicativo, como que no es en absoluto inusual toparse con «explicaciones económicas» *ad hoc*. ¿Y qué pasa si la de North es una de esas?

Para North, «las familias, las empresas, los gremios, las heredades, los sindicatos, las cooperativas» son «sustitutos de los mercados creadores de precios». El término «sustitutos» no es neutral y, de hecho, en este contexto no significa «alternativas». Hablar de *sustitutos* implica creer que el mercado es el sistema de distribución natural y que los demás sistemas son sucedáneos que entran en juego cuando las condiciones son imperfectas y poco favorables. En otras palabras, según North, lo que es necesario explicar no es el surgimiento del sistema de mercado sino por qué otras instituciones «distribuyen los recursos *en lugar* de los mercados» (p. 709; el subrayado es mío).

Este es un punto de partida extraordinario. Primero se dice que el mercado es la excepción; luego se lo erige en baremo. Sin embargo, no hay nada que justifique esta elección. Es posible suponer que el prejuicio sea consecuencia de la convicción de North de que el mercado es el sistema más eficaz, en el sentido de que es el que reporta un mayor beneficio y una mayor utilidad a todos los participantes, y que, siendo los seres humanos actores maximizadores, es imposible que no se inclinen por este tipo de eficacia cuando no hay obstáculos.

Los obstáculos son los costos de transacción, que se definen como «los costos de definir y garantizar los derechos de propiedad», los cuales, a su vez, son una condición necesaria para la existencia del mercado. Allí donde los costos de transacción exceden los beneficios que puede ofrecer el mercado, la sociedad opta por otros sistemas de distribución, como la reciprocidad y la redistribución; la

existencia de los servicios públicos sería un ejemplo del funcionamiento de este proceso de toma de decisiones, pues recurrir al mercado para satisfacer ciertas necesidades implica costos irreductibles. Sin embargo, con el progreso tecnológico los costos generalmente tiende a reducirse; y a medida que el progreso continúa, las transacciones independientes del mercado dan paso de forma gradual a transacciones de mercado en un número creciente de sectores. North desea mostrar con esto que la teoría neoclásica está también en condiciones de explicar fenómenos que no son de mercado y rebatir la objeción de Polanyi.

La idea de que el mercado con derechos de propiedad es la condición natural (e ideal) de la sociedad ha estado en el núcleo de la economía neoinstitucional desde el comienzo.<sup>2</sup> En una revaluación reciente de *Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust*, la obra de Oliver Williamson, dos autores marxistas llamaron la atención sobre el hecho de que, «por conveniencia expositiva», decida suponer que «en el principio había mercados» (1975, p. 20). Tras un análisis detenido de las implicaciones ahistóricas que necesariamente se derivan de premisas similares, los autores llegaron a la sorprendente conclusión de que «Williamson mismo es una institución del capitalismo» (Ankarloo y Palermo 2004, p. 427). No se necesita ser marxista ni ver por doquier «conspiraciones burguesas» para advertir cuánto de verdad hay en esta pintoresca expresión. Sencillamente se necesita ser consciente de que existen ciertos sesgos culturales. Cada grupo humano vive inmerso en un sistema de valores específico con instituciones específicas y considera naturales sus propios arreglos institucionales. Para entender que ello es una ilusión se requiere un esfuerzo de distanciamiento y racionalización. Si ese esfuerzo no existe, o es insuficiente, resulta difícil distinguir, en el sistema económico que nos haya tocado en suerte, los elementos culturales de las «constantes de la naturaleza», si es que tal cosa existe en este ámbito. No obstante, si

esto puede excusarse con dificultad en un economista, resulta especialmente grave en cualquiera que pretenda practicar el oficio de historiador.

El conocimiento histórico muestra que el hecho de que las sociedades se basen o no en sistemas de distribución de mercado por lo general no depende de un cálculo oportunista ni es materia de elección. Esto es algo que también es necesario tener en mente cuando se trata de explicar la presencia de servicios públicos en una economía de mercado. En ciertos países, los servicios públicos nunca pudieron privatizarse porque la cultura local aborrecía esa opción. Si mantener o no privado el sistema sanitario puede convertirse en tema de un análisis de costos y beneficios en Estados Unidos, es porque la cuestión no afecta la sensibilidad de la población. Sin embargo, incluso esto se enmarca dentro de ciertos límites, si es verdad que Barack Obama logró ganar las elecciones presidenciales de 2008 al declarar que la asistencia sanitaria debía ser «un derecho de todo estadounidense» y que las compañías aseguradoras tuvieron que apelar a principios igualmente sentimentales o ideales («la libertad de elección», como de costumbre), en la campaña contra la reforma sanitaria. Por otro lado, en Europa el problema de la privatización del sistema sanitario ni siquiera se ha planteado, pues es una especie de tabú social. En un país como Italia, la idea de que la asistencia sanitaria es un derecho está tan sentida que incluso los inmigrantes clandestinos tienen derecho a recibir tratamiento sin que los médicos puedan denunciarlos.<sup>3</sup> En 2009, la presentación de un proyecto de ley que pretendía facilitar la denuncia de inmigrantes en situación de ilegalidad aprovechando su presencia en los hospitales suscitó tales protestas dentro de la profesión médica que el gobierno se vio obligado a retirar la propuesta.

Ahora bien, ¿qué pasa cuando no existen derechos de propiedad en absoluto? Desde la perspectiva de la economía neoinstitucional, cuando esto ocurre, es debido a que el costo de establecerlos es excesivo. Esta deducción también carece de



fundamento. En primer lugar, se necesita que exista el *deseo* de hacer algo antes de poder valorar cualquier costo. ¿Es posible dar por sentado que la propiedad privada es una aspiración universal de la humanidad en todos los períodos de la historia?

De acuerdo con North, el «sustituto» más evidente es el gobierno en el sentido de actor económico: «A lo largo de la historia económica —escribe—, ciertas actividades (como el proporcionar seguridad a los ancianos) han pasado de los hogares a los mercados y de estos al gobierno» (1977a, p. 709). Pero incluso dando por hecho que esa es la secuencia (algo que es imposible generalizar, en particular en el caso de la fase intermedia), la explicación ciertamente no reside en los costos de transacción. Es necesario mirar en otras direcciones. Las tendencias poblacionales (una esperanza de vida media prolongada, en particular), la evolución de la estructura familiar en relación a esas tendencias y al cambio social, la evolución de la idea de estado y de ciudadanía (con los derechos y deberes que implica) en el pensamiento político: todos estos elementos contribuyeron a aumentar la influencia del sector público.

Luego vienen las actitudes más férreas relativas a la cultura de cada sociedad, actitudes consolidadas a lo largo del tiempo que explican las diferencias «horizontales» entre un país y otro. ¿Por qué el estado del bienestar es más sólido en los países escandinavos o en Francia que en Estados Unidos? ¿Se debe acaso a una cuestión de costos? Entre los valores con los que las democracias modernas se identifican, aparte de la igualdad de los ciudadanos ante la ley, la República Francesa hace hincapié en la *fraternité*, mientras que Estados Unidos subraya en particular la «libertad». Esto significa que los franceses están dispuestos a aceptar impuestos más altos con el fin de tener un nivel mayor de seguridad social. En mi opinión, resulta más verosímil pensar que al establecer estos principios, vigentes prácticamente desde la Ilustración, las élites dirigentes de ambas naciones tuvieron en cuenta más la cultura de sus pueblos que el cálculo económico.

Pero incluso al considerar el origen de la organización más orientada a los beneficios que existe, la empresa moderna, ¿es realista dar por hecho que la explicación ofrecida por Coase (1937), a saber, que las empresas existen para minimizar los costos de transacción, es válida desde el punto de vista histórico? La mecanización y la concentración de todas las fases productivas bajo un solo techo (lo que en realidad se hizo para aprovechar una nueva fuente de energía, el vapor, y las economías de escalas que trajo consigo, no tanto para minimizar el uso del mercado) son apenas el acto final de un largo proceso histórico que empezó con los cercamientos y continuó con el sistema de producción por encargo (Landes 1986). Para completarse como lo hizo, este proceso requirió la existencia de relaciones sociales específicas (capitalistas y trabajadores asalariados) y de una sociedad que aceptara sus metas, esto es, la adquisición económica. En particular, requirió (con permiso de Coase) la formación paralela de un mercado (de trabajo, de materias primas y de productos acabados). Por otro lado, las manufacturas centralizadas ya existían a comienzos de la era moderna. Un ejemplo impresionante de ello es el Arsenal de Venecia (véase R. Davis 1991), pero también es posible hallar ejemplos en campos como la fabricación de vidrio y de papel, la metalurgia, la construcción, etc. Todos estos eran sectores en los que la producción separada era físicamente imposible, o que requería materias primas preciosas o técnicas secretas que era necesario proteger. Sin embargo, estas organizaciones no guardan ninguna relación con la empresa moderna, la cual es consecuencia de la historia social y cultural de Occidente, de sus estructuras de poder y tecnologías.

## **LAS INSTITUCIONES COMO CONSTRICCIONES**

La economía neoinstitucional explica la existencia de sistemas de distribución diferentes del mercado en términos neoclásicos como un producto de la minimización de los costos (lo que, como enseñan los microeconomistas, es equivalente a la maximización de los beneficios). Esta postura, que ya hemos discutido, se expone de forma completa en *Estructura y cambio en la historia económica* (North 1981). Pero el objetivo de North es más ambicioso. No solo le interesa explicar de este modo cómo surgen las instituciones económicas, sino construir una teoría general de las instituciones sociales. En ese punto, sería posible valorar el impacto de diferentes instituciones sociales sobre el rendimiento económico, un programa proclamado en 1990 en *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*.

Las instituciones se presentan en esta última obra como «las constricciones concebidas por los seres humanos para moldear las interacciones humanas», en el sentido de que «definen y limitan las elecciones de los individuos» (North 1990, pp. 3-4). Limitar las elecciones es una necesidad; de otro modo, las personas naufragarían en la incertidumbre. Todas las actividades resultantes de la interacción humana requieren de un saber hacer y las instituciones son una guía indispensable. Actividades como saludar a los amigos, conducir un coche, comprar naranjas, prestar dinero, fundar una empresa y sepultar a los muertos (por citar los ejemplos que North ofrece) serían en extremo costosas en términos de tiempo, recursos y energía si tuviéramos que reinventar cada vez el modo de llevarlas a cabo. Es indudable que este argumento *post hoc* habría resultado irresistiblemente fascinante al Dr. Pangloss de Voltaire; pero, por lo demás, tiene la virtud de ser elegante y sencillo. Ahora bien, ¿es una explicación realista? Analicémoslo en detalle.

Las instituciones se presentan en dos formas, como constricciones informales y formales (North 1990, caps. 5 y 6). Las convenciones, los códigos de conducta, las normas de comportamiento, así como las «creencias» y los «sistemas de

creencias», pertenecen al primer grupo (North 2005, cap. 5). En las sociedades complejas, estas «reglas de juego» informales han de complementarse mediante constricciones formales, entre las que North incluye una amplia gama de instrumentos: constituciones, leyes, etc., hasta llegar a los contratos. Las constricciones formales aumentan la eficacia de las constricciones informales.

El actor maximizador sigue siendo el punto de partida, pero este está sometido a la restricción objetiva de la incertidumbre. Para empezar, ignoramos las características de otras personas, por no hablar de sus ideas e intenciones. De no ser por esta situación, no necesitaríamos de la sociedad y podríamos vivir tranquilamente como átomos, realizando día a día las transacciones básicas para satisfacer nuestras necesidades, desde la comida hasta el sexo.

Según la antropología de North, semejante estado, esto es, el de una naturaleza libre de incertidumbre, también es la condición ideal de la sociedad: individuos libres que llevan a cabo sus actividades en un mercado con derechos de propiedad bien definidos y respetados y costos de transacción nulos. La eficacia de una institución dada depende de cuánto se acerca a esta condición ideal reduciendo los costos de definir y hacer respetar los derechos de propiedad. Por tanto, existen instituciones mejores e «instituciones inferiores» (North 1990, p. 7). La diferencia con Alchian (1950) es que la competencia es incapaz de seleccionar a las mejores instituciones y garantizar que solo ellas sobrevivan, en un proceso muy similar a la selección natural de Darwin. Esto se debe a que las instituciones no funcionan por sí solas sino que necesitan organizaciones. Estas son «los actores», es decir, «grupos de individuos unidos por ciertos objetivos comunes», como las empresas, los sindicatos, los partidos políticos, el Congreso, las organizaciones religiosas y los clubes (North 2005, pp. 59-60).

Las organizaciones «se crean para aprovechar» el conjunto de oportunidades que las instituciones definen (North 1990, p. 7). Pero con frecuencia la información con la que cuentan es incompleta «y procesan la información que reciben mediante constructos mentales

que pueden guiarlas de forma persistente por rutas ineficaces» (p. 8). A su vez, «a medida que las organizaciones evolucionan, alteran las instituciones» (p. 7), y esto da origen al cambio institucional. Sin embargo, el que las organizaciones puedan o no fomentar cambios positivos depende en gran medida de la naturaleza de las instituciones de partida. Si las instituciones son buenas en términos generales, entonces se pondrá en marcha un círculo virtuoso; en caso contrario, el resultado será un círculo vicioso. Si las instituciones son erradas, las organizaciones las perpetuarán de forma cada vez más eficiente. Esto explica, por ejemplo, el rendimiento económico de Estados Unidos en comparación con el del Tercer Mundo (pp. 8-9). La cuestión es bastante simple, algunas sociedades «acertaron» y otras «se equivocaron» (North 2005, p. 116).

En el siguiente capítulo veremos la forma en que esta visión, que comparte la economía política, ha influido de forma decisiva en la cliometría. Entre tanto, las siguientes páginas se ocuparán de mostrar que se trata de una visión ideológica e infundada. En particular, demostraremos:

1. que el supuesto de que el mercado con derechos de propiedad es el estado ideal de la humanidad es un apriorismo ideológicamente sesgado;
2. que las instituciones, organizaciones o sistemas de distribución no surgen a partir del cálculo económico (minimización de los costos), sino que existen en sociedades para las que la economía y las consideraciones económicas tienen una importancia apenas marginal;
3. que el mercado mismo es una institución social y que, por tanto, las instituciones no pueden surgir como sustitutos del mercado; y
4. que el individualismo metodológico sobre el que esta teoría de la sociedad se funda es engañoso.

## ¿ERA CONTRANATURAL EL SISTEMA SOVIÉTICO?

North presupone que la humanidad (o al menos sus sectores más ilustrados) tiende a instituir derechos de propiedad eficaces, impersonales, debido a que el estado dominante en la naturaleza es la violencia. Donde existe un régimen comunal, las personas gastan el tiempo defendiendo sus pertenencias, lo que impide que este se destine a labores productivas. En la etapa evolutiva intermedia, en la que la mayor parte del mundo se encuentra hoy día, el sistema político asume una gran importancia: controla la violencia a través de la creación de «rentas económicas». Sin embargo, únicamente las sociedades de acceso abierto (en la actualidad veinticinco países que representan un 15 por 100 de la población mundial) «regulan la competencia económica y política de manera que la entrada y la competencia sirvan para ordenar las relaciones sociales» (North *et al.* 2009, p. xii). Sin embargo, el estado no se desvanece porque su función sigue siendo «el control por terceras partes» (p. 7).

Con estas premisas, no es difícil ver emerger la imagen hobbesiana del *bellum omnium contra omnes*, la guerra de todos contra todos, que cimienta la idea del contrato social (Hobbes 1642; 1651). Esta teoría de la sociedad es opuesta de la de Aristóteles, que considera que el ser humano es *politikon zoon*, un animal político por naturaleza (*Política* 1253a1-18). Para Aristóteles, la coexistencia social no tiene que estar sancionada mediante contratos. En otras palabras, no necesita negociarse, pues es la esencia misma de la condición humana: «el individuo, cuando se encuentra aislado, no se basta a sí mismo ... quien es incapaz de vivir en la sociedad, o quien no tiene necesidad de ella porque se basta a sí mismo, tiene que ser una bestia o un dios» (1253a26-29). Es indudable que el conocimiento del mundo animal ha evolucionado muchísimo desde entonces, y hoy ningún biólogo se apresuraría a trazar una frontera clara entre la facultad humana del habla (*logos*), que tan importante era para Aristóteles, y la «mera

voz» (*phone*) de las demás especies animales que tienen formas de sociabilidad. Sin embargo, la intuición fundamental de Aristóteles sigue siendo el fundamento de la sociología moderna, como veremos al ocuparnos de la tradición durkheimiana.

Según el análisis económico del derecho, la institución de los derechos de propiedad es tan remota que pertenece a una fase mítica de la historia de la humanidad. Como dice con un toque de solemnidad Robert Ellickson, profesor de derecho en la Universidad de Yale:

Luego, hace unos diez mil años, la civilización prehistórica realizó un gran avance. En el Creciente Fértil de Oriente Próximo, los grupos humanos, que hacía poco habían empezado a vivir en asentamientos permanentes, dominaron las artes de la siembra de cultivos y la domesticación de animales. El avance requirió no solo de innovaciones en los ámbitos de la agricultura y la ganadería, sino también en el de los derechos de propiedad. Una comunidad prehistórica había desarrollado un conjunto de reglas acerca de las tierras que incentivaban a sus miembros a dedicarse a las tareas relacionadas con las cosechas y la cría de animales. La invención prometeica fue probablemente el usufructo clásico (1993, p. 1.365).

Es increíble que un estudioso haga semejantes afirmaciones; peor aún: es increíble que las haga sin ninguna investigación histórica o arqueológica que las respalde. ¿Acaso pide a los lectores un acto de fe? El distinguido estudioso de la civilización asiria Johannes Renger escribe: «En lo que respecta a la antigua Mesopotamia, podemos observar sistemas de tenencia de la tierra con varios grados de exactitud desde finales del cuarto milenio a. C. hasta el período aqueménida tardío hacia el final del primer milenio a. C.» (1995, p. 269).

Por tanto, para cerca de la mitad del período mencionado por Ellickson ni siquiera existe información disponible. No obstante, la idea preconcebida de que la actividad económica, cualquier actividad económica, incluso la agricultura de subsistencia, necesita «incentivos» para llevarse a cabo, se antepone a cualquier intento objetivo y razonado de abordar la cuestión. En realidad, los

incentivos de naturaleza económica funcionan bien en un sistema que ya es un sistema de mercado. En muchos casos, incluso en las economías complejas, la motivación para participar en la división del trabajo no es la esperanza de obtener recompensas materiales sino el reconocimiento social.

*Para entender el proceso del cambio económico* dedica un capítulo central (el capítulo 11) a la Unión Soviética, a la que se presenta como un intento deliberado de desviarse de la condición natural, una especie de error cognitivo colosal por parte de los dirigentes. Lenin importó a Rusia el «sistema de creencias» desarrollado por Marx y Engels con el fin de «escapar del modo de producción capitalista». Este intento de romper con el pasado con el fin de introducir un régimen antinatural se tradujo en una historia ininterrumpida de «realidad percibida alterada» y «resultados desviados de las intenciones». Tanto las creencias como las respuestas de los actores reflejaban «la comprensión muy imperfecta y primitiva» que tenían de la economía y de los incentivos necesarios para hacer que funcione (North 2005, pp. 3-4, 146 y ss.).

Muchos de los economistas occidentales que se ocupan de las economías de transición parecen abrigar la cándida convicción de que todo cambió con los acontecimientos de 1917 (Gregory 1994; Spulber 2003). Deseando rehabilitar la economía zarista en comparación con la soviética con el fin de extraer lecciones que pudieran aplicarse a la Rusia postsoviética, uno de ellos llega a preguntarse: «¿Qué tan bueno fue el rendimiento de la economía zarista en unas condiciones de distribución de los recursos basada en el mercado?» (Gregory 1994, p. 12). Formular semejante pregunta no tiene sentido pues las condiciones de la economía prerrevolucionaria no eran de ese tipo. Piénsese lo que se piense acerca de la tesis general de Gerschenkron (1962), los estudios históricos han mostrado de forma inequívoca que el estado nunca dejó de ser la fuerza motriz de la industrialización rusa y, lo que es más importante, que Rusia seguía siendo básicamente un país



agrícola (R. W. Davies 1990). En 1913 cinco sextas partes de la población total vivían aún en el campo. «La mayoría de los hogares campesinos se organizaba en comunas rurales: las tierras se dividía en franjas y en muchas comunas se redistribuían de forma periódica» (p. 12).

La estructura agraria rusa, consolidada después de siglos, se organizaba alrededor del *mir* (en ocasiones denominado también *obshchina*), la comuna. Un *mir* estaba compuesto por cierto número de campesinos, sin propiedades individuales en absoluto, unidos por un conjunto de obligaciones y deberes mutuos hacia la aristocracia terrateniente. Ejercía el autogobierno a través del *sjod*, o asamblea local, que periódicamente distribuía o redistribuía las franjas de tierra disponible para los distintos hogares según el tamaño registrado en el censo. Como prueba de la identificación total, e incluso psicológica, de los campesinos con el *mir*, se ha señalado que la palabra rusa *mir* significa también «universo» y, con una ortografía distinta, «mundo» (Hoch 1986, p. 2). Las reformas de mediados del siglo XIX, no cambiaron de manera sustancial esta situación (véase Braudel 1987, p. 545). Las restricciones colectivas que afectaban a los miembros del *mir* no desaparecieron, y la aristocracia continuó ejerciendo el control sobre los latifundios. La revolución que llevó al comunismo se llevó a cabo contra esta última, y no en nombre de los derechos de propiedad de los campesinos. El sóviet reemplazó el *sjod*, el *koljoz*, el *mir* y el *sovjoz*, la hacienda señorial.

Los estudios sobre la evolución de la burocracia estatal y sobre las relaciones laborales en los siglos XIX y XX han subrayado la marcada continuidad entre el estilo dirigista del gobierno zarista y el de la Unión Soviética, entre la organización del trabajo antes y después de la emancipación, así como antes y después de la revolución de 1917 (Stanziani 1998; 2008b). Un ejemplo significativo de la resistencia de esas actitudes profundamente arraigadas, a las que Fernand Braudel daba el nombre de «estructuras», es la reforma agraria de Stolypin, llevada a cabo por el estado zarista

inmediatamente después de la revolución de 1905 (Pallot 1999). En respuesta al descontento derivado de las crisis agrarias recurrentes, la burocracia imperial de San Petersburgo, que vivía bajo la influencia del mito de la Europa liberal, propuso desarraigar a los campesinos del *mir* y transformarlos en agricultores independientes siguiendo el modelo occidental. Piotr Stolypin y los demás reformadores creían que si se proporcionaba a los campesinos «una parcela de tierra aparte procedente de los dominios estatales ... asegurándose de que tuviera el agua necesaria y satisficiera todos los demás requisitos para el cultivo adecuado, entonces ... surgiría un agricultor independiente y próspero, un ciudadano estable de la tierra» (citado en Pallot 1999, p. 1). Este ensayo produjo resultados decepcionantes porque los campesinos se negaron a que se cercaran las tierras de la comuna. Y cuando algunos de ellos intentaron poner cercas, los otros frustraron sus planes mediante varias formas de resistencia. Por lo tanto, es posible afirmar con razonable certeza que, con o sin la revolución de 1917, Rusia no se encaminaba en absoluto al individualismo agrario.

El caso de Rusia también es particularmente apropiado para subrayar las contradicciones de la teoría del estado de North. Si el estado existe para establecer y defender los derechos de propiedad, sería de esperar entonces que en la Rusia zarista, donde tales derechos no estaban reconocidos, encontráramos formas relativamente débiles de poder central. No obstante, hacia mediados del siglo XVII, la burocracia gubernamental ya ejercía un control generalizado sobre el país, y el absolutismo de los Romanov tras Pedro el Grande (1672-1725) sancionó el principio de que el estado, la nación y el territorio eran una y la misma cosa.

La concepción que North tiene del estado recuerda la doctrina del «estado vigilante nocturno» desarrollada por los teóricos del contrato social como Nozick (1974), en comparación con los cuales incluso Adam Smith (1776) parecería un partidario del intervencionismo. Sin embargo, tal concepción es solo un reflejo de una cultura política particular y, por tanto, es imposible de

universalizar. Además, es más una idealización que un modelo, y nunca se ha materializado plenamente en Estados Unidos o cualquier otro país, que de hecho es lo que ocurre con muchos productos de la especulación filosófica. A pesar de la doctrina expuesta por Hobbes en el *Leviatán*, cuando los británicos erigieron una columna para conmemorar al almirante Nelson, unas cuantas décadas después de la batalla de Trafalgar (1805), es claro que se concebían a sí mismos como una nación y no como un grupo de individuos que se mantenía unido por meros intereses.

Además, el concepto de propiedad plena es reciente, incluso en muchísimas partes del Occidente moderno. En el pasado, la difusión de la propiedad colectiva, cuya importancia en la Europa de comienzos de la era moderna está ampliamente documentada (Grossi 1981), constituía un límite clave. La propiedad colectiva era un derecho sobre la tierra que pertenecía a un grupo en lugar de a un individuo. Los orígenes de estas formas de propiedad se remontan a las instituciones colectivistas indoeuropeas: el *mir* ruso, el *Mark* teutón (una forma de dominio colectivo sobre propiedades sin división), la comunidad celta, el municipio escocés. Dependiendo de la penetración del derecho romano y de muchas otras variables ambientales, estas instituciones fueron modificándose con el paso del tiempo, pero nunca desaparecieron por completo. Y en varias regiones del continente europeo seguían siendo relativamente importantes en el siglo XIX (Demélas y Vivier 2003). Otro límite a la propiedad privada en el sentido que tiene en la actualidad era resultado de los derechos primordiales que se habían desarrollado durante el período feudal y se mantuvieron vigentes hasta por lo menos la parte inicial del siglo XV.<sup>4</sup> Con la disolución del feudalismo, tales derechos no se desvanecieron sino que siguieron estando controlados por los individuos que previamente los habían ejercido como privilegios. El código napoleónico (1804), un producto de la Ilustración francesa en el que se basa el derecho civil actual de buena parte de Europa continental y Latinoamérica, acabó en términos generales con estos vestigios medievales, así como abolió

la primogenitura y estableció la igualdad de los herederos. Sin embargo, su arraigo era tan profundo que sobrevivieron en formas atenuadas. Observar esas formas es para el historiador muy similar a observar los fósiles atrapados en los estratos geológicos para el paleontólogo. Para mencionar solo un ejemplo, la enfiteusis, que es una limitación más grande que la servidumbre o el usufructo, todavía existen en algunos de estos países, al menos en teoría. Es un derecho hereditario sobre los bienes inmuebles de otra persona. Este derecho otorga a quien lo posee, y sus herederos, el uso exclusivo de la tierra con la condición de que se ocupe de ella y pague un pequeño canon. El poseedor del derecho puede convertirse en propietario de la tierra pagando una gran suma de dinero, y en ciertas circunstancias el derecho mismo puede incluso cederse.

## **LECCIONES DE LA ECONOMÍA ANTIGUA**

Antes hemos visto que la existencia de un estado fuerte no implica la existencia de derechos de propiedad. Ahora bien, allí donde existen tanto estado como derechos de propiedad definido con claridad, ¿existe necesariamente economía de mercado?

Partamos del supuesto general de que la ley y el orden producen el mercado. Si la ausencia de mercados se debe a los elevados costos de transacción derivados de una ausencia de superestructuras políticas eficaces, entonces sería suficiente remediar esta ausencia para que los mercados aparecieran como por arte de magia. La investigación arqueológica sobre las formas de gobierno de la Edad de Bronce como los cacicazgos hawaianos y el imperio inca desmienten semejante relación. A pesar de imponer una paz territorial duradera en ambos casos y la construcción de una infraestructura de comunicaciones funcional (en el caso del imperio inca, cerca de treinta mil kilómetros de carreteras), no hay prueba alguna de un crecimiento de los intercambios (Earle 2002).

Con todo, planteada en estos términos, la cuestión sigue siendo demasiado vaga. El caso realmente interesante es aquel en el que los derechos de propiedad de verdad existen. Y para estar en condiciones de ofrecer pruebas de ello con alguna certeza, estamos obligados a dejar la prehistoria y entrar en la historia. En esta sección expondré el modelo de la Antigüedad clásica desarrollado por Moses Finley en *La economía de la Antigüedad*, una obra publicada originalmente en 1973. Esto nos dará la oportunidad de observar cómo se construye una explicación histórica y de apreciar en qué se diferencia de las formas de razonamiento ahistóricas. Veremos que un enfoque histórico auténtico es a la larga decisivo para entender el funcionamiento y la evolución de la economía y las instituciones sociales.

Los griegos y los romanos tenían derechos de propiedad que se extendían no solo a las cosas sino también a los seres humanos. Los romanos desarrollaron un sistema muy refinado de derechos basado en el concepto de *dominium*. Los griegos tenían un concepto de propiedad menos elaborado (acorde con el menor grado de tecnicismo de su tradición jurídica), pero distinguían con claridad entre propiedad y posesión y contaban con un sistema eficaz para hacer respetar los derechos, además de exigir que las transferencias de propiedad se notificaran públicamente. El código napoleónico adoptó los derechos de propiedad establecidos por el derecho romano, cuya noción de derechos individuales reforzó el pensamiento escolástico. Por tanto, el derecho romano es el fundamento del derecho civil moderno en el que se basa la mayoría de los países de Europa occidental.<sup>5</sup>

La economía de los antiguos no era primitiva (Finley 1985). Bastante antes del siglo IV a. C., hay pruebas tanto de un intercambio generalizado de bienes de consumo como del comercio a larga distancia. Por ende, existían realmente mercados, como también existían a comienzos de la era moderna en Europa. Sin embargo, lo que no había era *economía de mercado*, y tampoco habría podido desarrollarse por razones que veremos a

continuación. En última instancia, la economía de mercado es el sistema de distribución típico del capitalismo, y la economía antigua no era un sistema capitalista.

En el mundo antiguo no había gremios, pero no porque hubiera una cultura del libre comercio, sino porque se tenía en tan baja estima el comercio (en especial el realizado a pequeña escala) que se consideraba que no valía la pena defender los intereses involucrados en semejante actividad. La meta del comercio a larga distancia no eran las exportaciones sino el consumo y el abastecimiento de las ciudades. Tampoco existía un mercado de tierra ni de mano de obra ni de capital. En lo que respecta a la tierra, Finley señala que «la compra normal de tierra en la Antigüedad ... era la compra propiciada por una ganancia inesperada» (1985, p. 119; y también 1976, p. 1). Lo que no significa que «las ganancias inesperadas fueran raras», sino que no había incentivos para la especulación sistemática con miras a maximizar el propio lucro. La organización social grecorromana era tal, que contratar mano de obra era algo ocasional y marginal, lo que difiere con claridad de lo que ocurre en el capitalismo. Los préstamos a interés se hacían para financiar el consumo, no la inversión. Los ciudadanos por lo general se mantenían alejados de esa clase de actividades, que estaban reservadas a los extranjeros, los esclavos y los ex esclavos, los libertos.

El único tipo de actividad productiva que los antiguos de verdad aprobaban era la agricultura, que se llevaba a cabo en el *oikos* (la *familia* de los romanos). Esta era una organización muy compleja y articulada, e involucraba «a todas las personas del hogar junto con su tierra y sus bienes» (Finley 1977, p. 58). La producción se orientaba a alcanzar la autonomía. Esto no implica que los *oikoi* vivieran en el nivel de subsistencia; el ideal autárquico no era incompatible con la opulencia. Pero obtener beneficios no era la meta. Al comerciante o el banquero, a aquellos que se ganaban la vida fuera de este sistema cerrado, se los compadecía por su condición de «dependencia». Los terratenientes no menosprecian la

idea de ganar dinero de cuando en cuando, algo que hacían principalmente a través de intermediarios de menor rango; pero lo que buscaban con tales acciones era preservar su estilo de vida (lo que incluía el mantenimiento de sus clientes) y, por tanto, su estatus.

En la mentalidad de los griegos y los romanos, la actividad económica era inseparable de los demás aspectos de la vida social, a tal punto que no tenían el concepto de economía o de sistema económico. El *Oeconomious* de Jenofonte (c. 360 a. C.), un tratado sobre la gestión del *oikos*, ofrece reflexiones acerca de cómo la cabeza del hogar (el *paterfamilias* romano) debe ejercer la autoridad y el control sobre las personas, así como las propiedades, que conforman su hogar. Estos elementos (las personas y los bienes materiales) parecen indistinguibles el uno del otro. Las personas podían ser libres o esclavas, y estar o no ligadas por lazos de sangre. La concepción de la familia como grupo íntimo a la que hoy estamos acostumbrados era tan ajena para los antiguos como la idea de una separación tajante entre los bienes y las personas.

Por tanto, la *oikonomia* (el arte de la gestión del hogar) no es la «economía» de Alfred Marshall, y tampoco es administración de empresas. El vocabulario de la economía, hecho de términos abstractos como trabajo, producción, capital, inversión, renta, circulación, demanda, emprendedor y utilidad, es intraducible al griego o al latín, y no hay palabras equivalentes. (En cambio, la palabra «emprendedor», con el sentido de agente universal de la toma de decisiones en el ámbito económico y político en todo tiempo y lugar, aparece siete veces en las ocho páginas del capítulo que sirve de introducción a *Para entender el proceso del cambio económico* de Douglass North.)<sup>6</sup>

A Jenofonte no le preocupa la productividad sino la calidad de los bienes que se producen. En el *Oeconomious*, como señala Finley, «no hay una sola frase cuya intención sea expresar un principio económico u ofrecer un análisis económico, nada acerca de la eficacia de la producción, la elección “racional” o la

comercialización de las cosechas» (1985, p. 19). Por el contrario, su objetivo es enseñar el modo de *evitar* los intercambios. Los ciudadanos romanos también compartían este ideal de autosuficiencia. Ensalzaban el ocio contemplativo (*otium*) por encima de los negocios, a los que se consideraba un mal necesario (la palabra latina *negotium* significa literalmente «tiempo robado al ocio»). Cicerón tradujo al latín a Jenofonte, autor al que cubre de elogios precisamente por ello (*De officiis* 2.87; *De senectute* 59).

Como anota el filósofo político James Booth en relación con la Atenas clásica, «la aversión hacia el mercado (así como a otras funciones productivas, por ejemplo, la necesidad del trabajo físico y la venta del propio trabajo) se fundaba no en una teoría de los costos de implementación y medición asociados a este mecanismo, sino en una concepción de la instrumentalidad de la economía para la consecución de la buena vida, una concepción que, para repetir, implica excluirla en la mayor medida posible de las vidas de las personas libres» (1993, p. 89).

En este punto cabría preguntar si no existía un abismo entre los ciudadanos de pleno derecho y el resto de griegos y romanos. Un economista neoclásico seguramente diría: «De acuerdo, los aristócratas vivían en las villas desperdiciando el tiempo, los pensadores en las academias creando grandes sistemas teóricos, y el trabajo sucio se dejaba en manos de los esclavos, los libertos y los extranjeros, pero todas esas personas de estatus bajo sí comerciaban. No dejaron escritos, como es lógico, pero sus valores no coincidían con los de la élite, y nadie puede decirnos que esta mayoría silenciosa careciera de un espíritu económico moderno». Aunque primero habría que ver si esa población de verdad era la mayoría, las objeciones de este tipo descuidan el argumento más importante al dar por sentado que en la sociedad grecorromana había una libertad que en realidad no existía. En la sociedad antigua la desigualdad (no económica sino de especie) se aceptaba como algo natural; en la sociedad antigua no había clases sociales sino,



únicamente, órdenes sociales. No era una sociedad que reflexionara acerca de la esclavitud sino una «sociedad esclavista» (Finley 1980, cap. 2; Cartledge 2002b).

Incluso cuando podían hacer negocios por sí mismos, los esclavos no se sentían unidos por intereses económicos y, más allá de los momentos en que se rebelaron para conseguir la libertad, no los unía ningún espíritu de cuerpo.<sup>7</sup> Los libertos, fuera cual fuese su condición formal, también ocupaban el lugar que les correspondía en un mundo estático que ofrecía poquísimas oportunidades de movilidad social. Las comedias de Menandro, Plauto y Terencio nos permiten hacernos una idea de las burlas a las que los arribistas estaban sometidos en el mundo grecorromano y la desconfianza que despertaban las fortunas acumuladas con rapidez: para ellos, «este tipo de riqueza y la mentalidad que se asociaba con ella contrastaba con la riqueza derivada de los ancestros, que poseía una solidez muy diferente ... [esta] se había reunido no en contra de la voluntad de los dioses sino, de hecho, con su ayuda, y eso respaldaba su legalidad, era prueba de la bondad de sus orígenes y garantizaba su duración» (Gabba 1988, pp. 76-77).

Los griegos y los romanos no recogían datos estadísticos acerca de sus economías, ni razonaban mediante cifras para mostrar tendencias; pero, en cambio, mantenían una contabilidad meticulosa de los hoplitas, la caballería, las naves y las reservas de efectivo disponibles para las exigencias inmediatas de la guerra. ¿Debe atribuirse esta «inocencia estadística» a la carencia de herramientas conceptuales idóneas? Claro que no: «Una sociedad que produjo una obra como la Apolonio de Pérgamo sobre las secciones cónicas tenía matemáticas más que suficientes para lo que los ingleses y holandeses del siglo xvii llamaban “aritmética política” y nosotros “estadística”» (Finley 1985, p. 25).

Una vez más, es el interés, o la falta de interés, en cuestiones específicas lo que crea la necesidad o no del análisis.<sup>8</sup> El ejemplo de Aristóteles es revelador (Finley 1970). Imbuido del afán analítico de clasificar las ramas del conocimiento, el filósofo escribió de

*Lógica, Física, Metafísica, Ética, Política, Retórica y Poética*, pero no de *Economía*. Aplicó su versátil mente a la biología y la meteorología, pero nunca se preocupó de ofrecer una explicación para la formación de precios.

Aristóteles abordó el hogar y las formas de intercambio en el primer libro de la *Política* y en el quinto de la *Ética a Nicómaco*, pero no se ocupó de la mecánica de los intercambios mercantiles. El único pasaje de la *Ética* que podría explicar de forma eficaz cómo se determinan el valor de cambio entre un bien y otro resulta por completo incomprensible para el lector moderno. Dice Aristóteles que el valor de cambio se determina mediante la «proporción recíproca». La cantidad del producto A equivalente a una cantidad dada del producto B es inversamente proporcional a la razón entre el productor de A y el productor de B. En otras palabras, la equivalencia, o justicia (ya que para Aristóteles son la misma cosa), viene determinada por el estatus relativo de las partes involucradas y el prestigio del que gozan dentro de la sociedad.

Finley comenta:

Como explicación del valor de cambio en una economía de mercado nada podría ser más absurdo. El primer principio de una economía de mercado es que para los cálculos los individuos que hacen las veces de comprador y vendedor son indiferentes. No obstante, para Aristóteles esos individuos constituyen el principio primordial, por decirlo de algún modo, del cálculo. Esto es algo con lo que los comentaristas modernos tienen dificultades, pues, habiéndose comprometido con la idea de que Aristóteles está hablando de comercio y de mercados con oferta y demanda, no tienen otra opción que tratar al filósofo como un idiota o insistir en que el texto no dice lo que es patente que dice.<sup>9</sup>

Aristóteles no ignoraba la existencia de la especulación. Sabía que existían mercados en los márgenes del mundo del hogar donde el precio estaba determinado por la oferta y la demanda. Esto era «corriente en la vida griega del siglo IV a. C.» (Finley 1970, p. 47). Pero no se ocupó de ellos porque creía, como sus conciudadanos, que eran una perversión de la ética natural y que, por ende, no

podían ser un objeto de conocimiento. El análisis de Aristóteles se limita al mundo del hogar en el que se fundaba la sociedad griega. Aplicado a ese contexto, y solo a ese contexto, y por tanto a las relaciones entre los *oikoi*, tiene sentido. Para entender esta idea, hemos de acudir a la *Política*. Allí Aristóteles trata de la *chrematistike*, el «arte de adquirir bienes», y anota que la riqueza es un medio que contribuye al mantenimiento del hogar y la *polis*. Además, condena tanto los préstamos a interés como el comercio (*kapelike*), prácticas que considera contranaturales. La razón es sencilla. Dado que la riqueza es por naturaleza limitada (una idea dominante en toda la Antigüedad clásica), resulta imposible concebir el mercado más que como un juego de suma cero.

Aristóteles no era un reaccionario, y sabía que no estaba ya en la Grecia arcaica en la que los intercambios «servían sencillamente para satisfacer las exigencias de la autosuficiencia» y compensar la escasez o excedente de los hogares particulares (*Política* 1257a24-30, citado en Finley 1970, p. 17). Pero, no obstante, pensaba que las relaciones de intercambio dentro del marco de la *koinonia* (comunidad) eran el estado natural de la sociedad, no un ideal utópico.

Marcel Mauss tenía sin duda razón al afirmar que «fueron precisamente los romanos y los griegos quienes, acaso siguiendo el ejemplo de los semitas septentrionales y occidentales, inventaron la distinción entre derechos sobre las cosas y derechos derivados de obligaciones, separaron la venta del regalo y el intercambio, desligaron las obligaciones morales de los contratos y, sobre todo, concibieron la diferencia que existe entre ritual, derechos e interés» (1923-1924, p. 139). Sin embargo, en la economía antigua seguía funcionando cierto grado de «reciprocidad». Este era menor de lo que Polanyi (1957a) suponía cuando tomó las categorías que la antropología había creado para las sociedades «primitivas» y arcaicas y las trasladó de forma automática al estudio de la

Antigüedad clásica. Sin embargo, seguía siendo significativo, comparable al que existía en la Europa de la Edad Media y comienzos de la era moderna.

Por tanto, he aquí la respuesta de Finley a la pregunta acerca de cuál de las ciencias sociales es el mentor más apropiado para la historia antigua: «Deliberadamente elijo como mentor la antropología, no la sociología ... En términos ideales, lo que deberíamos hacer es crear una tercera disciplina, el estudio comparativo de las sociedades posprimitivas (si se me permite el término), preindustriales, históricas, con escritura» (Finley 1975, pp. 118-119).

Entre esas sociedades, el caso de la Antigüedad clásica es particularmente significativo porque existían derechos de propiedad que estaban más extendidos que en la Europa occidental de la Edad Media. Pese a lo cual los demás «sistemas de distribución» de los que habla North no habían desaparecido en absoluto.

## **NORTH Y FINLEY SOBRE EL INTERCAMBIO ARCAICO**

En relación a los casos de reciprocidad descritos por Polanyi, North se siente especialmente atraído por las formas más arcaicas, lo que los antropólogos conocen como la «economía del don». La meta es mostrar que tales formas de reciprocidad no dependen de factores no económicos y pueden explicarse perfectamente con un esquema neoclásico que tenga en cuenta los costos de transacción y los derechos de propiedad. Ya hemos examinado los puntos débiles de este razonamiento. Sin embargo, quizá sea útil señalar en qué sentido las mismas críticas que North hace a Polanyi resultan equivocadas y se fundan en una interpretación distorsionada de sus obras. Ni Polanyi ni sus fuentes sostienen que «regalar es un bien en sí mismo y no conlleva ninguna motivación ulterior» (North 1977a, p. 712). Por el contrario, argumentan que el intercambio de regalos en las sociedades arcaicas sí tiene una motivación ulterior,

pero que esta es política y social, a saber, la afirmación del poder y el prestigio a través de relaciones establecidas de compromiso mutuo. Quienquiera que demuestre que está en condiciones de dar más, al punto de que el otro u otros son incapaces de corresponderle, ata a esos otros en una relación asimétrica con él.

Interpretar el sistema de dones como un intercambio de objetos equivalentes, y llegar al extremo de afirmar que «las sociedades que practican la reciprocidad pueden considerarse como la solución comercial de costo más bajo allí donde no existe un sistema para hacer cumplir los términos del intercambio entre las unidades comerciales existentes», significa tergiversar por completo lo que Mauss (1923-1924) llama «el espíritu del don». E igual de engañoso es declarar que las proporciones utilizadas en el intercambio se mantenían constantes a lo largo del tiempo «para garantizar que el comercio no se interrumpiera» (North 1977a, p. 714).

Moses Finley llevó a cabo un análisis riguroso del sistema de reciprocidad en la Grecia arcaica en *El mundo de Odiseo*, una obra publicada originalmente en 1954. Demostró la considerable importancia, y frecuencia, del intercambio de regalos en los poemas homéricos y las diversas circunstancias en las que este tiene lugar. Los dones sirven para fortalecer amistades, sellar alianzas o recompensar el otorgamiento de un favor. Es necesario distinguir el intercambio de regalos del «comercio», donde el intercambio de bienes es un fin en sí mismo, algo también presente en la *Odisea*. Sin embargo, solo se comercia por razones de consumo o para satisfacer necesidades específicas: «Por tanto, en términos modernos, lo único que motivaba el comercio eran las importaciones, no las exportaciones. La necesidad de exportar en cuanto tal no existía, lo que existía era la necesidad de contar con los bienes apropiados para el contra-regalo cuando realizar una importación resultaba inevitable» (Finley 1977, p. 67).

En esta etapa inicial de la civilización griega, el dinero seguía estando ausente. La medida del valor (el ganado, por lo general) no coincidía con el medio de cambio, que adoptaba diversas formas.

En el mundo homérico, la función que la sociedad moderna confía al mercado, a saber, la de fijar las equivalencias entre los bienes en un intercambio, dependía de la costumbre y la convención. No la oferta y la demanda sino «la práctica real del intercambio a lo largo de un período de tiempo prolongado fijaba las proporciones, que normalmente eran conocidas y respetadas» (p. 68).

No podía ser de otra manera, pues «detrás del mercado se encuentra el motivo del lucro, y si existe algo que fuera tabú en los intercambios homéricos, era obtener beneficios en el intercambio» (p. 67). Ganar a expensas del otro era algo que sin duda se contemplaba, pero pertenecía a un ámbito diferente, no a la esfera de la economía. Pertenecía a «la guerra y el saqueo, donde se lograba mediante actos de valor (o amenazas) no mediante la manipulación y el regateo».

Pero además los poemas homéricos nos ayudan a entender el origen de otros dos aspectos de la cultura griega, a saber, la actitud hacia los comerciantes y hacia el trabajo asalariado.

En la isla de los feacios, un aristócrata local desafía a Odiseo a demostrar que él no es «un capitán de marineros dedicados al tráfico, aquel que conoce el cargamento y está a cargo de las mercancías y las codiciadas ganancias» (Finley 1977, p. 69). A oídos de Odiseo, eso resulta un insulto intolerable. Aunque no faltan referencias a los fenicios y el tráfico que practican, es significativo que ni la *Ilíada* ni la *Odisea* contengan una sola palabra que sea sinónimo de «mercader» (p. 70).

El segundo elemento sobre el que vale la pena reflexionar es la figura del *thes* (los *thetes* eran trabajadores sin tierra ni vínculos que trabajaban por un salario). Al comentar el encuentro de Odiseo y Aquiles en el Hades, y la famosa frase de Aquiles: «preferiría estar sometido, trabajando como un *thes* para otro, un hombre sin tierra y sin un gran sustento, que reinar sobre todos los muertos que han perecido», Finley anota: «El *thes*, no el esclavo, era la criatura más humilde de la tierra en la que Aquiles podía pensar. Lo terrible del *thes* era que carecía de vínculos, de sentido de pertenencia» (p. 57).

Desde esos tiempos remotos, la identidad social de los griegos era consecuencia de su pertenencia al *oikos*, al sistema de normas, solidaridad y obligaciones que este implicaba. Por tanto, era mejor ser un esclavo (*dmōs*, de *domos*, «casa») en el *oikos* que un hombre libre sin tierra ni lazos. La verdadera libertad se identificaba con la posibilidad de tener un trabajo propio y, con él, el control sobre el propio sustento. Mientras que a los esclavos se los consideraba víctimas del destino (no era inusual que los nobles extranjeros terminaran como prisioneros de guerra), a los *thetes*, que habían elegido deliberadamente vender su trabajo, no se les perdonaba semejante renuncia a la verdadera libertad (p. 71).

### **INCRUSTACIÓN GENERALIZADA: LA CONSTRUCCIÓN SOCIAL DEL MERCADO**

La tesis de North se basa en la dicotomía entre el mercado y las instituciones, según la cual estas últimas sirven como sustitutos del primero. Sin embargo, el mercado mismo es una institución o construcción social. Por tanto, no tiene sentido ver las instituciones como alternativas al mercado o viceversa. Resulta paradójico que los argumentos de la economía neoinstitucional terminen dependiendo de la hipótesis de Polanyi de que el intercambio a través del mercado es un proceso desincrustado. El mérito de haber comprendido esto es del sociólogo económico Mark Granovetter que, en 1985, reconsideró el problema de la incrustación en su artículo «Acción económica y estructura social».

Una de las críticas a la representación neoclásica del comportamiento económico, con sus agentes atomizados permanentemente dispuestos a hacer contratos, era lo poco que tenía en cuenta el problema social. Sin embargo, la idea de que los actores estaban tan condicionados por las normas sociales que su capacidad para transformarlas de forma activa quedaba anulada también se consideraba poco verosímil pues daba a la cuestión social una relevancia excesiva. La economía neoinstitucional,

ejemplificada por la teoría de la empresa de Williamson, encarnaba ambos defectos pues era una mezcla de supuestos de ambos extremos (Granovetter 1985, p. 494).

Granovetter señaló que las economías no mercantiles quizá estaban menos incrustadas de lo que suponían las interpretaciones excesivamente sociales y que, viceversa, las economías de mercado estaban más incrustadas de lo que estaban dispuestas a reconocer las interpretaciones que menospreciaban el factor social. El resultado fue la idea de que el nivel de incrustación no varió de forma significativa con la modernización. Esta redefinición, que algunos desearon interpretar como una solución de compromiso (Beckert 2009), de hecho planteaba un concepto que era más potente que el original y tenía un ámbito de aplicación mucho más grande.

El hecho de que vivimos en una era económica es indiscutible. Martha Nussbaum (2010) invita a reflexionar sobre una circunstancia particularmente notable, a saber, el cambio que ha sufrido la idea de conocimiento. En nuestra sociedad, incluso el conocimiento tiende a ser visto como algo que tiene valor no en sí mismo, sino en función de los resultados prácticos (en especial los resultados económicos) que es posible alcanzar con él. Esto explica la admiración que despiertan campos como la administración de empresas, que en otra época ni siquiera se consideraban un conocimiento que debiera enseñarse en la universidad, y el bajo estatus que por lo general tienen hoy los estudios humanísticos.

Ahora bien, ¿nos autoriza esto a pensar que la economía moderna ha absorbido a la sociedad? ¿Están hoy las relaciones sociales subordinadas a las relaciones monetarias? No; de hecho, la función extraordinaria que el cálculo económico ha adquirido en la vida contemporánea ha sido posible gracias a que es compatible con ciertas creencias compartidas. Si el mercado es un fenómeno tan importante en la actualidad, sigue siendo la sociedad la que hace que así sea. En *Las estructuras sociales de la economía*, Pierre Bourdieu (2000, p. 1) cita un agudo comentario de Henri



Bergson: «Se necesitan siglos de cultura para producir un utilitarista como John Stuart Mill». Independientemente de si Mill era o no el blanco más apropiado para la ironía bergsoniana, el sentido de la frase es claro: el utilitarismo es una construcción social. Dar por sentado que la economía tiene un poder corruptor capaz de erosionar los cimientos de la coexistencia social (aunque solo sea por un período limitado de tiempo, como creía Polanyi) es el equivalente de conceder que posee una naturaleza y existencia autónomas. Sin embargo, ¿no es eso lo que quieren quienes abrazan el reduccionismo económico? El énfasis en la actividad económica que en la época moderna encontramos más o menos por doquier no es fruto de una inversión patológica (la «desincrustación») sino consecuencia del hecho de que la cultura de la sociedad actual prefiere los valores relacionados con la adquisición económica.

En el capítulo 6 volveremos sobre el problema de cómo explicar el auge de estos valores en la imaginación del Occidente moderno. Aquí me limitaré a recordar que esto ha sido una preocupación central del análisis sociológico desde tiempos de Max Weber y Werner Sombart. En cualquier caso, resulta interesante observar que la convergencia entre sociedad y economía nunca es total, y esto constituye una confirmación de que la primera precede lógicamente a la segunda:

A pesar de las conexiones íntimas entre las redes sociales y la economía moderna, las dos no se han fundido ni identificado. De hecho, a menudo se desarrollan normas que limitan la fusión de ciertos sectores. Por ejemplo, cuando la compraventa de influencia política por parte de los actores económicos amenaza con fundir las instituciones políticas y económicas el fenómeno se censura y se etiqueta como «corrupción». Semejante condena apela a la norma de que las autoridades políticas son responsables ante el electorado, no ante el mejor postor, y de que las metas y procedimientos de la política son diferentes de los de la economía y deben mantenerse separados de ellos (Granovetter 2005b, p. 36).

Las contribuciones más innovadoras de la nueva sociología económica han surgido precisamente de esta observación. En los últimos treinta años, se han explorado de forma muy amplia las relaciones sociales que subyacen a los mercados. Tanto las relaciones horizontales (que implican confianza y cooperación) como las relaciones verticales (que implican poder y obediencia) continúan estando en el trasfondo de la acción económica en tiempos modernos (Granovetter 2002, p. 36). Los actores económicos no toman sus decisiones en situación de aislamiento, como en la hipótesis de los individuos atomizados, y el mercado es un sistema de intercambio mucho menos anónimo y competitivo de lo que podría parecer. Factores que tienen escasa relación con los negocios influyen en ocasiones en la elección de los socios comerciales, y por mucho que las personas se esfuercen por mantenerlos fuera de esta esfera, los motivos no pecuniarios entran en juego incluso en las transacciones más impersonales. Algunos mercados, como el mercado de trabajo, tienden a estar más regulados que otros, donde se compran y venden mercancías convencionales. Es innecesario explicar por extenso el papel que desempeñan los sindicatos y las leyes laborales que en muchos países regulan los despidos; basta pensar en el conocido caso del «mercado de empleos académicos», que por otra parte no existe en la mayoría de Europa, Asia y Latinoamérica. Retomaremos estos aspectos en los capítulos 4 y 6.

## **ESTRUCTURA Y AGENCIA: LA FALACIA INDIVIDUALISTA**

Los fallos en las explicaciones neoinstitucionales son con frecuencia una consecuencia directa del individualismo metodológico según el cual es posible reducir la sociedad a la suma de los individuos que la forman y las instituciones son el producto de las acciones de esos individuos. Quienes adoptan esta perspectiva como punto de partida a menudo dan por sentado que resulta innecesario justificarla, pues

su validez parece evidente. Como afirma Jon Elster, un paladín de ese enfoque: «Esta perspectiva ... es en mi opinión cierta y de una forma trivial» (1989, p. 13).

El programa del individualismo metodológico tiene una larga historia de vinculación con la política. Hayek y Popper evitaron el holismo porque consideraban que podía ser una fuente de legitimidad para el totalitarismo (hay que tener en cuenta el clima histórico en el que escribían). Elster estaba en contra de la forma en que sus colegas marxistas utilizaban el funcionalismo como explicación *post hoc*; y sujetó con firmeza el individualismo metodológico a la teoría de la elección racional, si bien recientemente ha suavizado de algún modo sus posiciones (véase Elster 2007).

El individualismo metodológico es típico solo de dos contextos académicos: el austríaco y el angloamericano. El contraste con Europa continental había resultado evidente ya en los primeros días de la ciencia social, con Spencer y J. S. Mill de un lado, y Comte y Durkheim de otro, y se mantuvo en el siglo xx. «El contraste es tan llamativo que acaso deberíamos interpretar el debate mismo en términos estructurales como un choque de culturas» (Burke 2005, pp. 127-128). Pero esto no implica que debamos renunciar a intentar superar las posiciones encontradas. Luego veremos que a lo largo de los últimos cuarenta años se ha buscado hacer esto desde diferentes perspectivas y, también, que posturas como las de North contradicen las conclusiones de la mayoría de la teoría social contemporánea. Primero, sin embargo, debemos volver a Émile Durkheim, cuya contribución sirvió de punto de partida para las investigaciones posteriores.

Durkheim concebía la sociedad como un organismo completo y fue quien introdujo la noción de «conciencia colectiva» para explicar que se mantenía la unidad gracias a una fuerza de cohesión que trascendía las motivaciones individuales: «Debemos ... buscar la explicación de la vida social en la naturaleza de la sociedad misma. Dado que supera de forma infinita al individuo tanto en el tiempo

como en el espacio, resulta bastante evidente que se encuentra en una posición que permite imponerle las formas de actuar y de pensar que ha consagrado mediante el prestigio que les otorga. Esta presión, que es la propiedad distintiva de los hechos sociales, es la presión que la totalidad ejerce sobre el individuo» (1895, p. 102).

La socialización es el estado natural de la existencia individual. Esto queda demostrado por el hecho de que cuando esta falla, sea por la razón que sea, los seres humanos se sumen en un estado de malestar e incluso seguir viviendo se torna un problema. En su famoso estudio sobre el suicidio, Durkheim (1897) interpretaba el «suicidio egoísta» como la reacción extrema a un estado de socialización deficiente. Pero reconocía que una socialización excesiva, una identificación con las normas de una comunidad tan extrema que anula la identidad individual, es una condición igualmente patológica que puede conducir a un «suicidio altruista». La capacidad predictiva de este esquema conceptual sigue siendo visible más de un siglo después: basta considerar, por un lado, la crisis del modelo de coexistencia social en las grandes áreas metropolitanas de la actualidad y, por otro, los ataques suicidas del terrorismo islámico.

Es claro que siempre son los individuos quienes piensan y actúan (y los investigadores británicos con su consabido pragmatismo suelen recordárnoslo). Pero esto no significa que la sociedad pueda describirse como la suma de sus partes; sin una «gran teoría», es imposible entender el comportamiento de los individuos. Para ser satisfactoria, una teoría ha de ser capaz de explicar en particular el vínculo entre los niveles micro y macro (Alexander y Giesen 1987). Este parece ser el argumento principal.

Mary Douglas ha enfrentado este problema en un libro significativamente titulado *Cómo piensan las instituciones* (1986), donde argumenta que la posibilidad de pensar de los individuos deriva de la existencia de un conocimiento común institucionalizado (adviértase que «entender» o «pensar» son dos actos mentales

diferentes). Desde las primeras experiencias vitales, y por tanto desde la relación con la madre, los seres humanos aprendemos de la sociedad a hacer clasificaciones. Clasificamos los objetos con base en similitudes que nos parecen intrínsecas, pero que en realidad están en quien los mira, pues los sistemas de clasificación varían de una sociedad a otra. Todos sabemos cuán difícil puede ser transmitir ciertos conceptos en otro idioma. Muchas veces eso no se debe a una carencia de nuestra capacidad lingüística sino al estrecho vínculo que existe entre las estructuras lingüísticas y las culturales. Como veremos en el capítulo 6, podemos entender las culturas porque están dotadas de una lógica interna, pero no podemos traducirlas. Dos personas con orígenes culturales diferentes tienden no solo a enfrentar los problemas de forma diferente sino a plantearlos de forma diferente. El marco que Mary Douglas desarrolla hace posible explicar esta variación.

La contribución más influyente del siglo xx al intento de determinar el vínculo entre acción y estructura probablemente es el *Bosquejo de una teoría de la práctica* (1972) de Pierre Bourdieu.<sup>10</sup> En el núcleo de esa teoría se encuentra el concepto de *habitus*, que reconcilia las dimensiones subjetiva y objetiva. El *habitus* es un conjunto de «estructuras estructuradas predispuestas para funcionar como estructuras estructurantes» (1972, p. 72), o incluso «el sistema de disposiciones estructuradas estructurantes» (1980, p. 52). Genera y estructura acciones y representaciones que aunque parecen ordenadas no son el producto de la obediencia ciega de unas reglas ni el producto de la intencionalidad individual, esto es, se presentan como una «orquestración colectiva sin ser el producto de la acción organizadora de un director de orquesta» (1972, p. 72). El *habitus* es básicamente experiencia internalizada: «El *habitus* es una espontaneidad sin conciencia o voluntad, se opone tanto a la necesidad mecánica de las cosas sin historia de las teorías mecanicistas como a la libertad reflexiva de los sujetos “sin inercia” de las teorías racionalistas» (1980, p. 56).

Pero la experiencia no es una cuestión puramente individual, porque refleja la participación del agente en la historia colectiva. El sujeto absorbe la estructura social objetiva en forma de *doxa*, los valores particulares de la comunidad a la que pertenece, pero que el sujeto percibe como naturales, casi como si fueran verdades universales. «Todo orden establecido —señala Bourdieu—, tiende a producir ... la naturalización de su propia arbitrariedad» (1972, p. 164), lo que subraya la función del poder en este proceso. Aunque coincido en gran medida con Jeffrey Alexander (1995, cap. 4) cuando sostiene que la solución adoptada por Bourdieu no está exenta de limitaciones y ambigüedades, creo que el marco general que propone es no obstante válido. Una confirmación de ello es, en mi opinión, lo fructífera que fue la sociología europea de las décadas de 1970 y 1980 en sus indagaciones en esta dirección.

Valiéndose de una literatura amplísima, Anthony Giddens (1979; 1984) realizó un notable esfuerzo de síntesis que lo llevó a proponer el esquema de «estructura» y «agencia». Este esquema, que acaso sea más correcto denominar paradigma, tiene la ventaja de ser más flexible y estar menos atado a la visión individual de un autor. Giddens opone la «teoría de la estructuración» al estructuralismo fuerte de Peter Blau y al individualismo metodológico. La estructura y la agencia son interdependientes en el sentido de que ninguna de las dos podría existir separada de la otra. Por tanto, la «constitución de la sociedad» no es el resultado de un contrato entre individuos.

Giddens define la acción como «un flujo continuo de conducta» o como «prácticas situadas» (1979, pp. 55-56). La acción tiene una naturaleza recursiva; «ocurre como una duración ... La “acción” no es una combinación de “actos”» (1984, p. 3). Resulta patente cuán cercano es el concepto de «rutina» (p. xxiii) al *habitus* de Bourdieu. La noción de duración, sin embargo, trasciende el ciclo de la vida individual; alude a «la existencia a largo plazo de las instituciones»; es la dimensión del «tiempo institucional», de la «reproducción social» (p. 35). En la segunda parte de este libro será evidente la

gran influencia de la escuela histórica francesa sobre este planteamiento. Ahora bien, ¿qué son las instituciones? Las instituciones son «las prácticas más profundamente estratificadas constitutivas de los sistemas sociales» (1979, p. 65). Su existencia está ligada a la reproducción social más que a cualquier meta estratégica, como la reducción de la incertidumbre, por ejemplo (1984, p. 17). Es importante señalar que el concepto de reproducción social no implica la adopción de una perspectiva funcionalista sino que se lo considera un hecho de la vida humana, algo que tiene lugar de manera automática. Las generaciones se suceden una tras otra, pero durante un cierto período de tiempo se solapan. En este período, una transmite a la otra un mapa que sirve no tanto para hacer frente a la realidad como para interpretarla.<sup>11</sup> Como veremos más adelante, ese mapa es la cultura. La transmisión cultural, por tanto, es en gran medida un proceso inconsciente, es decir, no intencional.

Entre las contribuciones de los últimos años, una de las más interesantes es, en mi opinión, la de Margaret Archer. Según Archer (2003), ni los individuos son los objetos pasivos del condicionamiento social ni toman sus decisiones de manera autónoma como si estuvieran aislados del contexto en el que viven. La reflexividad de los seres humanos se manifiesta a través de la «conversación interna», un proceso de mediación continuo entre estructura y agencia. Este enfoque no excluye la contribución cognitiva de la neurociencia, pero deja en claro que el determinismo genético ofrece una visión tan poco realista de la conducta de nuestra especie (y de las demás especies animales) como el determinismo social. En el capítulo 6 volveremos sobre las implicaciones de este resultado cuando necesitemos ensamblar los elementos de una teoría de la cultura y mostrar que el problema de la cultura está estrechamente relacionado con el de la conciencia y la reflexividad.

## EL GEN EGOÍSTA, O EL GIRO EVOLUTIVO DE LAS NARRATIVAS NORTHIANAS

Las analogías biológicas no son una característica distintiva del enfoque de la nueva economía institucional (Rutherford 1994, pp. 110 y ss.). La idea de Alchian, antes mencionada, de que la competencia selecciona a las mejores empresas a través de la producción de resultados más eficaces constituye sin duda un precedente. Otro ejemplo, aunque quizá más sofisticado, es la teoría de Nelson y Winter (1982). Sin embargo, existe una importante diferencia entre utilizar la biología de forma metafórica y utilizar la biología como herramienta explicativa, el camino elegido por unos cuantos científicos sociales a partir de Herbert Spencer.<sup>12</sup> North culminó este paso en la década de 1990, al intentar, de forma cada vez más sistemática, soldar sus ideas acerca del cambio institucional con la teoría de la evolución. Tras señalar que «la reputación, la confianza y otros aspectos de la conducta humana ... parecen a primera vista ser altruistas e incompatibles con la maximización de la riqueza individual», North consideraba que el concepto de maximización debía ampliarse para abarcar también la aptitud adaptativa, pues estos aspectos conductuales «se revelan, en ciertas circunstancias, características superiores para la supervivencia» (1990, p. 21).

El polémico libro del biólogo británico Richard Dawkins, *El gen egoísta*, avalaba esta perspectiva. Según Dawkins, toda tendencia conductual viene determinada por la necesidad que los genes tienen de replicarse: «somos máquinas de supervivencia», escribió, «vehículos autómatas programados a ciegas para preservar esas moléculas egoístas a las que llamamos genes» (1976, p. x). La idea que sirve de sustento a esta concepción es que la selección natural no actúa en el nivel de los organismos y las especies, los fenotipos, sino maximizando la replicación de los genes. El teólogo oxoniense Keith Ward, un destacado defensor de las ideas de Darwin, ha



subrayado que la intención última de Dawkins era demostrar la inexistencia de Dios, una meta bastante inusual para un trabajo científico o, por lo menos, para una obra de divulgación científica.<sup>13</sup>

¿Por qué elegir una obra de este tipo para formar un matrimonio entre la economía y la biología? La razón es bastante clara. A North no le preocupa discutir tanto sobre la maximización de la riqueza como sobre la naturaleza humana. Está dispuesto a renunciar a la primera, pero no a la última. Quiere mostrar que los individuos no son altruistas; y que incluso cuando parecen serlo, su altruismo no es más que la máscara tras la que se oculta una forma de egoísmo más potente. Como hemos visto, la misma preocupación por defender el interés particular le había llevado a tergiversar, de manera muy poco sutil, la interpretación que Polanyi hacía del *kula*. Dado que en este capítulo no me ocupo de filosofía moral, no es mi intención entrar a debatir qué tan fundadas o no son las creencias de Dawkins y North, pero me parece importante subrayar las premisas ideológicas que socavan las distintas tendencias de la cliometría.

El otro progenitor del enfoque evolutivo de North es la sociobiología fundada por Edward Wilson (1975). En su obra *Uso y abuso de la biología*, el antropólogo Marshall Sahlins describe esta «nueva síntesis» en los siguientes términos:

En lugar de una constitución social de sentidos, ofrece una determinación biológica de las interacciones humanas cuya fuente se halla principalmente en la propensión general de los genotipos individuales a maximizar su éxito reproductivo. Se trata de una nueva variedad de utilitarismo sociológico, pero transpuesto a un cálculo biológico de las utilidades realizadas en las relaciones sociales. (1976b, p. x)

La sociobiología tuvo un éxito inmediato entre los economistas. Basta ver con qué rapidez Gary Becker (1976a) la utilizó para basar su teoría del altruismo interesado en la selección de parentesco (véase Trivers 1971). Por desgracia, la sociobiología estaba «tan interesada en el hecho de que al ayudar a otros uno se ayuda a sí mismo» que olvidó «que al hacerlo uno beneficia a los competidores

genéticos tanto como a sí mismo» (Sahlins 1976b, p. 87). A pesar de esta contradicción interna, algunos todavía aseguran que el altruismo recíproco se extiende a la sociedad una vez demostrado su éxito entre individuos emparentados genéticamente.

En la actualidad la disciplina que más destaca por este tipo de argumentaciones es la autoproclamada «nueva ciencia» de la psicología evolutiva, que tiene como gurú a Steven Pinker (1997; 2002) y como divulgador más conocido al periodista Robert Wright (1994). El hecho de escoger como unidad de análisis la mente humana hace que este sea un enfoque todavía más adecuado para la combinación con el individualismo metodológico de la nueva economía institucional.

Según North, la contribución más importante de la psicología evolutiva es que «explica la ... estructura inferencial de la mente que parece dar cuenta de su disposición para abrigar y construir creencias “no racionales” como las explicaciones sobrenaturales y las religiones que sostienen buena parte del marco decisorio de los individuos, los grupos y las organizaciones en las sociedades» (2005, pp. 29-30). De hecho, North sitúa «los mitos, las supersticiones y las religiones» en el mismo plano, y los considera decisivos para la creación de una «conformidad ideológica» (p. 42). Su guía en este ámbito es Pascal Boyer (2001), que sostiene que «los conceptos religiosos parasitan las intuiciones morales»; sobra decir que, siendo los humanos una especie de cooperadores, tales intuiciones están inscritas en los genes (North 2005, p. 41).

La antropología biológica y la psicología del desarrollo contradicen esta visión de la mente humana. Según la neurobióloga Kathleen Gibson (2005), que realizó un largo estudio sobre la maduración del cerebro y el desarrollo cognitivo de los humanos y otros primates, la mente no se caracteriza por tener mecanismos con funciones específicas destinados a resolver problemas adaptativos particulares. En lugar de ello, la mente trabaja mediante mecanismos muy generales, lo que hace que el cerebro sea una herramienta flexible, adecuada para resolver una amplia gama de

problemas y responder a los nuevos desafíos que le plantea constantemente un entorno cambiante. La evolución humana no ha tenido lugar en un entorno estático, y tanto nuestra especie como las de los demás primates ciertamente no habrían llegado muy lejos con un modelo de mente como el descrito por los psicólogos evolutivos. La extraordinaria plasticidad del cerebro, que permite la existencia de programas de conducta abiertos, explica la importancia de la actividad de construcción mental que conduce a la cultura. La cultura es posible gracias a nuestra base genética, pero se desarrolla en gran medida con independencia de ella. No existe una correspondencia uno a uno entre genes y rasgos del comportamiento. Esto es algo que confirma el hecho de que la mayoría de los genes sean pleiotrópicos, lo que significa que tienen efectos fenotípicos diferentes. En el ámbito de la lingüística, las investigaciones recientes que han demostrado la ausencia de universales lingüísticos (incluida la distinción entre nombres y verbos) nos ofrecen una imagen perfectamente compatible con esto, pues confirman que no existen estructuras mentales innatas. Pero es que ni siquiera la experiencia sensorial y perceptiva de los seres humanos tiene mucho de universal, pues la forma en que se modela es más una consecuencia de la interacción con el entorno (Foley 2005; Danziger 2005). En cualquier caso, en un artículo muy citado de Gould y Lewontin (1979) se había ya mostrado el panglossianismo implícito en la tendencia a atomizar los organismos en «rasgos» y explicar esos rasgos (incluidos aquellos que no son precisamente óptimos) como estructuras diseñadas por la selección natural para desempeñar su función.

En su mordaz crítica de lo que denomina «genética neoliberal», la antropóloga cultural Susan McKinnon (2005) ha mostrado que la psicología evolutiva se funda en pruebas tan débiles que el enfoque tiene casi un olorillo a ciencia ficción. La función de esta disciplina, dice, es en realidad producir «cuentos morales» acerca de «la naturalidad de los valores económicos liberales, el interés personal, la competencia, la elección racional, y del poder del mercado para

crear relaciones sociales; acerca de la supervivencia del más apto y la fuerza determinante de los genes» (p. 144). Se presenta la evolución como si fuera el producto de un diseño orientado a la maximización del propio interés genético. Y al hacerlo, se atribuye indebidamente a los genes la capacidad de acción de la que se ha privado a los seres humanos, reducidos a la condición de contenedores de genes. Resulta claro que esto no tiene nada que ver con Darwin: es una teleología atea tan carente de fundamento como el diseño inteligente de ciertos fundamentalistas religiosos (pp. 14-16).

No obstante, en el caso de North apelar al evolucionismo y las neurociencias tiene un sentido más sutil. Concede que no todo comportamiento puede interpretarse como un reflejo incondicional de la herencia genética, y ni siquiera toma prestada la teoría de Dawkins acerca de los «memes» (los equivalentes de los genes que supuestamente explicarían la transmisión entre generaciones de los atributos culturales). Sin embargo, North atribuye todo lo que no cae en el dominio de la genética a una racionalidad individual, pero sometida a constricciones: en consecuencia, «las instituciones deben explicarse en términos de la *intencionalidad* de los seres humanos» (North 2005, p. 42, el subrayado es mío). Al mismo tiempo, somos «engranajes intercambiables en una máquina más grande» (p. 24). El resultado es una teoría bicéfala y discontinua. El plano de lo inconsciente, de los fenómenos colectivos, de la rutina, no tiene lugar, y tampoco podría tener uno. North desea establecer una base naturalista para el fracaso institucional, a saber, demostrar que algunas culturas son peores que otras, aparte de los errores cognitivos que aquejan a las organizaciones.

La clave para entender el fracaso institucional reside en la combinación de creencias no racionales y racionales que guían el comportamiento humano. Las primeras crean la «conformidad ideológica», la cual es «una fuerza importante para reducir los costos del mantenimiento del orden», pero por desgracia también impiden el cambio institucional, algo indispensable en un mundo de

incertidumbre (o «mundo no ergódico») porque «nadie puede saber el camino correcto hacia la supervivencia». La racionalidad, la competencia y la diversidad institucional están estrechamente ligadas; la dependencia del camino hace el resto. En un plano histórico, lo que sigue es una exaltación de la Reforma protestante como producto de la libertad de pensamiento y una condena incondicional de la «conformidad musulmana», la responsable de la «brecha cada vez más amplia entre los mundos musulmán y occidental» y el «fanatismo religioso» (pp. 43-44). Sin embargo, con el triunfo del «intercambio impersonal que cimienta el crecimiento económico moderno», la importancia de la diversidad institucional de repente parece quedar en nada. ¿Qué pasó con la evolución? ¿Es posible que se haya detenido de forma inexplicable?

McKinnon señala que «las ideas culturalmente específicas, una vez naturalizadas en las profundidades de la historia genética y evolutiva, tienen el efecto de privilegiar y validar ciertas ideas culturales y ciertos arreglos sociales por encima de otros» (2005, p. 12). Aunque la autora se refiere aquí a la psicología evolutiva, la descripción se aplica igual de bien a la estrategia de *Para entender el proceso del cambio económico*.

## EL CAMINO A LA TAUTOLOGÍA

Se ha señalado que con el nuevo institucionalismo se inició la segunda fase del ataque de la economía contra las demás ciencias sociales que empezó en la década de 1970 y que sus propios creadores definieron como «imperialismo económico».<sup>14</sup> Es esta una ofensiva destinada a demostrar que la economía puede también explicar los fenómenos no económicos y hacerlo incluso mejor que las ciencias sociales que se centran exclusivamente en esa labor.

Como ha sostenido Edward Lazear en un texto que exuda agresividad incluso en el nivel estilístico:

Los economistas por lo general creen en la prueba del mercado. El imperialismo económico únicamente podrá considerarse exitoso si supera esa prueba, lo que implica que los análisis de los imperialistas deberán influir en otros autores. El esfuerzo por ampliar el campo mide su éxito al inducir a otros a adoptar el enfoque económico y explorar cuestiones que no forman parte de la economía clásica. Una posibilidad es que estudiosos no pertenecientes al ámbito de la economía utilicen los análisis económicos para comprender los problemas sociales. Los politólogos, juristas y sociólogos han terminado usando los métodos de la economía para responder las cuestiones que atañen a sus campos. Otra posibilidad es que los economistas amplíen las fronteras de la economía y sencillamente reemplacen a los científicos de otras disciplinas como analistas de los asuntos «no económicos», sacando a los no economistas del negocio, por así decirlo, o al menos planteándoles competencia en asuntos sobre los que antes tenían el monopolio ... ambas rutas se han seguido con éxito (2000, p. 104).

Aunque en su versión radical este es un giro relativamente reciente del pensamiento económico, las raíces del cambio se encuentran en el famoso concepto formal de la economía formulado en 1932 por Lionel Robbins. Según los exponentes de esta corriente, en prácticamente todas las esferas de la acción humana encontramos escasez de medios y fines alternativos, y eso convierte la economía neoclásica en una especie de llave maestra.

En su fase inicial, ejemplificada en el trabajo de Becker y la escuela de Chicago, el imperialismo económico «se basó en reducir lo no económico a lo económico tratándolo como si fuera equivalente a un mercado perfecto incluso cuando no había mercado» (Fine y Milonakis 2003, p. 547). Por otro lado, en su versión más actual, hace hincapié en el papel de las imperfecciones del mercado, en especial las imperfecciones relativas a la información: «En un ejercicio reduccionista típico, se asegura que estas explican los resultados económicos y sociales, siendo estos últimos las respuestas potencialmente colectivas, pero individualmente racionales, a las imperfecciones del mercado». La conformidad con las instituciones y normas sociales se reduce a una racionalidad económica en condiciones de incertidumbre: «En resumen, la nueva versión del imperialismo económico extiende su

poder explicativo mediante la inserción del individuo racional en un mundo de incertidumbre estadística y, de igual modo, amplía su atractivo mediante la adopción y la adaptación del lenguaje y los conceptos de las materias colonizadas» (p. 547).

En el siguiente capítulo veremos que este último procedimiento constituye un aspecto central de la estrategia adoptada, una especie de disfraz cosmético cuya meta es facilitar la penetración del paradigma. Aquí, sin embargo, quisiera resaltar los elementos de continuidad entre las dos fases. Asimismo, quisiera advertir a los historiadores y científicos sociales contra la atracción que suscitan los puentes levantados por los economistas, los cuales, con frecuencia, no son tanto puentes como cebos.

El punto de contacto más evidente entre Becker y North es la hipótesis de los «mercados implícitos». Como anota Becker, el enfoque de la teoría de la elección racional da por sentado que «los mercados explícitos e implícitos coordinan la conducta de los diferentes individuos» (1991, p. ix). Es precisamente este concepto el que permite a los teóricos de la elección racional ver mercados y transacciones donde no hay ninguno, como, por ejemplo, en la familia. La idea de la nueva economía institucional de que también existen costos de transacción en economías y organizaciones que no son mercados tiene implicaciones similares.

Sin embargo, recurrir a transacciones invisibles y costos y precios sombra no nos lleva muy lejos. Es como si un físico explicara la apertura de una puerta en mitad de la noche como acción de un fantasma: una teoría que nadie puede refutar debido a que el fantasma es invisible. La diferencia es que el físico sería expulsado de la profesión. Karl Popper diría que la teoría del fantasma no es falsable. En cambio, el hecho de que las teorías no falsables consigan tener un público en el ámbito de la economía es un problema fascinante al que valdría la pena dedicarle un estudio completo. Por el momento, sin embargo, me limitaré a señalar que es la concepción misma de la economía como una ciencia formal la que no admite falsificación. A fin de cuentas, incluso los

matemáticos pueden imaginar entidades inexistentes pero dotadas de coherencia interna. No obstante, a ningún matemático se le ocurriría afirmar que tales entidades podrían ser útiles para explicar la historia, que es precisamente lo que hacen los economistas. Y no logro entender como Lazear es capaz de afirmar lo siguientes: «El poder de la economía reside en su rigor. La economía es científica; sigue el método científico que consiste en exponer una teoría formal refutable, poner a prueba la teoría y, finalmente, revisar la teoría a la luz de las pruebas. La economía ha triunfado donde otras ciencias sociales fracasan porque los economistas están dispuestos a abstraer» (2000, p. 102).

La superioridad de la economía descansa según se dice en el hecho de que, a diferencia de las demás ciencias sociales, puede formular predicciones en situaciones nuevas porque utiliza la hipótesis de la maximización; «el máximo de una función es un concepto que se comprende bien; otras reglas no, en especial si varían de una situación a otra» (p. 100). Esto, sin embargo, es absurdo: es como si un astrónomo argumentara que la Tierra es triangular y basara la defensa de una idea tan estafalaria en el hecho de que un modelo triangular del planeta permite la aplicación del teorema de Pitágoras.

El destacado antropólogo Clifford Geertz (1978) transigió con los economistas y aprovechó las ideas de la economía de la información. Estudió un gran mercado urbano en Marruecos, en un área que había estado ligada al comercio mediterráneo durante siglos, a saber, el bazar de Sefrou. Luego interpretó el regateo como un mecanismo en el que ambas partes buscaban maximizar sus respectivos objetivos (el uno, vender tan caro como sea posible; el otro, comprar al menor precio posible) y la formación de una clientela como un método para reducir la incertidumbre.

Aunque este último supuesto es razonable, pero trivial (es la *sunna* la que manda que el comercio esté libre de incertidumbre, el *gharar*; véase Saleh 1986), su interpretación del regateo pasa por alto un aspecto esencial, un aspecto que todo occidental no puede



dejar de advertir cuando visita un mercado en un país de cultura islámica. El vendedor se siente ofendido si el comprador acepta el precio inicial y no intenta negociar para reducirlo. Esta actitud se interpreta como una negativa a establecer una relación o entablar una relación de confianza personal.

La última vez que visité el Bazar de las Especies (*Mısır Çarşısı*) de Estambul, en 2007, recuerdo haberme sentado a regatear durante media hora con un vendedor de frutos secos. ¿Puede haber algo de racional (en el sentido de la teoría económica) o de maximización en ello? ¿Debo deducir que el té de manzana que me ofreció el vendedor es una técnica para fidelizar al cliente? El vendedor sabía que no volvería a verme o, siendo más optimistas, que tardaría unos cuantos años en volver a verme, y ello dando por sentado que yo sería capaz de localizar su tienda en la galería de los vendedores de frutos secos. En resumen, hablar aquí de reducción de la incertidumbre y conducta maximizadora parece contradictorio.

Incluso cuando existen las mejores intenciones, los intentos de dialogar con los economistas como el de Geertz terminan prestándose a ser instrumentalizados. Richard Posner, uno de los autodenominados imperialistas de Chicago, no vaciló a la hora de decidir que semejante diálogo lo legitimaba para proponer una reformulación personal de los principios de la antropología económica. Se trata de la respuesta de la teoría de la elección racional al «reto de Karl Polanyi» sobre el que escribió North.

Según Posner, el debate entre formalistas y sustantivistas se fundaba en una «concepción errada de la naturaleza de la economía» (1980b, p. 608). Ambas perspectivas compartían «una visión en exceso estrecha de lo que es la economía» (1980a, p. 2). Posner sostuvo que los pueblos «primitivos» carecen de refinamiento y sufren de escasez de recursos porque tiene un conocimiento limitado (no científico) de la naturaleza y unas tecnologías de la comunicación rudimentarias. No obstante, tanto la hipótesis de la escasez como la del conocimiento rudimentario

habían sido para entonces refutadas por completo gracias a los trabajos de campo llevados a cabo por los etnólogos en las décadas de 1960 y 1970 (véase el capítulo 4).

Estas supuestas limitaciones de las sociedades «primitivas» se suman a otras muchas deficiencias. La tosquedad genera una falta de gobierno; la escasez de conocimientos técnicos se traduce en un número limitado de bienes de consumo (otra circunstancia desmentida por el trabajo de campo de los especialistas). Ambos elementos se combinan para explicar la falta de mecanismos para garantizar el cumplimiento de los contratos, las diferencias lingüísticas y la ausencia de dinero, lo que a su vez se expresa en unos costos de transporte y de transacción altos. El resultado es el aislamiento de las comunidades y pocas relaciones comerciales entre las tribus. Una vez más, la tosquedad, bien sea tecnológica o institucional, es la razón que explica la imposibilidad de acumular bienes, en primer lugar alimentos (lo que crea una incertidumbre permanente acerca del suministro futuro de comida), y de beneficiarse de las innovaciones a nivel privado (no existe propiedad privada ni privacidad).

Posner construye su teoría basándose en estas dudosas premisas. La escasez de bienes y la falta de suministros explican los mecanismos de la reciprocidad, como el intercambio de regalos, que él interpreta como una forma de seguro, resultado de un cálculo estratégico. Sin embargo, debido a que no hay gobierno y, por ende, nada que garantice el cumplimiento de los contratos, la reciprocidad entre extraños podría no respetarse. Esto es lo que explica la importancia que tienen la familia y los parientes en estas sociedades.<sup>15</sup>

La pregunta, sin embargo es si tiene sentido asumir que el intercambio precede lógicamente al parentesco, que se habría desarrollado para compensar los defectos del intercambio, a saber, el parasitismo y el riesgo moral (Posner 1980a, p. 16). La reciprocidad entre extraños, que Posner asume existe en estado natural, ¿no sería acaso una contradicción en términos? ¿De verdad

es el regalo un «contrato» que es necesario hacer cumplir? Posner confunde la reciprocidad (un mecanismo para la circulación de la riqueza que *surge* de lazos personales que reflejan relaciones de poder y prestigio) con el trueque (que es un mercado sin dinero, una abstracción imaginada por los pensadores de la Ilustración pero que nunca existió).

Lo que hace Posner es reemplazar las instituciones formales con instituciones informales como el «seguro de parentesco» en un sutil juego de rompecabezas entretejidos. Esto se parece mucho a lo que hacen los escolares cuando al resolver un problema de aritmética obtienen un resultado que no coincide con la solución que figura en el libro de texto e intentan «cuadrar» las sumas alterando las condiciones originales en función del resultado deseado. El procedimiento es totalmente artificial. Y la contradicción reside precisamente en el intento de extraer conclusiones acerca de la inadecuación de las instituciones «primitivas» por comparación con el Estados Unidos del siglo xx, cuyo ejemplo se utiliza como baremo universal. En este sentido el procedimiento es muy similar al de la nueva economía institucional.

Pero Posner va más lejos que North. Mientras que el objetivo de North es explicar las instituciones en *términos económicos*, Posner está comprometido con la misión de Gary Becker de extender la «naturaleza de la economía» hasta conseguir que abarque todo. He aquí cómo explica el estatus: una forma de compensar la ausencia de relaciones contractuales del tipo que hoy ofrecen los seguros. El sentido del honor se explica como un modo de castigar las injusticias sufridas mediante represalias en ausencia de instituciones que garanticen el respeto de la ley. Además, la asignación de roles sociales según la edad y el sexo es la forma más racional de economizar la información, pues tales parámetros en teoría «representan» habilidades. Este razonamiento conduce a un cortocircuito inevitable: llevado al extremo hace que Posner termine afirmando que incluso la superstición es racional.<sup>16</sup>

## Capítulo 3

### EL FANTASIOSO MUNDO DE CLÍO

El enfoque de North ha sido influyente. Podría decirse que ha sobrevivido en el sentido darwinista, pues en la actualidad, de hecho, nadie practica ya el tipo de historia económica que hacía Fogel.<sup>1</sup> El resultado es que la cliometría ha evolucionado para convertirse en un género literario que, por un lado, tiene poco que ver con los números en el sentido de las pruebas econométricas y, por otro, mucho que ver con la postura deductiva de la nueva economía institucional y la teoría de la elección racional. En ciertas ocasiones esos dos enfoques, que no son del todo compatibles, coexisten incluso en el mismo autor, lo que da lugar a una especie de esquizofrenia analítica. Mientras el enfoque northiano acepta la existencia de otros sistemas de distribución además del mercado (sistemas cuya existencia se explica en términos de la economía neoclásica o mediante hipótesis *ad hoc*, cuando toda la estructura se deshace desde el punto de vista de la lógica), la teoría de la elección racional, no. En lugar de ello, este último enfoque se esfuerza por demostrar que el mercado es omnipresente y se extiende a todos los ámbitos de la acción social y lo ha hecho desde el principio de los tiempos.

Los actuales practicantes de la cliometría son eclécticos en muchos sentidos. Recurren a la economía evolutiva, usan (y abusan de) las explicaciones culturales, y citan con entusiasmo a biólogos y científicos cognitivos. Se consideran a sí mismos científicos sociales polifacéticos. Esta estrategia de disimulo con frecuencia desorienta a los estudiosos de otros campos, y en especial a quienes no están

familiarizados con el giro «imperialista» que ha experimentado la economía en las últimas décadas y desconocen las nuevas ramas del análisis económico del derecho, la economía política, la economía de la familia, la economía de la religión, etc. Y en ocasiones desconcierta incluso a los mismos historiadores económicos. En su revisión historiográfica, el cliometrista holandés J. W. Drukker alabó que la nueva historia económica tuviera un abanico de intereses cada vez más grande y sostuvo que esta había superado por fin los límites de la economía neoclásica para reincorporar los factores culturales e institucionales que inicialmente había rechazado (Drukker 2003, p. 16). Esto le valió un pequeño regaño de Joel Mokyr (2003), que le recordó que los desarrollos recientes eran perfectamente coherentes con la economía neoclásica. Por desgracia, Mokyr tiene razón.

En este capítulo analizaremos las tendencias más significativas de esta «novísima» historia económica. Como otros han señalado (Fine y Milonakis 2003, p. 552), desde el punto de vista metodológico esta corriente evidencia la confusión entre la historia y la dependencia del camino o la presencia de «equilibrios múltiples» en un esquema deductivo predeterminado. No resulta en realidad difícil reconocer que bajo estas tendencias se oculta un sesgo ideológico, consciente o inconsciente, que glorifica valores típicos de ciertos sectores de la sociedad occidental contemporánea, como el individualismo y el materialismo, y los proyecta al pasado de forma injustificada. Esto conduce a relatos paradójicos y anacronismos patentes.

## **OCCIDENTE ES EL MEJOR**

En la década de 1990, el fin de la guerra fría causó una excitación tremenda entre los intelectuales estadounidenses. Los pensadores conservadores proclamaron que los valores de la democracia occidental y el libre mercado prevalecerían de una vez y para

siempre: era el «fin de la historia» profetizado por Francis Fukuyama (1992). Un poco más a la izquierda, Samuel Huntington (1996) sostuvo la versión menos optimista del choque de civilizaciones; mientras que, muchísimo más a la izquierda, Edward Said (2001), condenaba esa visión estereotipada del islam como una entidad monolítica necesariamente en conflicto con el mundo occidental en una expresión que se haría famosa: «el choque de ignorancias».

Las ideas de Huntington, por un lado, tuvieron el mérito de resucitar la explicación cultural en el ámbito de las ciencias sociales, pero, por otro, se tradujeron en el supuesto de que algunas culturas eran más favorables que otras al progreso humano y, por consiguiente, en recomendaciones políticas para el fomento del cambio cultural (Harrison y Huntington 2000). Estas cuestiones fueron adoptadas con rapidez por la nueva economía política, una mezcla de economía y politología.<sup>2</sup> El resultado final no fue muy diferente de la idea de Fukuyama. La democracia y el desarrollo universal de los mercados siguieron siendo la meta última. Su advenimiento, sin embargo, no sería automático: eran un objetivo que había que alcanzar a través de lo que las voces críticas etiquetarían como la «misión evangelizadora de la occidentalización» (Shweder 2000).

Durante la presidencia de George W. Bush, las narrativas neoconservadoras se multiplicaron, incluso en el ámbito de la historia económica. Mientras en el discurso público la dimensión ideológica era explícita, en la producción académica esta se velaba ligeramente con el fin de poder presentar el resultado deseado como la consecuencia de una serie de condiciones necesarias. Una vez más, las herramientas de persuasión provinieron de las ciencias duras o las matemáticas.

Tomemos por ejemplo el influyente libro de Avner Greif (2006) sobre las instituciones y el comercio en el Mediterráneo medieval, que aprovecha una serie de artículos publicados que habían empezado a aparecer en 1989. En el prefacio, Greif afirma que ha

producido un ejemplo sofisticado de historia y ciencia social, pero si bien es indudable que su trabajo es muy sofisticado, que sea de verdad historia es dudoso.

El libro compara a los comerciantes genoveses con los comerciantes magrebíes en los siglos XI y XII. Los magrebíes eran una comunidad judía que había emigrado de Irak a Túnez y adoptado los valores de la sociedad musulmana. Según Greif, los genoveses abrigaban creencias culturales individualistas y los magrebíes tenían hábitos colectivistas. Los primeros adoptaban estrategias competitivas y distribuían los recursos, incluido el trabajo, a través de canales impersonales, los últimos, en cambio, tenían una conducta cooperativa y tendían a compartir la información y echar mano de los lazos sociales y de parentesco.

Sin embargo, pronto resulta claro que en realidad Greif está hablando acerca del presente y que lo que otorga a estos ensayos una fuerza argumentativa unitaria es la reactivación del conflicto cultural que se produjo tras el 11 de septiembre de 2001. En cierto punto se nos dice explícitamente que los genoveses representaban «el Occidente desarrollado» de nuestra época y los magrebíes «el mundo musulmán» o, en términos más generales, «los países subdesarrollados contemporáneos» (Greif 2006, p. 301; véase también p. 273). Después de haber hallado que ambos sistemas tienen pros y contras, el silogismo de conclusión declara que «las instituciones de ejecución formales que respaldan los intercambios anónimos facilitan el desarrollo económico. Las creencias culturales individualistas fomentan el desarrollo de tales instituciones, lo que permite a la sociedad apropiarse de la eficacia ganada. Una sociedad individualista también implica menos presión social para cumplir con las normas de comportamiento, lo que fomenta la iniciativa y la innovación» (p. 301).

Por tanto, el mensaje es que el individualismo dio el éxito económico a Occidente, mientras que el colectivismo condena al mundo musulmán a una posición subordinada; la incapacidad de los

musulmanes para «construir estados eficaces que promuevan el bienestar» es un reflejo más de ese pecado original (pp. 247-255).

La reacción inmediata del lector es recordar a Greif que hay países dentro del mundo islámico con un PIB per cápita de dos mil dólares, como Mauritania, y otros con un PIB diez o veinte veces superior. Y a nadie se le ocurriría definir los Emiratos Árabes como una economía subdesarrollada.

Razonar en términos de «creencias culturales» en lugar de adoptar un concepto de cultura orgánico conduce a afirmaciones vagas e indocumentadas como la que encontramos unas cuantas páginas más adelante: «Génova era famosa entre las ciudades-estado italianas por su individualismo» (p. 301). Si bien es razonable sostener que los genoveses eran relativamente más individualistas que los musulmanes, es imposible entender por qué deberían ser más individualistas que los toscanos o los lombardos. Sombart y Weber dedicaron buena parte de sus vidas, y varios miles de páginas, a demostrar que el individualismo mercantil de ese período era más bien débil en comparación con el individualismo del capitalismo moderno. La idea de presentar a los genoveses como *homines oeconomici* arquetípicos, se me ocurre, los habría dejado desconcertados. Además, la historia ofrece ejemplos excelentes de sociedades que ciertamente no eran individualistas y que no obstante experimentaron un desarrollo económico. El caso del desarrollo económico de Japón en la posguerra es iluminador. Lo ocurrido en Alemania a finales del siglo XIX y en China en nuestros días es tanto o más revelador.

El trabajo de Greif comparte estas debilidades con la historia «Whig» tradicional como la que practica David Landes (1998). La diferencia reside en las técnicas de persuasión que cada uno utiliza. En el caso de Greif, la teoría de juegos supuestamente demuestra la superioridad (desde un punto de vista matemático) de ciertos arreglos sociales sobre otros. En este punto resulta necesario señalar que este tipo de matemáticas es puramente deductivo, muy alejado de cualquier forma de cuantificación estadística. Esto



conduce a la afirmación de verdades cuyos principios son válidos debido a las propiedades intrínsecas del modelo y, por ende, en todos los casos reales que el modelo en teoría representa. Por ejemplo, la deducción de que las sociedades individualistas están en mejores condiciones de resolver lo que Greif llama el problema del «timo» (al que se atribuye casi en exclusiva la explicación del origen del contrato social) depende del supuesto inicial de que un agente no engañará o hará trampa si, y solo si, se le ofrece un salario igual o superior a cierto nivel  $W^*$  (Greif 2006, pp. 275-276), y por tanto en aquellos casos en los que la motivación para ser honestos es un incentivo económico.

Resulta claro que este es un supuesto arbitrario, y hasta aquí Greif se mantiene dentro del ámbito de la posibilidad lógica (R. Boyer 2009, p. 679). Cuando llega el momento de establecer un vínculo entre el modelo y la realidad, o de mostrar cómo un caso específico podría reflejar la lógica hipotética del modelo, las pruebas textuales pasan a ser esenciales. La idea de que un único ejemplo o unos cuantos ejemplos aislados tras una meticulosa investigación pueden confirmar cierta teoría acerca del pasado es más propia de la actitud de un coleccionista que de la de un historiador. Pero pasemos por alto las cuestiones metodológicas y ocupémonos de la sustancia. Como prueba del individualismo competitivo que, en su opinión, asemeja a los genoveses de la Edad Media y los estadounidenses de nuestros días, Greif plantea la idea de que tras el establecimiento mismo de la comuna había una «motivación económica» (2006, p. 222). Esto supuestamente emerge de los «testimonios históricos», en relación a los cuales declara que hizo «un uso extensivo» (p. 221). Este enfoque fue elogiado por muchos de sus colegas cliometristas, que se apresuraron a señalar en sus encomios y reseñas que los historiadores no podían ignorar una contribución que usaba las fuentes con tanta maestría.

Para respaldar su hipótesis sobre la motivación económica de la comuna, Greif cita el *Codice diplomatico della Repubblica di Genova* (la colección de documentos públicos del estado): «El

cónsul tenía que jurar “no disminuir el honor de [la] ciudad ni [sus] beneficio[s]”» (Greif 2006, p. 222). Según él, esa expresión se halla en el documento 20 del volumen 1. La cita despertó mi curiosidad así que decidí buscar el pasaje. Lo que descubrí, con cierta consternación, fue no solo que no existía sino que el documento 20 del volumen 1 no tenía nada que ver con cónsules y juramentos sino que era una escritura de donación de la catedral de San Lorenzo en 1107.

De inmediato se me ocurrió que quizá había un error en el número del volumen, así que busqué en los otros dos volúmenes de la colección, pero no conseguí hallar rastro del pasaje citado. El documento 20 del volumen 2 es una ley para la emancipación de los siervos propiedad de los traidores de la comuna, y el del volumen 3 es una carta del emperador bizantino Isaac Ángelo a propósito del otorgamiento de privilegios a los genoveses. Al revisar la bibliografía de Greif y la lista de abreviaturas, pronto advertí que el *Codice* mismo se listaba de forma incorrecta. Aunque los años de publicación son los de la colección completa (en tres volúmenes), el período referido en el título (de 1164 a 1190) corresponde únicamente al segundo volumen, un error que es improbable que cometiera alguien que de verdad hubiera consultado esos textos.<sup>3</sup>

El juramento de los cónsules (1143) se encuentra en el documento 128 del volumen 1, donde se lee: «Nos non minuemus honorem nostre civitatis, neque profi cuum nec honorem nostre matris Ecclesie nobis scientibus» (*Codice*, vol. 1, p. 154). La traducción completa es la siguiente: «No reduciremos intencionalmente el honor de nuestra ciudad ni las rentas y el honor de nuestra iglesia madre». Los «beneficios» (que en todo caso sería más correcto traducir como «rentas») que menciona Greif pertenecen a la iglesia, no a la ciudad.<sup>4</sup> Eso tiene sentido, y de hecho todo el documento emana un gran sentido de subordinación a la autoridad del clero y de preocupación por la salvaguardia de sus intereses temporales.

Con todo, esta no es la única peculiaridad que podemos encontrar en el libro de Greif. Un poco más adelante, dice: «Que las consideraciones económicas motivaron el establecimiento y las afiliaciones a la comuna se refleja en el hecho de que el castigo último para quienes se negaban a participar en sus actividades era su exclusión del comercio exterior» (2006, p. 223).

Según Greif, esto puede deducirse del documento 285 del volumen 1. Dado que su libro no contiene citas directas ni indica ninguna página en particular, me di a la tarea de examinar todo el documento en busca de un pasaje que pudiera respaldar semejante afirmación. El único pasaje en el que se menciona la exclusión del comercio marítimo se encuentra en la p. 352. Por desgracia ni la frase ni el documento en su conjunto tienen relación alguna con el argumento propuesto por Greif. En lugar de ello, trata de los estatutos («instrucciones») de la Compagna, una asociación oligárquica de ciudadanos genoveses que de forma gradual se hizo con el control del gobierno de la ciudad después de una fase de transición durante la cual la iglesia sirvió como garante de la estabilidad institucional (Imperiale 1936, p. xxxviii). En este punto todo resulta claro.

En relación con este documento, Van Doosselaere ha señalado: «La aplicación de un juramento era una típica forma feudal de afirmar las obligaciones sociales recíprocas. Al jurar defender los intereses comerciales de la ciudad, los genoveses adaptaban esa institución tradicional. El documento de 1157 no se refiere a una política proteccionista, sino al compromiso militar que tiene una organización social feudal de defender su espacio» (2009, p. 29).

Esto conduce a una cuestión fundamental, que su excelente estudio de la dinámica social de la Génova medieval no deja de resaltar: «Es importante señalar que la comuna era una asociación de “todos los hombres armados” ... (lo que, resulta claro, no era un criterio comercial u ocupacional sino militar) que juraban lealtad a la

Compagna y sus instituciones emergentes. Creer que los cimientos de la comuna fueron comerciales es una interpretación moderna» (p. 35).

Sin embargo, hay otra razón válida para descartar la idea de que la comuna genovesa era una especie de santuario erigido para glorificar el beneficio capitalista. Para los genoveses de la época, navegar los mares era una necesidad práctica pues no tenían tierras cultivables de las que pudieran derivar su sustento y, en particular, en las que fuera posible sembrar cereales, la base de la dieta mediterránea (Cattini 2005; Sauner-Leroy 2001, p. 492). Para la mayoría de los genoveses, esta actividad era un modo de complementar los ingresos. Por tanto, aunque muchos estaban involucrados de una forma u otra con el comercio mediterráneo, este solo era la ocupación principal de una minoría (Van Doosselaere 2009, p. 79).

Los estatutos de 1157 no preveían desincentivos económicos para quienes no quisieran formar parte de la comuna. En lugar de ello, tras muchos preámbulos de carácter religioso (primero se juraba honrar con las propias obras «a Dios y la iglesia madre de Génova y las demás iglesias de la ciudad de Génova y el arzobispado»; *Codice*, vol. 1, p. 351) y la prohibición de ayudar a las ciudades rivales en caso de guerra, se prohibía a los miembros de la Compagna transportar dinero en nombre de quienes habían rechazado la invitación (o, más bien, la orden) de los cónsules a sumarse a la asociación. Cualquier cosa en sentido contrario, a saber, que se beneficiaran con sus propios medios, habría sido absurda. La asociación era con claridad elitista y estaba vedada a los extraños: «quienes pertenecían a la Compagna no eran más que un subconjunto de la gran cantidad de varones adultos de la ciudad, y solo aquellos que gozaban de cierta importancia local eran invitados a unirse a ella» (S. A. Epstein 1996, p. 35). Además, a lo que se está poniendo orden es a la insubordinación de estos mercaderes a la autoridad política de los cónsules. Un hecho interesante es que «los cónsules ... tenían jurisdicción sobre el

comercio, pero este no figura como una cuestión de primer orden en las instrucciones» (p. 37). En resumen, lo que tenemos aquí es una típica cuestión de honor, coherente con la preeminencia de la política sobre la economía, algo que la interpretación de Greif distorsiona por completo. El lector puede sacar sus propias conclusiones del texto original.<sup>5</sup>

La situación no es mejor cuando dejamos las fuentes latinas y acudimos a las italianas. Una palabra misteriosa, *podestàs*, aparece con frecuencia en el capítulo 8 del libro de Greif, así como en el ensayo en el que se basa (Greif 1998, pp. 54 y ss.). El italiano no tiene ninguna palabra que termine en consonante y la presencia de cualquier letra después de una vocal acentuada no tiene sentido gramatical. Pero más adelante se revela que *podestàs*, según Greif, es el plural de *podestà*, el magistrado jefe, por lo general un extranjero, elegido por el emperador o los ciudadanos para gobernar las ciudades-estado italianas. Esto es casi como decir que el plural de la palabra alemana *Haus* (casa) es *Hauses* en lugar de *Häuser*, o que el plural de la palabra francesa *cheval* (caballo) es *chevals* en lugar de *chevaux*. El problema no es tanto que el error arruine con un efecto cómico involuntario la meditada solemnidad de declaraciones como: «La idea de gobernar las ciudades a través de los *podestàs* también refleja el saber institucional» (Greif 2006, p. 238); sino que es inevitable preguntarse qué tan bien puede conocer las fuentes alguien que ignora una regla tan elemental del idioma en el que están escritas como es la de la formación del plural, al punto de no darse cuenta de que la regla es diferente de la del inglés.

## EL NUEVO DARWINISMO SOCIAL

*A Farewell to Alms* (2007; «Adiós a la limosna»), el libro de Gregory Clark, es un buen ejemplo de otra de las rutas seguidas por la novísima historia económica. Clark hace hincapié en las creencias culturales como fuerza motriz de la revolución industrial y raíz de la

«gran divergencia» entre Occidente y el resto que posteriormente continuaría ampliándose. Lo que resulta espantoso es su afirmación de que bajo este proceso operaba el mecanismo de la evolución darwinista. La «trampa malthusiana» de la demografía preindustrial constituye la línea divisoria de la reconstrucción de Clark. Solo aquellos inclinados al éxito económico fueron capaces de sobrevivir. La cultura del éxito pasó de una generación a la siguiente y evidentemente prevaleció en un proceso continuo de selección natural. Por tanto, los occidentales contemporáneos son «en su mayoría los descendientes de los luchadores del mundo preindustrial, aquellos con el impulso para alcanzar un mayor éxito económico que sus pares» (p. 16).

Clark fundamenta esta tesis básica en un artículo de los economistas Galor y Moav (2002), cincuenta y ocho páginas de matemáticas que intentan demostrar que el crecimiento económico es una forma de adaptación, pese a que habría sido más útil una discusión completa de la literatura biológica en la que se funda tal argumento: las afirmaciones que invaden el territorio de otras disciplinas, especialmente las ciencias naturales, requieren una mención explícita de los resultados conseguidos en esos campos.

Todo lo que encontramos en Galor y Moav es una referencia indirecta al concepto de coevolución genético-cultural expuesto en trabajos como los de Boyd y Richerson (1985; 2005). Los biólogos y los científicos medioambientales han señalado que la capacidad para digerir la lactosa, una característica que normalmente desaparece en los animales adultos, es muy frecuente en ciertos grupos humanos originarios de Europa septentrional y central y de Asia occidental, mientras que, salvo algunas regiones limitadas de África, no se encuentra en ningún otro lugar. Esto parece guardar una estrecha relación con el hecho de que en esas áreas se elaboraban productos lácteos, lo que hacía que los organismos preservaran la enzima utilizada para digerir el azúcar de la leche (2005, pp. 191-192). Esto lleva a Galor y Moav a concluir que: «Las pruebas indican que los procesos evolutivos que inciden en la

composición de los rasgos genéticos pueden ser bastante rápidos y que incluso el período entre la revolución neolítica y la revolución industrial, que duró casi diez mil años, es suficiente para que se produzcan cambios evolutivos significativos» (2002, p. 1.136).

¿De qué rasgos genéticos se está hablando aquí? Clark sostiene que las características exitosas tienen algo que ver con la sociedad inglesa y, específicamente, con los valores de los protestantes anglosajones blancos: «la estabilidad extraordinaria de Inglaterra desde al menos el año 1200, el lento crecimiento de la población inglesa entre 1300 y 1760 y la fecundidad extraordinaria de los ricos y de mayor éxito en términos económicos. El afianzamiento de los valores burgueses en la cultura, y quizá incluso la genética, estaba por estas razones más avanzado en Inglaterra» (2007, p. 11).

La idea de que estos valores se transmitan genéticamente no tiene ninguna base científica. «El ahorro, la prudencia y el trabajo duro» (p. 166) son características manifiestamente diferentes de la capacidad para digerir la lactosa. En primer lugar, no están fijadas en el ADN (no existe nada parecido a un gen del ahorro) y, además, el tiempo necesario para que se produzca un cambio en la composición biológica de la especie es considerablemente mayor que la duración de cualquier civilización.

Partiendo de que carece de sentido hablar de la sociedad y cultura inglesas antes de la batalla de Hastings, esto nos deja con un período de unos cuantos siglos, un lapso temporal ínfimo en comparación con el tiempo evolutivo. Pero incluso dando por hecho que las características en cuestión forman parte de la psicología universal de los seres humanos (o al menos de ciertos ejemplares privilegiados de la especie), como al parecer hacen Galor y Moav, lo cual quizá sea más políticamente correcto, pero no menos equivocado, el argumento neodarwinista conduce a una contradicción.

Para empezar, en contra de lo que estos autores parecen dar por sentado, la superación de la trampa malthusiana no se produjo de forma gradual y esta no actuó como filtro de una o varias generaciones de los elegidos. Las catástrofes que soportó la población preindustrial como la peste negra y el impacto recurrente de las hambrunas no pueden interpretarse como sucesos capaces de seleccionar a personas con las características psicológicas que contribuyeron a su supervivencia. Sabemos que la sociedad inglesa en su conjunto escapó de la trampa malthusiana en el siglo XVIII cuando ciertas actitudes y prácticas de éxito alcanzaron una masa crítica y estuvieron suficientemente generalizadas como para condicionar el comportamiento colectivo.

Es imposible sostener que solo individuos o familias específicos de cada sociedad son los depositarios de los «valores correctos», de otro modo los habríamos visto difundirse igualmente al cabo de unas cuantas generaciones a través, por lo menos, de las sociedades euroasiáticas de acuerdo con el principio de la selección natural al que apelan estos autores. Resulta inexplicable por qué algunas de estas sociedades no sufrieron la transición demográfica hasta el siglo XX (a pesar de tener una historia en la que el impacto de las enfermedades, el hambre y otras catástrofes naturales fue más espectacular). ¿Acaso no había individuos emprendedores a orillas del Mediterráneo o en las riberas del río Amarillo que pasaran sus genes a la siguiente generación? ¿O hemos de creer quizá que por alguna extraña razón estos tuvieron menos éxito a la hora de reproducirse?

Pero el argumento evolutivo ni siquiera se tiene en pie cuando partimos del supuesto de que las actitudes psicológicas de más éxito tienen alguna relación con el conjunto de la cultura que comparte una sociedad particular. Si damos por hecho que existe un mecanismo de transmisión basado en la supervivencia a largo plazo de los grupos humanos que poseen cualidades favorables a la adaptación, ¿cómo puede explicarse la supervivencia de la raza



humana en el mundo desarrollado? Pareciera ser claro que desde el punto de vista de la madre naturaleza ser rico no es un atributo tan fundamental como se cree.

Resulta curioso que Clark aparente creer que la selección natural funciona tanto en el nivel de los individuos elegidos como dentro de las sociedades elegidas, lo que es intrínsecamente contradictorio, aunque solo sea desde un punto de vista lógico. Las afirmaciones de Clark son tan extravagantes que han sido ampliamente discutidas en los periódicos, desde el *New York Times* hasta el *Sacramento Bee*. Algunos críticos han escrito que *A Farewell to Alms* es el libro de historia económica que ha despertado más interés dentro y fuera de la academia desde *Tiempo en la cruz*.<sup>6</sup> No precisamente el tipo de celebridad del que se pueda estar orgulloso. Incluso el círculo de los cliometristas ha optado por distanciarse del libro.<sup>7</sup> Deirdre McCloskey (quien por cierto cada vez se muestra más escéptica acerca de la profesión) etiquetó el enfoque como «materialismo eugenésico» (2010, caps. 30-32). Sin embargo, lo que la mayoría de los cliometristas no parecen advertir es que Clark es una versión exagerada y extrema de su propia forma de practicar la historia económica. La diferencia entre Clark y North, o entre Clark y Greif, no es tanto de sustancia como de fachada. Por un lado tenemos una interpretación biocultural, por el otro una interpretación bioinstitucional. El hincapié se hace en diferentes períodos históricos (la Edad Media, la «revolución gloriosa» de 1688 o la revolución industrial) en los que se revela un destino que ya estaba escrito. El relato de Clark, más instintivo y directo, no emplea sutilezas retóricas ni se preocupa por ocultar la ideología detrás del lenguaje esotérico de las ciencias cognitivas o la teoría de juegos. Pero es tan poco científico como muchos otros enfoques, enfoques con los que comparte un naturalismo etnocéntrico que atribuye valor moral a las diferencias en renta, riqueza y desarrollo que existen en el mundo y cuyos

orígenes se remontan a un orden preestablecido. Tales diferencias constituyen una confirmación del orden encarnado por la conformación política y económica de las democracias liberales.

Como North y Greif, Clark nos ofrece una imagen petrificada de la experiencia humana. La imagen es fija precisamente porque es dependiente del camino, y cualquier forma de cambio social dentro de un sistema de referencias culturales resulta inconcebible. En autores como William Graham Sumner, uno de los padres del darwinismo social decimonónico, la inspiración para esta clase de teorías de la evolución social provenía de la fe puritana en la predestinación (Boldizzoni 2008, pp. 119-121). El credo de sus seguidores modernos es más secular, pero tiene raíces ideológicas comunes.

## **EL MATERIALISMO TRIUNFANTE**

A diferencia de la historiografía neoinstitucional, la corriente cliométrica vinculada a las contribuciones teóricas de la escuela de Chicago no describe las civilizaciones del pasado y las no occidentales como soluciones inferiores. Sin embargo, sí ve fenómenos de mercado por doquier y extiende el enfoque de la teoría de la elección racional a ramas del comportamiento social que normalmente no se consideraban económicas. Un ejemplo típico de ello nos lo proporciona la historia económica de la familia, que encuentra su inspiración en el *Tratado sobre la familia* (1991) de Gary Becker.

Hace treinta años Becker había señalado:

La aplicación del enfoque económico a la fertilidad, el matrimonio, el empleo y otras interacciones entre los miembros de la familia continúa topando con una abierta hostilidad. Cuando los primeros ensayos de esta sección propusieron durante un congreso sobre población que los hijos podían considerarse bienes de consumo duraderos, la idea fue recibida con escarnio por muchos participantes. Sin embargo, la cantidad de estudios que

utilizan el enfoque económico para analizar la fertilidad ha aumentado de forma constante desde entonces, y hoy empiezan a considerarse respetables dentro de la profesión económica (1976b, p. 169).

Desde esa fecha la fortuna del paradigma ha crecido de manera exagerada y este se ha extendido a las disciplinas relacionadas. Dado que ya se ha argumentado de forma convincente que el *Tratado sobre la familia* ofrece una teoría pobre acerca de las decisiones matrimoniales, aparte de su debilidad empírica (véase Procter 2000), no es necesario volver sobre el tema. De modo que me limitaré a mostrar cuán errónea es su aplicación a la historia.

Las dotes en la Toscana renacentista constituyen un interesante caso de estudio (Botticini 1999; Botticini y Siow 2003). Se las interpreta tanto en términos de «pago matrimonial» como de «transferencia intergeneracional». Su valor es inversamente proporcional al valor de la contribución de la novia al nuevo hogar. Tal contribución se representa mediante el valor del trabajo que ella aporta al hogar además de cualquiera que sea el valor que se atribuye a las siguientes dos características: el «amor y placer que aporta al marido» y la capacidad para criar hijos. Al total se resta el valor del consumo de la mujer a lo largo de su vida (Botticini 1999, p. 109). Así, por ejemplo, los padres de una novia que no está ya en la flor de la juventud tendrán que pagar una dote más elevada para compensar el hecho de que es un «producto menos valioso» (p. 110) en relación a la primera característica.

En lo referente a la función de transferencia intergeneracional, las dotes sirven para resolver el problema del parasitismo. Al pagar la dote de la hija, los padres la sacan de la línea de sucesión hereditaria, evitando cualquier competencia con los hermanos varones por la división de los recursos familiares tras su muerte. Según Botticini y Siow (2003, p. 1386), el problema del parasitismo surge en especial en las sociedades virilocales, en las que los hijos casados, a diferencia de las hijas, viven con los padres, que son precisamente las sociedades en las que suele usarse la dote. Si a las hijas no se les pagara por separado, se aprovecharían de los

frutos del trabajo llevado a cabo por los hermanos varones en el hogar y las tierras de los padres. Los varones por tanto tendrían pocos incentivos para trabajar y ampliar la riqueza de la familia.

Sin duda podemos dar por hecho que en el caso de los matrimonios arreglados, muy comunes entonces, había un gran número de parejas cuyos miembros no se querían en sentido romántico, pero eso no implica dar por sentado también que las mujeres eran poco más que activos valorados en términos de sus características y habilidades individuales. La supuesta correlación inversa entre el valor de la dote y el «valor» de la novia (usando la edad como indicador) no es un estándar empírico. Botticini (1999) declara que obtuvo el valor de las dotes de 328 contratos matrimoniales (escrituras notariales) redactados en la ciudad de Cortona entre 1415 y 1436 y luego comprobó los datos de las edades de las novias en el censo y registro de propiedad florentino de 1427, el Catasto. En los contratos se encuentran los nombres de los padres que realizan la transferencia de las dotes, mientras que en el Catasto también figuran los nombres de los hijos de cada núcleo familiar. En este punto, surgen espontáneamente algunas preguntas. Por ejemplo: ¿cómo consiguió Botticini combinar ambas fuentes de información para el período anterior al año 1427? La historiadora dice que buscó «el hogar bajo el nombre de la esposa o los hijos sobrevivientes» cuando el cabeza de familia había muerto (p. 112). Sin embargo, no es ahí donde reside el problema. El problema reside en el hecho de que únicamente se dispone de información acerca de las edades y las identidades de las novias que se casaron en el período inmediatamente posterior a 1427 (en la ciudad de Florencia, para poner un ejemplo, en los siguientes doce meses), e incluso esta es en extremo fragmentaria.

La falta de datos es consecuencia de la naturaleza del Catasto, que es un documento que nos ofrece apenas una especie de instantánea de la situación de los contribuyentes en un momento dado. Si una hija se casaba y abandonaba el hogar paterno, el padre o el hermano mayor eliminaba su nombre de la lista de los

miembros de la familia y ella se sumaba al núcleo familiar del marido.<sup>8</sup> El hecho es que las cancelaciones y adiciones «reflejan solo los matrimonios contraídos durante los breves períodos de tiempo en los que se permitía realizar cambios en el Catasto» (Herlihy y Klapisch-Zuber 1985, pp. 204, 207). Por tanto, es difícil entender cómo pudo construirse la muestra de veinte años en la que Botticini basa sus conclusiones. El procedimiento resulta todavía más inverosímil si se tiene en cuenta que esta investigadora afirma haber conseguido cotejar los datos de 224 contratos de los 328 utilizados (Botticini 1999, p. 112). Botticini no publica su base de datos de nombres y edades, ni proporciona referencias precisas de las partes consultadas, ¡sencillamente dice que buscó los documentos en los archivos de Florencia!<sup>9</sup>

Además, la hipótesis de la residencia virilocal en la que se basa el problema del parasitismo queda refutada en la mayoría de las sociedades tradicionales. Si nos limitamos a la Europa preindustrial, la regla parece ser el modelo de la residencia neolocal asociado con la familia nuclear (Laslett 1972). En 1427 Toscana no era una excepción, a pesar de ofrecer un panorama más diversificado en comparación con Inglaterra. En Florencia, el 92,25 por 100 de los hogares era mononuclear; en Arezzo, el 90,8 por 100; y en las áreas rurales circundantes, el 80,4 por 100 (Klapisch 1972, p. 279). Los hogares formados por familias extensas o múltiples formaban apenas el 29 por 100 de toda la República de Florencia. La expectativa de vida era baja y, en consecuencia, el lapso de tiempo durante el cual varias generaciones podían convivir bajo el mismo techo era corto.<sup>10</sup>

Los antropólogos llevan mucho tiempo realizando estudios comparativos sobre el fenómeno de la dote (Goody y Tambiah 1973; Goody 1983; 1990). En su interpretación, la dote no surge del mercado sino de la dinámica del regalo y el contrarregalo, la cual está relacionada con la afirmación del estatus y el establecimiento de lazos de solidaridad entre las familias de origen (que desempeñan un papel decisivo en el matrimonio). En resumen, es

cualquier cosa salvo un problema de negociación impersonal y parasitismo. En ocasiones se la asocia con la llamada dote indirecta, una transferencia de la familia del marido a la esposa, cuya función es ofrecerle un respaldo en caso de quedar viuda. En el caso de la Italia de la Edad Media y comienzos de la era moderna, el sistema de la dote establecía un lazo de apoyo mutuo entre los dos clanes familiares involucrados de acuerdo con una ética del honor típicamente aristocrática. La costumbre se originó en la élite y, a partir de mediados del siglo XIV, se difundió al resto de la sociedad. A largo plazo, las dotes iban y venían entre familias de igual o similar rango, y existía una especie de circulación muy semejante a una operación de reciclaje continuo (Cattini y Romani 2009). Se ha sostenido que en Florencia la supervivencia continuada de los linajes y la clase dirigente fue posible gracias a una estrategia de matrimonios endogámicos en la que las dotes retornaban periódicamente (Molho 1994). En esta ciudad, como en el resto de Europa, quienquiera que pagaba una gran cantidad lo hacía para adquirir dignidad y prestigio. Por tanto, la dote también podía servir como un medio de promoción social en aquellos contextos en los que existía cierto grado de movilidad social (Padgett 2010). La función de la dote como un instrumento en la elección del novio por parte de la familia de la novia tampoco debería subestimarse. Como se ha señalado, no es casualidad que en las sociedades que llevan a cabo esta práctica la virginidad matrimonial tenga una gran importancia, pues es una forma de prevenir reclamaciones indeseadas sobre las mujeres y sus posesiones por parte de pretendientes considerados inapropiados (Schlegel 1991).

Por tanto, efectivamente existe cierto grado de cálculo, pero se trata de un cálculo político y social, no económico. Si la dote fuera un precio y el matrimonio, un mercado, entonces no habríamos sido testigos de la desaparición de la institución en tiempos modernos; todo lo contrario, en lugar de desaparecer, la dote se habría visto reforzada a medida que la importancia otorgada a los valores económicos iba creciendo. En lugar de ello, los bienes que en otro

tiempo conformaban la dote fueron reduciéndose de forma gradual, hasta convertirse en un intercambio simbólico de obsequios en nuestros días. Esto es una prueba de que el matrimonio se ha convertido en un asunto básicamente privado, y que su importancia como medio para establecer alianzas sociales ha disminuido (Chan 2006).

Una segunda tendencia es presentar a las personas como si carecieran de sentimientos. Un ejemplo reciente es el libro de Avner Offer, *The Challenge of Affluence* (2006; «El reto de la opulencia»), una obra que no es el típico producto de la cliometría, pues Offer es un autor bastante ecléctico que escapa a los intentos fáciles de clasificarlo. El libro manifiesta una intención auténticamente moralista que con dificultad resulta compatible con la ideología neoliberal de la novísima historia económica y delata cierta simpatía por un conservadurismo nostálgico y ligeramente antimoderno. Después de todo, Offer solo repite y ofrece pruebas empíricas que respaldan la célebre tesis sobre la divergencia entre riqueza, felicidad y bienestar en las economías maduras planteada por Tibor Scitovsky (1976). No obstante, Offer cita a Scitovsky con bastante parsimonia y, para compensar, aprovecha con pericia un copioso repertorio de modelos muy actuales para hacer sus argumentos más frescos y atractivos. El resultado es un edificio ingenioso pero en extremo inestable debido a la heterogeneidad de los materiales de construcción, que en ocasiones parece que se mantuvieran unidos únicamente en virtud de la fuerza retórica del relato.

Además de los capítulos inspirados en la economía neoinstitucional, como el dedicado a «La economía de la consideración», en la que el intercambio de regalos se describe como una «discriminación de precios perfecta» (Offer 2006, pp. 78-79), hay otros, como el capítulo 13, titulado «El apareamiento desde la década de 1950», que son más propiamente beckerianos. Aunque el título parezca prometer una discusión exhaustiva de los hábitos reproductivos de los roedores, pero en realidad trata sobre los seres humanos. Según el autor, que no por casualidad recurre a

la psicología evolutiva, el amor es una ilusión de los sentidos, y su naturaleza exacta es la de una transacción económica: «El amor se percibe con facilidad como un estado de gracia, pero siempre ha sido también un mercado en el que se atribuyen valores al atractivo personal, el prestigio social y el potencial económico» (p. 304).

El tema que se discute aquí no es el matrimonio, que como institución social también sin duda ha tenido, y sigue teniendo, un significado económico en la historia: lo que se discute aquí es la *naturaleza económica de un sentimiento*.<sup>11</sup> Sí, porque desde el punto de vista de Offer el emparejamiento, o su barniz romántico, se basa en un cálculo: el individuo busca el mejor objeto disponible en el mercado teniendo en cuenta sus limitaciones personales objetivas o, siendo más optimista, su valor de cambio (pp. 304, 308-309). Se enamorará de la persona más atractiva a la que en su opinión puede aspirar teniendo en cuenta sus propias cualidades. Por consiguiente, un varón poco atractivo, pobre y sin poder seguramente se enamorará de una mujer sin atractivo y apocada. (Es inevitable sentirse tentado a comentar que si las cosas fueran así de sencillas, el mundo no estaría tan lleno de amantes decepcionados, pero vamos a pasar eso por alto.) En las «sociedades estables», las elecciones de apareamiento básicamente responden a este mecanismo de maximización restringida de acuerdo con los preceptos de la microeconomía neoclásica. Pero en las «sociedades fluidas y opulentas», como la estadounidense y la británica de la posguerra, «no hay un conocimiento perfecto del conjunto de las personas elegibles, sus capacidades e intenciones, las señales pueden ser ambiguas y la búsqueda ha de evaluar a cada candidato contra la probabilidad de hallar uno mejor» (p. 308).

El crecimiento económico aumenta las alternativas disponibles, lo que sume en un estado de confusión a la calculadora cerebral del agente en busca de pareja. Las mujeres encuentran cosas interesantes que hacer fuera del hogar, y la estabilidad de vivir en pareja pasa a ser una alternativa menos deseable; las restricciones



que limitaban la conducta sexual se reducen. ¿Qué distribución de probabilidad usará nuestro agente para adaptar su mente a este nuevo contexto? ¿La de Gauss? ¿La de Pearson? Imposible decirlo, pues la incertidumbre es demasiada. Esto deja abierto el camino a la conducta oportunista y estratégica que es en última instancia la responsable de la inestabilidad de la vida familiar en la segunda mitad del siglo xx. «El aborto, los hijos fuera del matrimonios, la unión libre, el divorcio, la familia monoparental, la infidelidad» y en particular «la homosexualidad» (*¡sic!*) son todas «soluciones tentativas, lejos de ser óptimas, de los inextricables dilemas de la elección» (p. 303). No obstante, la idea de una «elección miope» no es un invento de Offer, sino el producto de varios tópicos de la literatura sobre las imperfecciones del mercado y la economía de la información.

Más allá del carácter cuestionable de ciertas deducciones, ¿se necesita de verdad construir un modelo cínico de la conducta humana, expuesto «de manera sucinta, casi quirúrgica» (Trentmann 2008b, p. 417), para explicarla? ¿Por qué no reflexionar en cambio acerca de los cambios en los valores y las normas sociales a los que sin duda han contribuido las transformaciones económicas experimentadas a lo largo del período en cuestión? Resulta claro que, en una sociedad que promueve el individualismo y la realización personal derivada del éxito económico, la existencia de un mayor número de posibilidades en este ámbito constituye un incentivo enorme para pautas de comportamiento divergentes. Sin embargo, por otro lado, esto también ha tenido algunos efectos positivos. La emancipación gradual de la esfera íntima ha permitido a muchos hombres y en particular a muchas mujeres evitar las elecciones de conveniencia. Es posible que en la actualidad los matrimonios sean menos frecuentes y duraderos que en el pasado, pero es probable que sean más libres y estén más animados por el sentimiento y las convicciones personales.

El punto débil del razonamiento de Offer es precisamente que confunde, o quizá no le interesa distinguir, los sentimientos y la elección de pareja. No obstante, es necesario mantener separados ambos elementos. De hecho, el modelo propuesto es incapaz de explicar cómo el crecimiento económico se traduce en un cambio de sentimientos. Si el amor es un mercado, entonces es necesario mostrar de qué forma un aumento en la oferta de bienes sustitutivos produce un sentimiento cualitativamente inferior debido al mecanismo de la elección. Sin embargo, esto es imposible porque (con el permiso de Offer y Becker) los seres humanos no elegimos de quién nos enamoramos. Debajo de este fenómeno particular hay un proceso que es tanto bioquímico como cultural, eso está fuera de discusión, pero no hay cálculo, ya sea racional o miope. Y esta es una característica que comparten muchas de las cosas que nos proporcionan felicidad auténtica, pero también sufrimientos indecibles.

El tercer ejemplo de narrativa beckeriana que quiero mencionar es la historia económica de la religión según se la presenta en la obra de Ekelund, Hébert y Tollison, *The Marketplace of Christianity* («El mercado del cristianismo», 2006). El hecho de que en las páginas iniciales los autores nos informen de que su intención no es escribir un libro de historia (p. 2), acaso pensando que escribir historia es un ejercicio tedioso e inútil, es irrelevante. Dado que en esta obra las interpretaciones históricas se formulan con el objetivo de demostrar que la economía de la religión está en condiciones de explicar el pasado mejor que otros enfoques, tales interpretaciones habrán de ser valoradas teniendo este objetivo en mente.

Ekelund, Hébert y Tollison se proponen ofrecer una interpretación convincente de la evolución del cristianismo, desde la iglesia medieval hasta la proliferación de sectas protestantes y el cristianismo «autoadministrado» que encontramos hoy en Estados Unidos. (Debería haberse especificado que se trataba de un estudio

sobre la evolución del cristianismo occidental, dado que desde el siglo V existe también un cristianismo oriental del que el libro no se ocupa.) En forma sintetizada, la idea es la siguiente:

los cambios en la forma de la religión se producen como decisiones racionales determinadas por comparaciones de beneficios y costos. Los individuos piden un bien Z, servicios religiosos, por el que están dispuestos a pagar un precio total (costos monetarios y tiempo) y reciben ciertos beneficios ... En las sociedades que permiten la competencia de una pluralidad de credos, los emprendedores religiosos ajustan las características de su producto para satisfacer las demandas de diferentes grupos y, en este proceso, crean en ocasiones formas alternativas de la religión (p. 105).

En esta versión, la Reforma protestante adquiere una importancia tremenda, pues es «la primera escisión de envergadura del monopolio religioso del catolicismo romano», el momento en que el mercado religioso descubrió los beneficios de la competencia. En la Edad Media este monopolio se tradujo en formas de discriminación de precios, lo que permitía a la iglesia generar rentas. Desde el siglo XII, las herramientas de discriminación de precios habían sido las innovaciones doctrinales, como el purgatorio, la penitencia y las indulgencias. Incluso la creación de nuevas órdenes religiosas como los franciscanos y los dominicos fueron intentos de diferenciar la oferta con el fin de proteger el monopolio de herejías potenciales (pp. 108-109, 113 y ss.).

En la Baja Edad Media el precio de los servicios ofrecidos por la iglesia llegó a ser demasiado alto y las barreras de entrada que hasta entonces habían impedido a otros ingresar en el mercado no pudieron seguirse manteniendo. Esto explica su derrumbe por parte de Lutero y los demás reformadores. El protestantismo ofrecía un camino más barato hacia la redención. El principio de que la salvación podía alcanzarse solo a través de la fe acabó con las indulgencias. Esta «alternativa de bajo costo» al catolicismo atrajo en particular a personas ricas e industriosas preocupadas por recuperar su excedente del consumidor (p. 119). En consecuencia, el protestantismo arraigó en particular en «las sociedades

orientadas a la búsqueda de beneficios», fue rechazado en «las sociedades orientadas a la búsqueda de rentas» (p. 120), y no es difícil adivinar cuáles eran esas sociedades. Esto tuvo unos efectos macroeconómicos prodigiosos, porque «el excedente del consumidor liberado posibilitó las inversiones en capital y esto estimuló el crecimiento económico de las regiones protestantes» (p. 190).

Con la Contrarreforma, la iglesia Católica intentó recuperar terreno mediante una estrategia de «diferenciación del producto» (p. viii), pero su preocupación particular fue salvaguardar sus privilegios mediante la intensificación de las actividades orientadas a la obtención de rentas, las cuales «adoptaron la forma del nepotismo ... la simonía ... y otros abusos financieros» (p. 155). Esto supuestamente se reflejó en una «tendencia a la italianización» del Vaticano que «continúa hasta nuestros días» (p. 154). Uno no entiende por qué los autores no incluyeron *Ángeles y demonios* y *El código Da Vinci* entre las fuentes documentales. De hecho, es extraordinario que un libro que pretende ofrecer un «análisis imparcial» (p. viii) describa permanentemente a los católicos como oscurantistas y retrógrados («la meta de la iglesia medieval fue eliminar la competencia» [p. 108], el peor pecado imaginable para un economista neoclásico), mientras que los protestantes resultan ser siempre ilustrados y modernos.

Tales argumentos no resisten una discusión seria. Para hacernos una idea del verdadero significado de lo que Ekelund y sus coautores presentan como un mecanismo de discriminación de precios, podemos tomar como punto de partida la obra de Jacques Le Goff *El nacimiento del Purgatorio* (1981). El surgimiento de un lugar intermedio entre la salvación y la condenación en la imaginación geográfica de la Edad Media coincide con la ruptura del orden feudal y la aparición de cierta movilidad social. Por tanto, la transformación del espacio ultramundano refleja la conquista del espacio urbano por parte de la burguesía. En cualquier caso, basta un conocimiento básico de los hechos para entender que la

fundación de nuevas órdenes religiosas no fue consecuencia de iniciativas papales; por el contrario, las nuevas órdenes surgen de la dialéctica entre los movimientos sociales y la jerarquía. Para lograr que su hermandad fuera reconocida, san Francisco tuvo que superar las sospechas de la curia romana. Una famosa leyenda, representada en el fresco de Giotto, *El sueño de Inocencio III*, es un testimonio del asombro que causó la aprobación de la orden entre los contemporáneos.

La idea de que una parte de Europa abrazó la Reforma debido a un cálculo económico ignora el complejo conjunto de motivos culturales y conflictos por el poder político que prepararon el camino hacia ella. Si la Reforma fue una respuesta, fue una respuesta a la diversidad de una Europa que el poderío militar y administrativo del imperio romano había conseguido unificar desde Sicilia hasta el Muro de Adriano, pero en la que al final, como acaso era lógico, terminaron prevaleciendo las presiones centrífugas que buscaban afirmar las identidades más profundas de sus distintos componentes. Pero esa idea también pasa por alto la gran heterogeneidad de la Reforma, que en Inglaterra, por ejemplo, tuvo características diferentes tanto en términos doctrinales como institucionales a las que tuvo en Alemania y Escandinavia, o en Suiza, Escocia y los Países Bajos (Hsia 2004; Rublack 2005).

Los historiadores hace mucho que llegaron a la conclusión de que no tiene sentido concebir la Reforma católica como una pura reacción a la Reforma protestante, pues también ella incluyó elementos de renovación autónomos y fue una respuesta a los cambios sociales que estaban teniendo lugar en la Europa latina (Luebke 1999; Hsia 2005). Por último, es inevitable sonreír ante la idea de que, gracias a la reducción del «precio medio de los servicios religiosos» que trajo consigo el fin de las indulgencias, aumentó el capital disponible, creció la inversión y se fomentó el crecimiento (Ekelund *et al.* 2006, p. 190). Los argumentos de este

tipo no están muy lejos del chiste de Cipolla de que fueron las propiedades afrodisíacas de la pimienta las que impulsaron el desarrollo económico de la Edad Media.

Además, la prosa de estos autores no está exenta de peculiaridades. En la página 117 mencionan a «los Fuggars alemanes», de los que se dice que «se convirtieron en agentes del papa para la recaudación de los ingresos de las indulgencias». Tengo la certeza de que los autores se refieren a la familia Fugger y que «Fuggars» es una mera errata; sin embargo, hay otros nombres más exóticos, como la de la ciudad bávara de Augsburgo: la «Confesión de Augsburgo» de la página 166 se convierte en la «Confesión de Augsburg» en las páginas 173, 176 y 333, mientras que en las páginas 81 y 346 se habla de la «paz de Augsburg». Un hecho quizá irónico es que Augsburgo era la ciudad de la familia Fugger. El libro, por lo demás, fue publicado por una excelente casa editorial que llevó a cabo un cuidadoso proceso de edición. Las equivocaciones de este tipo en una obra académica inevitablemente ponen en cuestión las credenciales de los autores (no solo como historiadores sino como intelectuales).

## **INVENTAR LA ANTIGÜEDAD**

Para celebrar las virtudes y la eficacia de la economía de mercado no hay nada mejor que demostrar que ya existía en el pasado distante. De hecho, como han señalado James (2006b) y Meckler (2006), en Estados Unidos el discurso público tiene una particular afición por la Antigüedad clásica a la hora de reflexionar sobre los sucesos políticos de la nación debido a su potencial mítico.

Animados por las divisiones que existen entre los especialistas en este período, los economistas llevan por lo menos quince años aventurándose en el terreno de la historia antigua. Hasta la década de 1980, el modelo de Moses Finley gozaba de un consenso universal en este campo. Historiadores como A. H. M. Jones (1974)

en Inglaterra y Pierre Vidal-Naquet en Francia (Austin y Vidal-Naquet 1972) trabajaban en la misma dirección. En 1980 el mundo anglosajón conoció los primeros intentos de destruir esta «nueva ortodoxia» desde adentro, lo que difícilmente resulta sorprendente considerando el descontento que había creado entre quienes se sintieron eclipsados por el enfoque. Asimismo quizá sea importante añadir que Finley era probablemente un ejemplo único de erudito cosmopolita por haberse formado en Nueva York en estrecho contacto con ex patriados como Franz Boas y Max Horkheimer, además de Polanyi (Whittaker 1997; Tompkins 2006). Por tanto, tenía un conocimiento directo de la escuela histórica alemana, de Sombart y de Weber, autores a los que otros leyeron solo a través de las lentes de Parsons.

Dentro de la profesión histórica, el primero en atacar a Finley probablemente fue Keith Hopkins (1980), uno de sus sucesores en su cátedra en Cambridge. Hopkins desafió el enfoque de Finley con un modelo de la economía romana, el denominado «modelo de impuestos y comercio», que descansaba en una base completamente hipotético-deductiva y que expuso en apenas unas cuantas páginas. Hopkins no negaba la posición autárquica de los pequeños productores ni la naturaleza local de su actividad, pero sostenía que la economía del imperio romano estaba integrada en el nivel monetario. Según su análisis, los primeros dos siglos de la era común fueron testigos de un crecimiento económico impulsado por la capacidad recaudatoria del fisco romano y el consumo de lujo por parte de la élite de la metrópolis, que estimuló el comercio a larga distancia. La cadena deductiva compensaba la ausencia de datos macroeconómicos, y por esta razón se obtuvo un «PIB mínimo» a partir de un cálculo aproximado de la población, las provisiones y las semillas, con el fin de poder conjeturar una ratio específico entre el ingreso agregado y los impuestos. Sin embargo, como se ha señalado, el argumento va debilitándose con cada una de estas fases pues el margen de error implícito en los supuestos iniciales se multiplica en una especie de efecto avalancha.<sup>12</sup>

Una década más tarde, al otro lado del Atlántico, apareció el polémico trabajo de Edward Cohen (1992) sobre el crédito en la Atenas del siglo IV a. C. El libro cuestiona la tesis de los préstamos no productivos y arguye que en Atenas existía un mercado de préstamos marítimos que funcionaba de acuerdo a las normas bancarias modernas. Cohen funda su tesis en un único tipo de fuente, los oradores áticos, Demóstenes en particular. Esos textos están contruidos de forma deliberadamente ambigua, por lo que se prestan a diferentes interpretaciones en distintos niveles, como bien sabe cualquiera que los haya traducido. Incluso para un intérprete animado por la mejor de las intenciones, es muy fácil tergiversar su sentido (cf. Foraboschi 1995). Una prueba de esto es el hecho de que Paul Millett (1991), quien por la misma época trabajaba con las mismas fuentes, llegó a conclusiones exactamente opuestas que respaldaban la idea de que en Atenas el crédito se integraba en formas de reciprocidad que servían para crear y mantener la *philia* (solidaridad) entre los ciudadanos. Como anota Sitta von Reden (2002, p. 145), «mientras que en la interpretación de Millett los ejemplos de Cohen son excepciones y su número e impacto es insuficiente para marcar una diferencia en el proceso económico, para Cohen el trasfondo ideológico considerado por Millett no es más que retórica pública».

Esta división abrió una brecha que facilitó la penetración de los economistas. Los exponentes más conocidos de la profesión económica que se han aventurado en el terrero de la historia antigua son Morris Silver y Peter Temin. El primero ha investigado el Oriente Próximo; el último se ha dedicado al imperio romano. Y tampoco faltan los libros de texto inspirados en esta perspectiva, como el de historia griega escrito por el economista de la Universidad de Stanford, Takeshi Amemiya (2007).

Silver (1995) utiliza la conocida mezcla de economía neoinstitucional y teoría de la elección racional. Por un lado, sigue el ejemplo de North y sostiene que las economías de la Antigüedad son el producto de un intento de maximización limitado por las



imperfecciones del mecanismo de mercado. Un capítulo, titulado «Los dioses como insumos y productos de la economía antigua», contiene algunos pasajes bastante divertidos como: «El papel económico de los dioses tiene una expresión importante en su función de protectores de las prácticas empresariales honestas. Algunas deidades combaten abiertamente el oportunismo ... y reducen los costos de transacción al inculcar e imponer de forma activa unos estándares profesionales» (p. 5).

Por tanto, los dioses (o al menos la creencia en ellos) existen para aumentar la eficacia del mercado. Esto es a lo que conduce el enfoque neoinstitucional cuando se lo lleva al extremo. Los templos, explica Silver, se comportaban como «intermediarios financieros o (posiblemente) bancos relativamente eficaces», tanto que «la renuencia natural de los deudores a incumplir el pago de un préstamo otorgado por los dioses o los sacerdotes» resolvía el problema del parasitismo y, en última instancia, redujo los tipos de interés (pp. 27-28).

Por otro lado, Silver se distancia de North al sostener que el mercado tenía un papel dominante en las economías antiguas. ¿En qué pruebas documentales basa semejante convicción? No en una fuente primaria ni en algún testimonio de los antiguos considerados en su conjunto. Sin embargo, a todos aquellos que como Renger (1994) «buscan deslegitimar o prevenir las investigaciones llevadas a cabo por economistas profesionales» con observaciones similares, Silver responde que estas no son más que pedanterías tediosas. Uno pensaría que antes de aventurarse a realizar estudios de este tipo el investigador debería por lo menos tener algún conocimiento de las lenguas antiguas, pero, según Silver, «esto es sencillamente falso y, de hecho, Internet ha puesto a disposición de los estudiosos no lingüistas un tesoro de recursos» (2004, p. 82).

Los historiadores y los arqueólogos están advertidos: ¿para qué perder el tiempo estudiando alfabetos extraños y consultando diccionarios polvorientos cuando unas cuantas búsquedas en Google podrían ser suficientes para sus necesidades? De entre los

productos de este innovador método, llama de inmediato la atención un libro sobre mitología antigua (Silver 1992), un estudio de los mitos griegos más importantes con el fin de demostrar que en realidad tienen un origen económico. Así, por ejemplo, leemos a propósito del mito del nacimiento de Atenea que «el significado del nacimiento de Atenea de la cabeza de Zeus es que la creación del culto de la diosa (nuevos templos, sacerdocio, latifundios, ingresos fiscales) se financió con el culto de Zeus, posiblemente a través de monedas grabadas con su cabeza» (p. 28).

Como es obvio, tales implicaciones no se encuentran en la *Teogonía* de Hesíodo ni en ninguna otra fuente. No obstante, la interpretación más sorprendente la encontramos unas cuantas líneas más adelante, cuando Silver se erige en historiador de la literatura. Dado que en su opinión el culto de Atenea es más importante en la *Ilíada* que en la *Odisea*, su conclusión es que esto implica que «en contra de lo que afirma el consenso de los eruditos, la *Ilíada* es posterior a la *Odisea*» (Silver 1992, p. 28).

Gracias a un alto grado de imaginación, Silver consigue interpretar en términos económicos incluso el tormento de Tántalo. Como Prometeo y Sísifo, Tántalo había traicionado la confianza de los dioses. Había revelado los secretos del Olimpo a los mortales, había cometido filicidio y había engañado a los dioses para hacerles practicar el canibalismo. Sin embargo, Silver lo presenta como una especie de corredor de inversiones. Según su reconstrucción del mito, «Tántalo era un “agente” de Zeus» y su sede en el monte Sípilo «estaba admirablemente situada para hacer las veces de centro financiero» (pp. 69-71). El castigo que se le inflige no es una advertencia contra el orgullo desmedido (*hybris*) de los mortales o la afirmación del principio de que los tabúes no deben violarse. La roca que pende sobre su cabeza mientras padece hambre y sed eternas no es otra cosa que el emblema público de un banco.

El segundo autor, Peter Temin, es un reconocido cliometrista, uno para el que los últimos ciento veinte años de estudios eruditos son irrelevantes, según se desprende de declaraciones recientes:

«La historia económica de la Antigüedad se encuentra en la infancia, ello se debe a que pocos economistas se han dedicado al estudio del mundo antiguo y a que los historiadores de la Antigüedad por lo general no han incorporado la economía en sus análisis» (Temin 2006c, p. 133).

Decidido a guiar a los especialistas en la dirección correcta, Temin se internó en el ámbito de los estudios clásicos con un artículo de título rotundo, «La economía de mercado en el alto imperio romano», en el que sostuvo que «los intercambios de mercado eran ubicuos» y que «el sistema económico de Roma era un conglomerado de mercados interdependientes» (2001, p. 181). La tesis se construye aislando y haciendo hincapié en unos cuantos elementos obtenidos en fuentes secundarias (obras de historiadores posteriores a Hopkins). Además, en un artículo sobre «el comportamiento de los precios en la antigua Babilonia», aplicó el análisis de regresión a algunas series de precios agrícolas ya publicados por los especialistas en el imperio asirio. Las series abarcaban el período comprendido entre los años 464 a. C. y 72 a. C., aunque «en los datos faltan muchos valores debido a las muchas tablillas que se han perdido y la gran cantidad que se encuentran dañadas o rotas» (2002, p. 48). La conclusión es que los precios «fluctuaban muchísimo», un hecho conocido sin necesidad de realizar ningún análisis de regresión, y que por tanto existía una economía de mercado (p. 59). En el capítulo 4 veremos que los precios «fluctuaban muchísimo» incluso en la economía feudal de la Europa medieval y de comienzos de la era moderna, que no era una economía de mercado, como el mismo Temin reconoce (2001, p. 172). En cualquier caso, el que los precios de los productos básicos sufran fluctuaciones grandes y descontroladas es más una señal de la marginalidad del mercado como sistema de distribución y el mal funcionamiento de sus mecanismos.

El siguiente paso consistió en sostener que en el alto imperio romano había un «mercado laboral operativo» y una «fuerza laboral unificada» (Temin 2004b, p. 514) que tenía la movilidad suficiente

para responder a los incentivos económicos, así como mercados financieros sofisticados «con potencial para fomentar el crecimiento» (Temin 2004a, p. 705). Estos últimos eran «más accesibles y flexibles que muchos de los mercados financieros ingleses y franceses del siglo XVIII» (p. 728). ¿Y qué hay de la esclavitud? Según Temin (2004b), esta era una institución puramente formal que dejaba a los esclavos una gran libertad para hacer lo que quisieran mientras esperaban la manumisión.

En otro artículo, Kessler y Temin argumentan que las oficinas del prefecto de la *annona* (el funcionario imperial encargado de garantizar el suministro de alimentos de la capital) «funcionaban como un centro de divulgación de información», y en un pasaje increíble conectan al prefecto con el presidente de la Junta de Gobernadores de la Reserva Federal:

La difusión de ciertos contratos públicos proporcionaba a los comerciantes particulares indicaciones acerca de los precios y las fluctuaciones que se esperaban en el mercado, así como sobre la escasez o los excedentes en aquellas áreas en las que normalmente no comerciaban. Esta distribución de información es básicamente similar a los discursos que hoy ofrecen individuos como el presidente de la Junta de Gobernadores de la Reserva Federal, los cuales, disponiendo de una cantidad ingente de información económica, toman decisiones que indican a los empresarios privados cuáles son las condiciones del mercado (Kessler y Temin 2007, pp. 322-323).

Los escasos fragmentos de fuentes romanas citados en estos trabajos son traducciones y probablemente provienen de las obras de los historiadores vilipendiados por estos autores. Sin embargo, al parecer los cliometristas no desconocen las lenguas en que esas fuentes están escritas, sino que también carecen de conocimientos de geografía elemental. En una obra sobre la integración del mercado en el alto imperio romano, nos topamos en cierto momento con la curiosa afirmación de que «el valle del Po se conectaba con Roma por río antes que por mar» (Kessler y Temin 2008, p. 140). Hasta donde sé, el valle del Po se conecta con Roma en la actualidad gracias a una autopista y un tren de alta velocidad, pero

no hay rastros de ningún río, y esto no ha cambiado desde la época en que la región era conocida como la Galia Cisalpina. Entonces como hoy, el valle del Po estaba separado de la península Itálica por los Apeninos, una cordillera que, como todas las cordilleras del mundo, es imposible de cruzar por río. Esto quizá parezca un detalle nimio para quien sostiene que los mercados del Mediterráneo estaban integrados desde tiempos bíblicos, «incluso antes de la invención de la moneda», gracias al funcionamiento de las prodigiosas fuerzas identificadas mediante el modelo de Heckscher-Ohlin (Temin 2006b).

Los especialistas en historia antigua, por supuesto, no se han mantenido al margen. John Davies ha señalado las que considera son las cuatro principales características de las economías de la Antigüedad que hacen inoportuna la aplicación de teorías económicas modernas, no importa de qué tipo. Esas características son: la búsqueda de la autarquía; la falta de equivalentes antiguos de la «empresa» y el «estado»; la motivación social de las acciones económicas; y una psicología de la elección diferente y la ausencia de un mecanismo de precios que es típica de los mercados competitivos (2005, pp. 128-130).

El modelo de Finley ha sido objeto de estudios rigurosos que lo han aclarado, perfeccionado y, donde ha sido necesario, corregido. Esos estudios confirman que la economía de la Grecia clásica se basaba en la agricultura. Los aparceros y arrendatarios, grandes y pequeños, trabajaban dentro de una compacta red de relaciones sociales, y lo que les preocupaba no era la maximización de la riqueza sino contar con estrategias de «contención del riesgo interpersonales» (Gallant 1991, cap. 6). Como en la mayoría de las sociedades agrícolas, la tierra no se vendía a menos que la persona se viera superada por las deudas, las cuales se acumulaban cuando había crisis alimentarias recurrentes. Dentro de este contexto, el intercambio era ante todo «intercambio de excedentes». No era algo

que se planeara antes de la cosecha, sino un recurso empleado cuando surgía la necesidad de compensar una mala cosecha de un cultivo específico (Burford 1993).

En contraste con el período homérico, el surgimiento de la *polis* amplió las tupidas redes sociales derivadas de la vecindad y los lazos de parentesco a la dimensión de la ciudadanía, en la que el intercambio político, social y económico formaba un todo integrado (Von Reden 1995, pp. 105-106). La desigualdad estructural de la sociedad griega (los ciudadanos que se consideraban parte de la *demokratia* solo eran una fracción del total) también se reflejaba en el plano económico. En la Ática clásica, «cerca del 9 por 100 de los hogares poseían alrededor del 35 por 100 de la tierra» y controlaban de forma indirecta un 10 por 100 adicional de ella (Foxhall 2002, p. 211). Para poseer tierras era necesario ser ciudadano, pero hubo tiempos en que quienes perdían la tierra perdían también su condición de ciudadanos (Burford 1993, p. 50).

En el período Helenístico, cuando la cultura griega había unificado el Mediterráneo y el Oriente Próximo, tampoco se encuentran signos de una integración de los mercados. Gary Reger (1994; 2002) ha llevado a cabo un sólido estudio cuantitativo de los precios de los bienes de consumo en los siglos III y II a. C. utilizando, de los registros del santuario de Apolo en Delos, un corpus de una riqueza excepcional. Del análisis de estas fuentes documentales no se desprende que las tendencias económicas generales afectaran la formación de precios en esta isla, entonces un destino muy visitado, sino que los precios de las distintas mercancías evolucionaban de forma independiente a lo largo del tiempo. «Esto indica con fuerza que cualquier explicación de la historia del precio de un producto en particular ha de buscarse en las peculiaridades del bien en cuestión, no apelando en general a un mercado común que fijaba los precios de los bienes importados» (2002, p. 145), un testimonio del «carácter abrumadoramente local que tenía en la Antigüedad casi toda la actividad económica» (p. 137).

La investigación sobre la economía romana llevada a cabo por Jean Andreau (1999; 2002a) confirma que los préstamos productivos eran minoritarios, aunque resulta difícil cuantificarlos. Este estudioso traza una distinción básica entre los financieros de la élite y los banqueros profesionales. Ciertamente, la rica aristocracia romana, los senadores y los équités no desdeñaban el préstamo de grandes sumas de dinero a cambio de favores políticos. Pero «la banca era algo muy diferente»: «Quienes consideran que el équite Ático y el senador Craso fueron banqueros propiamente dichos no tienen una idea clara ya sea del funcionamiento de los negocios en el mundo antiguo o de la función social y política que desempeñaban los distintos tipos de financieros» (1999, p. 2).

Lejos de ser personajes de estatus elevado, los banqueros profesionales (*argentarii* y *nummularii* o, en Grecia, *trapezitai*) encajan perfectamente en el cuadro de marginalidad descrito por Finley. Eran individuos que, para ganarse el sustento, no tenían otra alternativa que sacarle interés a todo el dinero que recibían en depósito, y en cierto sentido esto hacía que su estatus fuera inferior al de los empleados, pues se consideraba que, en la práctica, se ganaban la vida haciendo componendas.

En un estudio comparativo publicado recientemente, Peter Bang (2008) subraya cuán engañoso resulta asociar el sistema de intercambio de la Roma antigua a la noción moderna de mercado capitalista. Al comparar el imperio romano con los grandes imperios euroasiáticos como la India del Gran Mogol, la China de las dinastías Ming y Ching y el estado otomano a comienzos de la era moderna, Bang sostiene que en todos estos contextos el tipo de intercambio practicado se asemejaba al modelo del bazar. Los mercados romanos estaban sometidos a la impredecibilidad de la oferta y la demanda, la volatilidad de los precios de las mercancías, la poquísima transparencia y la fragmentación o, en su lugar, una integración reducida y frágil. Los vendedores adoptaban todo tipo de

estrategias desde la creación de clientelas hasta prácticas predatorias, en pocas palabras, cualquier cosa salvo libre competencia.

Independientemente de que la imagen del bazar sea o no la más adecuada para describir estos diversos tipos de intercambio, el trabajo de Bang tiene el mérito de resaltar el abismo que existe entre la economía romana, que estaba organizada según las normas, los valores y las posibilidades técnicas de la sociedad romana, y la economía (o economías) de nuestra época.

Sin embargo, sería un error pensar que la profesión histórica en su conjunto ha aunado sus fuerzas contra la ofensiva de los economistas. Los estudiosos que comparten la concepción de la economía antigua que he esbozado aquí siguen siendo mayoría en Europa, pero son minoría en Estados Unidos. Esto es particularmente cierto si se piensa en las generaciones de especialistas en la Antigüedad clásica que han obtenido su doctorado desde la década de 1980. En ellos la fascinación por la economía es patente. La reciente *Cambridge Economic History of the Greco-Roman World* (Scheidel *et al.* 2007) es un reflejo de esta tendencia.

En la última década se publicaron dos colecciones de ensayos con el mismo título, *The Ancient Economy*, con apenas unos pocos años de distancia entre una y otra. Una representa la postura europea (Scheidel y Von Reden 2002); la otra, la perspectiva estadounidense (Manning y Morris 2005). Aunque ambos volúmenes buscan que haya un equilibrio en las contribuciones, los puntos de vista son bastante claros. En el último, los colaboradores más jóvenes se muestran en su mayoría dispuestos a adaptar de forma más o menos pasiva sus relatos a los modelos de la teoría de la elección racional, de la economía neoinstitucional y del análisis económico del derecho. Por ejemplo, un ensayo sobre Oriente Próximo acepta de forma acrítica el modelo de maximización de la utilidad de Ellickson y Thorland (1995) sin siquiera darse cuenta de que este confunde racionalidad con utilitarismo. La premisa clave es



que si los agentes económicos de cada época histórica comparten el mismo grado de racionalidad, estos no pueden hacer otra cosa que actuar de conformidad con la teoría clásica, independientemente de las diferencias sociales y culturales que pueda haber entre ellos. Luego vienen los clichés usuales, empezando por el triunfo de los derechos de propiedad y el libre mercado, a menos que, por supuesto, debido a las condiciones de incertidumbre, la elección racional produzca soluciones inferiores.<sup>13</sup>

Existen estudios sobre «el poder del mercado en la Grecia antigua», sobre «los derechos de propiedad y los contratos» en el Egipto ptolemaico y sobre «el racionalismo económico» en el período romano que siguió a continuación. Lo único que falta es que la «perspectiva revisionista» del dinero en el mundo grecorromano atribuya la invención de la tarjeta de crédito a los antiguos, si bien se ensalza ampliamente la «elasticidad de la oferta monetaria».<sup>14</sup> Esta visión no difiere demasiado de la de los cliometristas que aseguran que el alto imperio romano formaba «una única zona monetaria como lo es en la actualidad la eurozona» (Kessler y Temin 2008, p. 159). Más allá de cualquier exageración interpretativa, la debilidad de los argumentos de los historiadores profesionales que respaldan estos puntos de vista con frecuencia reside en la escasa representatividad del material estudiado. Como anota Paul Cartledge, «los modernizadores se concentran ... en el 2 por 100 de excepciones para el que la actividad macroeconómica en el nivel regional o internacional era la única o principal fuente de riqueza» (2002a, p. 14).

Es legítimo preguntarse a qué se debe esta fascinación por la economía entre personas formadas como historiadores de la Antigüedad clásica. La influencia del entorno en el que trabajan así como la ideología dominante sin duda tienen un papel importante, y esto es una limitación seria para los estudios históricos y las ciencias sociales en general. El historiador que no es lo bastante concienzudo investiga el pasado buscando lo que quiere ver en él, es decir, las actitudes, los valores y las prácticas con las que está

familiarizado y que, por consiguiente, le parecen naturales. Por supuesto, también hay razones de oportunidad, pues es cierto que la adopción de ciertos paradigmas «puede en ocasiones traducirse en un veloz ascenso profesional» (Morris y Weingast 2004, p. 705n). No cabe duda de que la habilidad para dominar la política académica explica al menos en parte la difusión del nuevo institucionalismo, algo que difícilmente puede justificarse apelando a su potencia intelectual.<sup>15</sup> Sin embargo, creo que un elemento no menos importante es el prestigio del que la economía goza en la sociedad estadounidense y, por ende, en el mundo académico norteamericano. El hecho de que los especialistas en historia de la Antigüedad se sientan atraídos por teorías modernas e intentos inverosímiles de aprovechar la última idea extravagante de Gary Becker o la nueva teoría del crecimiento económico popularizada por Lucas (2002; cf. Saller 2005, p. 232), a menudo refleja la sensación de aislamiento de una disciplina que también desea ser relevante para el presente. Este es el sentido de la exclamación de Ian Morris motivada por lo que Samuelson y Nordhaus (1998, p. 7) escribieron en su famoso manual para estudiantes de primer año de economía: «La historia del crecimiento económico explica los diferentes estándares de vida del pasado; y si podemos explicar por qué los estándares de vida eran diferentes en el pasado, quizá estemos en una mejor posición para crear instituciones que fomenten mejoramientos continuados en el futuro» (Morris 2005, p. 105).

El problema que subyace a las tesis de los «nuevos historiadores de la Antigüedad» es el supuesto de que el crecimiento económico es una especie de constante en la historia de la humanidad, sin importar cuán fuerte es. En lugar de ello, el crecimiento es un fenómeno relativamente reciente que en el mundo occidental ha sido posible gracias al desarrollo económico del siglo XVIII. En la Italia del siglo XVI o la Francia del siglo XVII tiene sentido hablar de expansión (el aumento de la producción sin aumento de la productividad), pero no de crecimiento (el aumento sistemático de la

producción respaldado por el aumento de la productividad). Los ciclos de expansión y los años o décadas de crisis y hambrunas a menudo se alternan de forma impredecible.

El crecimiento y el desarrollo económico no son sinónimos, y para entender el primer concepto es necesario entender el último. Para un europeo o norteamericano de nuestros días, lo normal es que la economía de su país crezca a un ritmo del 1, 2 o 3 por 100 anual en términos del PIB, y cuando esta entra en recesión, como ocurre en el momento de escribir estas líneas, tiene razón en alarmarse. El ritmo solo necesita caer por debajo del 1 por 100 para crear una sensación de angustia (y lo típico es que se culpe al gobierno o al Banco Central). Sin embargo, en Asia algunas economías están creciendo a un ritmo de más del 10 por 100 anual, que es una tasa de crecimiento de despegue. Las economías occidentales, entre tanto, avanzan a una «tasa de mantenimiento».

La teoría neoclásica es incapaz de hacer esta distinción fundamental, pues no tiene nada que decir acerca del desarrollo económico. Sus modelos, empezando con Solow (1956), apenas establecen cierta relación funcional entre insumos y producción en un «estado del mundo» que se da por sentado (exógeno, según se dice). Por supuesto, es posible adornar este marco añadiendo el progreso técnico o el capital humano, pero estos factores quedan sin explicar a menos que uno se sienta satisfecho con las explicaciones de la teoría de la elección racional. O es posible hacer que el aumento de la producción dependa de la eficacia de las instituciones, que entonces se considerarán apropiadas o inapropiadas, mientras que el cambio económico se reduce a «rendimiento» (North 1981). No obstante, en ambos casos nos enfrentamos a un problema de ingeniería física o institucional que ha de estudiarse en el vacío, como si el tiempo y el espacio carecieran por completo de relevancia.

Interpretar la historia a la luz de una teoría ahistórica hace que se cometan errores graves, como veremos a continuación con más detalle.

## LOS PELIGROS DE JUGAR CON LOS NÚMEROS

Una vez se ha demostrado la naturaleza prácticamente innata de la economía de mercado resulta necesario medir su rendimiento. Otra obsesión de nuestra era es la de cuantificarlo todo, hasta en la noche de los tiempos. En sus proyecciones estadísticas, el difunto Angus Maddison (2006; 2007) ofrecía cálculos del PIB per cápita de los últimos dos mil años no solo para Europa sino también para China y el África subsahariana (sobre la que, como es de sobra sabido, se carece de fuentes escritas). Cómo consiguió hacer esos cálculos es un misterio para muchas personas. En los archivos europeos, solo existen series de precios y salarios, así como censos, a partir de la Edad Media. Para el mundo antiguo, contamos con los inusuales datos cuantitativos que aparecen en los textos de los autores clásicos, pero estos son en su mayoría accesorios y con seguridad no deben interpretarse literalmente.

Aunque algunas trabajos de cliometría se basan en los datos de Maddison (véase Acemoglu *et al.* 2005), los cliometristas se han convertido en generadores de información estadística acerca de economías remotas. Las recientes obras de Robert Allen nos proporcionan buenos ejemplos de esos cálculos acrobáticos. En primer lugar, compara los salarios y los precios de la Europa de la Baja Edad Media con los de la primera guerra mundial (Allen 2001). Advirtiendo que están expresados en unidades de medida que no son comparables, Allen los convierte en gramos de plata. En este punto, los datos se convierten en una base para calcular el nivel de vida. El poder adquisitivo se determina dividiendo los salarios por los precios de una cesta de la compra.<sup>16</sup> De esta forma es posible hacer comparaciones entre los países europeos y entre Europa y Asia (Allen 2005).

Sin embargo, un problema de fondo yace escondido tras la operación aparentemente inocua de convertir precios en gramos de plata, y el hecho de que haya sido pasado por alto evidencia que el

autor no comprende con claridad el funcionamiento de los sistemas monetarios en la Edad Media y comienzos de la era moderna (Bloch 1954; Cipolla 1956; Van der Wee 1977).

A lo largo de este lapso temporal, los precios y los salarios se medían en libras, chelines y peniques (*lirae*, *solidi* y *denarii*) a lo largo y ancho de Europa (incluidas las Islas Británicas). Estas unidades de cuenta se correspondían con las cantidades de plata, extremadamente variables, que contenían las monedas auténticas. En tiempos de Carlomagno, la libra (*lira*) correspondía realmente a una libra (*libra*) de plata, de la que se obtenían doscientos cuarenta peniques (*denarii*) de 1,7 gramos cada uno, la totalidad de los cuales era igual a veinte chelines (*solidi*). Sin embargo, aunque la equivalencia £1 = 20s = 240d siguió siendo válida por muchos siglos (en el continente hasta la era napoleónica), para la Baja Edad Media el vínculo entre la libra como unidad de peso y la libra como dinero «fantasma» había desaparecido.

Las personas pagaban con dinero auténtico (desde las preciadas monedas de plata de cuatro peniques, las *groat*, hasta las insignificantes monedas de aleación de cobre) cuyo contenido de metal precioso fluctuaba a lo largo del tiempo.<sup>17</sup> En términos de unidades de cuenta, el valor de estas monedas se fijaba periódicamente mediante edictos y se revisaba cada vez que se encontraban variaciones en el peso o la pureza. La tasa de cambio que se usaba de hecho en el mercado era también diferente. Mientras que las monedas de plata (y de oro) grandes era relativamente más estables y por tanto se usaban para el comercio a larga distancia, las pequeñas monedas de vellón terminaron convirtiéndose en el principal medio de pago en las transacciones cotidianas. Este tipo de moneda se usaba para pagar el pan y el salario del albañil, por ejemplo. El emblema del soberano grabado en las monedas de vellón garantizaba que eran la moneda de curso legal dentro del estado.

Con esto en mente, es posible ver en qué sentido la conversión de los precios y los salarios en gramos de plata (que es el ejercicio en que se fundan comparaciones como las de Allen) no tiene relevancia económica. Más aún, los salarios se pagaban en gran medida en especie, al menos en las zonas rurales. Por otro lado, al estar basado en los precios y salarios del mercado, este método de calcular el nivel de vida da por sentado que el mercado era el principal sistema de distribución para los productos y los factores de producción.

Las consecuencias de este problema técnico que hemos reseñado son potencialmente graves. La idea de que el aleteo de una mariposa en Brasil puede desencadenar un tornado en Texas es muy famosa, y algo así ocurre en la historia económica cuando los cálculos de este tipo permiten al estudioso deducir que en Gran Bretaña los salarios eran más altos que en cualquier otro lugar del mundo, y el capital y la energía, más baratos, y que esto fue la causa de la revolución industrial (Allen 2009b). O cuando, a partir de comparaciones poco verosímiles de primas de cualificación, se fabrican respaldos empíricos para los relatos del nuevo institucionalismo acerca de la predestinación de Occidente desde tiempos medievales (Van Zanden 2008; 2009).<sup>18</sup>

Por tanto, es importante entender las razones exactas por las que se realizan este tipo de cálculos. Detrás del incansable trabajo de Maddison probablemente había un interés genuino por la estadística. En el caso de los historiadores económicos profesionales, hay con frecuencia otro objetivo, uno más relacionado con la «naturalización» del concepto de crecimiento económico. Mientras que para los economistas esa naturalización es total, pues dan por hecho que el crecimiento ha existido siempre (Goodfriend y McDermott 1995; Galor y Moav 2002), los historiadores económicos remontan su origen a un momento variable en el pasado, momento que por lo general coincide con el período histórico en el que se especializan.

A nadie le gusta tener que hacer frente a situaciones estáticas. Las economías aletargadas parecen tediosas, incluso aquellas que no son en absoluto pobres, y no se prestan a ser estudiadas utilizando las herramientas analíticas que se concentran en el rendimiento (y eso sin mencionar la cuestión de las economías subdesarrolladas). El historiador que estudia el hambre en Calcuta a comienzos del siglo xx tiene escasas probabilidades de ser invitado a enviar un ensayo al departamento de economía de una universidad importante (a menos que sostenga que las hambrunas se deben a un problema de cumplimiento de contratos). De ahí que los historiadores hayan empezado a sostener que el crecimiento existió hasta cierto punto en los tiempos y lugares de los que se ocupaban. Esta tendencia empezó en la década de 1990, con la mira puesta en el cuadro supuestamente estático que ofrecía la Europa preindustrial.

Después de unos primeros intentos muy poco convincentes, en los que las declaraciones pesaban muchísimo más que el análisis real (K. G. Persson 1988), vino una ofensiva sin duda mejor preparada que se conoció con el nombre de «la revuelta de los primeros modernistas» (De Vries 1994; Van Zanden 2002). Aprovechando el aprieto en el que se encontraba la noción de revolución industrial, cuestionada después de los nuevos cálculos sobre el crecimiento económico británico propuestos por Nick Crafts (1985), estos primeros modernistas emprendieron la búsqueda del comienzo del crecimiento económico moderno en los Países Bajos del siglo xvii (De Vries y Van der Woude 1997). No cabe duda de que la economía holandesa era extraordinariamente productiva. Pero tenía limitaciones objetivas que hicieron imposible su industrialización, a diferencia de lo que ocurrió en Inglaterra, una economía con la que tenía muchos elementos en común. El problema surge cuando el aumento de la productividad holandesa se usa como modelo general y el concepto de revolución industrial se reemplaza por el de «revolución industriosa» (De Vries 2008), sobre el que hablaremos en el siguiente capítulo.

Luego Philip Hoffman (1996), un cliometrista afincado en California, comenzó a sostener que el crecimiento era visible incluso en la economía de la Francia de comienzos de la era moderna. Francia era un blanco particularmente atractivo porque constituía el laboratorio de la escuela de los *Annales* en la que se había forjado el «cuadro estático» de la economía preindustrial. Estudiar la economía francesa significaba retar a los historiadores franceses en su propio terreno. Reacio a emplear la abundante información directa sobre producción, población y superficie cultivable disponible en los archivos, cuyos datos habrían confirmado el punto de vista tradicional, Hoffman basó su razonamiento en deducciones indirectas como la productividad total de los factores (PTF). Sin embargo, estos índices modernos carecen de sentido cuando se los aplica a épocas en las que existía un marco jurídico diferente para el uso de los factores de producción, algo que, además, incidía en la movilidad de estos.

Estos cálculos no parecen «una aventura picaresca en el ámbito de la pseudoestadística» (p. 82) solo «inicialmente», como concede Hoffman, sino que lo siguen pareciendo, y cada vez más, cuando se los estudia a conciencia. Además, está el problema de los ejemplos elegidos. Es obvio que «ciertas granjas podían obtener más producción que otras granjas a partir de las mismas cantidades de tierra, mano de obra y capital», pero esto no significa «alcanzar crecimiento económico». ¿Cuántas de estas granjas había? ¿Y qué relación tenían con la estructura social y económica del país? Estas son preguntas que Hoffman no se plantea.

Tampoco tiene mucho sentido hablar de PIB (expresado en dólares PPA de 1990) para sistemas de gobierno y economías, como la Italia de comienzos de la era moderna, que no estaban integrados en el nivel nacional (Malanima 2003), aparte del hecho de que esos cálculos con frecuencia se hacen partiendo de una o dos series de salarios, posiblemente procedentes de ciudades grandes y escogidas de forma arbitraria de entre centenares de series disponibles, cada una de las cuales refleja las peculiaridades



características del área en cuestión. Sea como fuere, la moda de la cuantificación anacrónica se difundió con rapidez y halló en cada país europeo por lo menos un partidario dispuesto a aventurarse en especulaciones de este tipo (véase Van Zanden 2001).

Entre tanto, los medievalistas empezaron también a afirmar que había habido crecimiento económico en la Edad Media, y alguno llegó incluso a localizarlo en Sicilia (S. R. Epstein 1992; 1994; 2000). Este crecimiento, si no schumpeteriano, era por lo menos «smithiano», y dependía de la capacidad de los «estados centralizados» para fomentar los mercados. La economía política que sustentaba esa interpretación era consecuencia de un ejercicio de bricolaje que re combinaba y adaptaba ciertos elementos del marco proporcionado por el nuevo institucionalismo. En este punto, los historiadores de la Antigüedad dieron un paso al frente. Si se iba a elevar la categoría de la Edad Media, ¿por qué no también la del mundo grecorromano?

La idea de crecimiento económico se contradice con la mentalidad de los antiguos, quienes, al igual que a otras civilizaciones preindustriales (Foster 1965), concebían la riqueza como un pastel de un tamaño determinado e invariable. Desde su punto de vista, el pastel podía dividirse en porciones diferentes, pero era imposible que aumentara de tamaño (Millett 2001). Esta no es la visión de un mundo «primitivo», indigna de pueblos que habían codificado los principios de la lógica y sabían cómo construir acueductos con gran ingenio. Para los griegos y los romanos, el saber (*episteme*) y la técnica (*techne*) eran todavía dos planos separados y muy lejanos en la jerarquía.

Finley había advertido a los historiadores que no debían interpretar literalmente las cifras presentes en los textos clásicos (1985, pp. 24-25). Sin embargo, no creo que se le haya pasado por la cabeza alguna vez que la historia cuantitativa llegaría a escribirse sin cifras de ningún tipo. ¿Cómo es posible hacer cálculos sin cifras? Pues llevando al extremo el método deductivo inaugurado por Hopkins (1980; 2002). Se contabilizan las ánforas de aceite de

oliva (Hitchner 2002), se miden las casas y el nivel de polución del aire, pero en especial se miden los huesos y se los utiliza como indicadores del crecimiento económico. Y cuando faltan esos indicadores se obtienen por analogía a partir de cifras de otros lugares y otras épocas. Por ejemplo, Morris halla que el tamaño de las viviendas en la antigua Grecia aumentó alrededor de cinco o seis veces entre los años 800 y 400 a. C., y esto le basta para afirmar que «la expansión económica fue enorme y sostenida y requiere con urgencia una explicación» (2005, p. 123). No obstante, él ya está convencido de que la razón «será un nivel de crecimiento económico sorprendentemente alto» y, como es natural, «esto exige nuevos modelos, modelos que probablemente deberán más a historiadores económicos como Douglass North ... que a Weber o Finley» (pp. 124-125).

Cada quien lleva el agua a su molino. Para los especialistas en Grecia, «la economía griega tenía un rendimiento espectacularmente bueno: en términos agregados, comparable a las ganancias de la Holanda de comienzos de la era moderna» (Morris 2004, p. 736). Por su parte, para los especialistas en el mundo romano, el crecimiento de la economía romana fue una experiencia única en el período preindustrial, al menos hasta el auge de Holanda e Inglaterra. De acuerdo con Jongman (2007), hacia el año 0 alcanzaron un máximo el número de naufragios romanos, la presencia de contaminantes metálicos en la atmosfera según se infiere de los glaciares de Groenlandia y el uso de madera en Alemania occidental y meridional. Desde su punto de vista, estos tres elementos indican una expansión extraordinaria del comercio marítimo a larga distancia, de la oferta monetaria y de la construcción en los períodos de la república tardía y el alto imperio. Pero ¿cómo es posible sacar conclusiones acerca del rendimiento económico a partir de indicios tan vagos? (véase Scheidel 2012).

La «medición de huesos» constituye hoy un subespecialidad de la historia económica de la Antigüedad y merecería un capítulo aparte. Ahora bien, no quiero que se me malinterprete: el análisis de

los restos óseos puede ofrecernos información importante acerca del estado de salud y la nutrición, y podía ser un terreno fértil para colaboraciones entre la historia, la arqueología y las ciencias médicas. Pero asegurar que los huesos nos dicen algo acerca del crecimiento económico es como afirmar que es posible extraer sangre de las piedras.

Incluso limitándonos al primer tipo de análisis, es necesario hacer un buen uso de la información que nos proporcionan los huesos. Tras calcular que los romanos tenían por término medio una estatura superior a los 168 centímetros, Kron (2005; 2012) concluyó que tenían una mejor nutrición y eran más saludables que cualquier otro pueblo antes del período victoriano. Este cálculo peca sin duda de un desmesurado optimismo ya que se funda en testimonios excesivamente dispersos (la muestra la forman esqueletos italianos desde el año 500 a. C. hasta el año 500 d. C.) y, de hecho, ha sido cuestionado por varios eruditos. Pero incluso aceptando que la medición fuera verosímil, la cuestión es que semejante estatura es compatible con un contexto general de relativa malnutrición y baja esperanza de vida.<sup>19</sup>

Luego están los que hacen sus cálculos con base en el sistema de contabilidad nacional. Richard Saller, que es partidario de aplicar las potentes herramientas de la macroeconomía neoclásica para dar cuenta del fenómeno prodigioso del crecimiento de la economía imperial, halló en última instancia que este fue «inferior al 0,1 por 100 anual, e incluso esa tasa no fue sostenida» (2005, p. 231). Temin (2006a) también ha realizado cálculos del PIB. En su opinión, este puede calcularse a partir tanto del gasto y como de las rentas. Ambos caminos requieren dar por sentado la existencia de mercados integrados y competitivos y precios uniformes, pero eso, como hemos visto, no le parece un problema. Como tampoco ve ningún problema en considerar que el salario de un empleado es representativo de los ingresos medios en un sistema basado en la esclavitud. Finalmente, los especialistas en la Antigüedad clásica pidieron a Robert Allen que les socorriera y pusiera fin a la polémica.

Utilizando los precios y salarios del Edicto de Diocleciano (301 d. C.) como punto de partida, Allen pudo asegurarles que «en tiempos de Diocleciano al trabajador romano le iba tan bien como a la mayoría de los trabajadores de Europa o Asia en el siglo XVIII» (2009a, p. 342). Para llegar a esta conclusión, aplicó el método usual, pero introduciendo una innovación significativa. Dado que no disponía del precio del pan, un elemento esencial de la cesta de la compra, Allen decidió reconstruirlo mediante una «ecuación del pan» (p. 336) a partir del precio del trigo y el salario de un trabajador cualificado (que no son ni siquiera los consignados en el edicto, sino el producto de conversiones a gramos de plata). Una cosa es segura: quienquiera que pensara que la cliometría era una disciplina árida y carente de imaginación estaba equivocado.

## Capítulo 4

### EL MUNDO QUE PERDIMOS

#### *Historia microeconómica*

¿Es posible practicar un tipo de historia económica diferente de la cliometría sin caer en la historia narrativa? La respuesta es afirmativa: sí, es posible. Este capítulo es el primero de los dos que intentan mostrar que existe una tercera vía y que, de hecho, esta ya se ha empleado de forma amplia en la segunda mitad del siglo xx. Esa alternativa involucra enfoques que se modelaron en la Europa continental, pero no exclusivamente para ella, y que a pesar de haber tenido como fuerza catalizadora a la escuela de los *Annales* no coinciden con ella.

Las siguientes páginas se ocupan de la investigación del pasado desde un punto de vista microeconómico, el análisis de las decisiones adoptadas con relación a la producción, el consumo y el intercambio en el nivel de los productores y los hogares y, naturalmente, de las consecuencias de esas decisiones. El capítulo 5 abordará el marco macroeconómico, que incluye los ciclos económicos, el dinero, el nivel de los precios, la naturaleza del crecimiento y las raíces históricas del subdesarrollo. Asimismo examinaremos la forma en que el nivel micro se conecta lógicamente con el nivel macro.

Aquí expondremos el modelo que el historiador polaco Witold Kula introdujo en su *Teoría económica del sistema feudal* (1962), una obra de un poder analítico tremendo. En poco más de doscientas páginas, demuele las pretensiones de universalidad de la microeconomía neoclásica y demuestra que sus teoremas son

inaplicables a la Europa oriental preindustrial. A partir de la investigación de este contexto, crea herramientas teóricas alternativas que permiten explicarlo. Sin embargo, la utilidad de este tipo de historia también se extiende al presente, pues sugiere que el funcionamiento de cada sistema económico particular ha de entenderse en sus propios términos. Lo que ocurre con demasiada frecuencia es lo contrario y tanto los teóricos como los responsables políticos prefieren seguir enfoques simplistas, algo especialmente visible en el ámbito de las políticas internacionales para el fomento del desarrollo económico.

Kula escribió su libro en el apogeo de la guerra fría. Se publicó el mismo año que la crisis de los misiles en Cuba, en un momento en que el libro clásico sobre el desarrollo económico de Walt Rostow (1960) lucía el subtítulo: «Un manifiesto no comunista». En semejante contexto, resulta todavía más destacable el esfuerzo de Kula por escribir una obra libre de valoraciones y prejuicios, no condicionada por consideraciones ideológicas de ningún tipo. Si bien la comparación con la historiografía marxista es obligatoria (el concepto mismo de «sistema feudal» se entiende en ese sentido), Kula hace igual número de referencias a la literatura occidental contemporánea. Esas referencias revelan un diálogo continuo con los escritos de sus colegas angloamericanos, empezando por los de Arthur Lewis (1954) de los que con frecuencia muestra tener una buena opinión (véase también Kula 1960). Los estudiosos occidentales no siempre tuvieron una amplitud de miras similar. El libro se tradujo a varias lenguas y tuvo una fortuna considerable en el continente europeo. Sin embargo, con la excepción del círculo de Eric Hobsbawm, el mundo anglosajón le prestó escasa atención, y ello a pesar de los elogios que le dedicó Michael Postan, destacado medievalista de la Universidad de Cambridge, quien le dio la bienvenida como «el más inteligente y más independiente de todos los tratados sobre la economía y la historia del feudalismo con el que hoy cuentan los lectores» (1977, p. 72).

No obstante, el mayor valedor de Kula al oeste del telón de acero fue sin duda Fernand Braudel. En una ocasión, Braudel llegó incluso a afirmar que Kula era más inteligente que él (Burke 1990, p. 95). Considerando cuán inusual era semejante concesión viniendo de un erudito que no contento con ser el historiador más importante de Francia se tenía a sí mismo también por «el mejor historiador italiano» (Le Roy Ladurie 1995), Kula tuvo que haber causado una gran impresión entre sus colegas. Después de octubre de 1956, cuando los historiadores polacos volvieron a poder viajar por el mundo, Kula se sentía especialmente cómodo en Francia. Las relaciones tradicionalmente amistosas entre París y Varsovia se reflejaron también en el ámbito científico. Los comienzos de la escuela de los *Annales* a finales de la década de 1920 habían sido seguidos con mucha atención en Polonia, donde trabajaban destacados historiadores económicos y sociales, y los franceses se encargaron de consolidar esas relaciones con una activa política académica que continúa hasta la actualidad a través de las iniciativas de la Maison des Sciences de l'Homme.<sup>1</sup> Resulta difícil valorar si fue más fuerte la influencia de los *Annales* sobre Kula o la de Kula sobre los *Annales*, y es probable que ni siquiera tenga sentido intentarlo. De lo que no cabe duda es de que Kula fue un ejemplo de historiador libre e independiente.

## SUPUESTOS BÁSICOS

La *Teoría económica del sistema feudal* se construye alrededor del análisis empírico de la economía polaca entre los siglos XVI y XVIII. Estas referencias geográficas y cronológicas se señalan en el título de las ediciones francesa e inglesa, pero no aparecen en la edición original, cuyo subtítulo es sencillamente *Próba modelu* («prueba de un modelo»). Este no es un detalle casual sino una elección deliberada. Indica el deseo de Kula de ir más allá del estudio de la historia económica de Polonia a comienzos de la era moderna, a

saber, de conseguir una interpretación del funcionamiento de las economías que han dejado de ser primitivas, pero no son aún industriales, en contextos no capitalistas.

Las premisas de las que Kula (1962, p. 26) parte son las siguientes:

1. La agricultura tiene una importancia abrumadora en la economía del país.
2. Los factores de la producción (la tierra y el trabajo) no son mercancías. No pueden ponerse libremente en el mercado, pues la tierra pertenece a la nobleza y el trabajo lo proporcionan siervos atados a la tierra.
3. Las actividades manufactureras y artesanales, que conforman el sector secundario, se llevan a cabo exclusivamente dentro del marco de las grandes haciendas o de los gremios urbanos.
4. El estado no interfiere en las decisiones de los nobles, y no existe nada similar a una política económica nacional; por ejemplo, no se aplican impuestos a las importaciones.

La propiedad de la tierra (y de las aldeas que hay en ella) es por tanto el privilegio de una élite muy reducida, que la mantiene y la transmite intacta de una generación a la siguiente. Cada hacienda se divide en dos partes: una es la reserva señorial (*folwark*), en la que el noble realiza su actividad económica, bien sea directamente o a través de funcionarios; la otra se subdivide en pequeñas parcelas que se confían a los campesinos que obtienen su sustento de ellas. Los campesinos están obligados a estar al servicio del señor, y en particular a proporcionar trabajo (en forma de prestaciones señoriales) en su reserva. El tamaño de la parcela del campesino se fija en relación al tamaño de la familia, de modo que sus necesidades básicas estén garantizadas (reproducción de la fuerza de trabajo). En tales circunstancias, la producción de cualquier excedente se ve impedida por el señor.

La hacienda del señor es rentable, en ocasiones muy rentable desde el punto de vista del propietario. Esto se evidencia en la marcada propensión de la nobleza polaca al consumo de artículos de lujo. Pero esta rentabilidad es posible únicamente porque los factores de la producción no se adquieren por medio del mercado.



Si el señor tuviera que comprar aunque solo fuera el trabajo, su actividad generaría pérdidas. Y la situación sería todavía peor si tuviera que comprar las materias primas o invertir cualquier suma de dinero para reemplazar las inversiones en especie (Kula 1962, pp. 31-33).

Esta visible paradoja requiere un comentario acerca del método. La rentabilidad de una empresa no capitalista tiene que calcularse necesariamente en términos «reales». La premisa de la teoría neoclásica de la empresa según la cual «todo tiene un precio» resulta irrelevante en un sistema económico con un marco jurídico e institucional diferente (pp. 43-44).

La objeción que Kula plantea sobre el problema de la elección está relacionada con este aspecto. Según la famosa definición de Lionel Robbins (1932), lo que caracteriza la actividad económica es precisamente un problema de elección que implica fines y medios escasos que tienen usos alternativos. Sin embargo, en el sistema feudal no parece existir ningún problema de este tipo.

Si la reserva señorial estaba demasiado lejos de toda vía fluvial, ¿cómo se podía explotar la madera obtenida de sus bosques? Con frecuencia la única posibilidad era usarla como combustible. En consecuencia, se podía tomar la decisión de instalar una fábrica de vidrio, siempre que hubiera una demanda local de vidrio. Como es obvio, la actividad en cuestión no es menos «económica» por el hecho de que el agente no tenga elección. Sin embargo, una vez más, si el agente hubiera tenido que adquirir la madera en el mercado, las consecuencias para la empresa habrían sido nefastas (Kula 1962, pp. 33-34).

El cálculo de los gastos busca reconstruir la cantidad de pérdidas encontradas en el proceso de producción. El valor monetario de la madera usada en la producción (pero no comprada) solo puede considerarse racionalmente una pérdida si la madera hubiera podido venderse a ese precio. Ahora bien, ¿podía de verdad haberse vendido? De forma similar, incluir en el costo el valor del trabajo proporcionado por los siervos solo

tendría sentido si, con anterioridad a su utilización, ese trabajo hubiera podido venderse a ese precio particular. Pero ¿era esa realmente una opción? (pp. 38-39).

La respuesta es con claridad negativa. La economía estándar da por hecho que existe un precio uniforme para los factores de la producción, incluido el trabajo. Da por hecho que todos los bienes y los factores tienen un valor económico y un precio que permite medirlo. Da por hecho que el empresario, o el propietario de los medios de producción, siempre está en una posición que le permite decidir si vende esos medios al precio del mercado o los utiliza en el proceso de producción, algo que solo hará si continuar con el negocio resulta ser la alternativa más barata (p. 38).

Fuera del sistema capitalista ninguna de estas condiciones se cumple. A decir verdad, «incluso la realidad del capitalismo del *laissez faire* está muy alejada en muchos aspectos» de la «posibilidad plena de la elección» idealizada en la teoría de los mercados perfectamente competitivos (*ibid*, p. 34). Por tanto, el estudio de la economía feudal hace que el historiador tenga que liberarse de las herramientas inútiles de la teoría recibida y lo obliga a construir una microeconomía propia, compatible con las pruebas empíricas que está interpretando.

La posición de Kula tiene evidentes puntos de contacto con la del economista ruso Alexander Chayánov (1924; 1925). Chayánov investigó la economía rural rusa de finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX y estaba convencido de que tanto las herramientas neoclásicas, modeladas a partir del sistema capitalista, como las derivadas del análisis marxista eran inaplicables en ese contexto. Los campesinos rusos se cuidaban de mantener un equilibrio apropiado entre las penalidades del trabajo y el beneficio económico. Teniendo necesidades limitadas, cultivaban la cantidad de tierra necesaria para sostener a la familia pero solo hasta donde era estrictamente necesario para asegurarse un ingreso regular. Por tanto, cuando había hijos pequeños en casa se trabajaba más duro,

pero a medida que los hijos crecían y empezaban a trabajar por sí mismos la carga de cada uno de los miembros del hogar se reducía gradualmente.

En otras palabras, los campesinos de Chayánov actuaban basándose en una racionalidad diferente de la de Occidente y ello conducía a paradojas evidentes. Se negaron a adoptar la trilladora para evitar el desempleo estacional que la máquina habría causado, a pesar de que en términos contables era una solución más económica. De forma similar, sembraban cultivos que requerían un trabajo intensivo, como el lino y las patatas, pese a lo cual eran menos rentables que otros, como la avena. Asimismo, pagaban por la tierra un alquiler más alto que cualquier beneficio que pudieran obtener de ella calculado según los criterios capitalistas (1925, pp. 39-40).

## **LA PRODUCCIÓN Y EL CONSUMO**

En la reserva señorial se llevaba a cabo un cultivo extensivo (Kula 1962, pp. 44 y ss.). En la hacienda, la cosecha era proporcional a la superficie cultivada y el número de siervos, proporcional al tamaño de la reserva señorial.

El noble intentaba mantener una alta intensidad de trabajo en la reserva, siendo el objetivo producir un excedente. Las fluctuaciones de la producción a corto plazo, que eran enormes, normalmente dependían de factores no económicos como el clima, las guerras, las epidemias y otras calamidades naturales. Los excedentes que superaban lo necesario para reactivar el ciclo agrario se utilizaban para el consumo directo e indirecto, a saber, satisfacían la demanda interna de forma directa o lo hacían de forma indirecta, a través de su comercialización.

El análisis del consumo de la reserva señorial es muy interesante. El consumo directo era considerable y constituía la mayor parte del consumo total. Pero el principal factor no era el

consumo personal del noble y su familia, que en términos generales era bastante modesto. Lo que realmente tenía un efecto era el consumo para la corte: el rango social de un noble dependía del rango de los clientes a los que tenía que mantener. El consumo indirecto, por su parte, era «consumo conspicuo» en el sentido de Veblen (1899) y lo conformaban los artículos de lujo que el noble necesitaba para afirmar su estatus. Estos bienes por lo general provenían del extranjero y circulaban solo en un reducido número de mercados, principalmente en la gran ciudad portuaria de Gdansk. Se cambiaban por parte del excedente de productos agrícolas, de acuerdo con los términos de intercambio (la razón entre los precios de los artículos vendidos y los de los artículos comprados).

Sin embargo, el primer descubrimiento sorprendente de Kula fue que las inversiones de la empresa feudal eran independientes tanto del volumen del excedente producido como de los términos de intercambio. En otras palabras, la decisión de sembrar más, comprar equipo o ampliar el área cultivable no dependía del camino ni era sensible a unos mejores términos de intercambio. Si había una sucesión de años de buenas cosechas, el señor no realizaba inversiones mayores sino que se limitaba a poner en el mercado una cantidad más grande de la producción, y de esta forma se alcanzaba un nivel de vida más alto. Cuando los términos de intercambio empeoraban, el señor no desinvertía (porque eso echaría a perder su imagen) sino que, por el contrario, intentaba aumentar la producción. Esto se hacía ya fuera aumentando la intensidad del trabajo (es decir, las prestaciones exigidas a los siervos) o cambiando la proporción (siempre flexible) entre el área de la reserva señorial y la de las parcelas de los campesinos en detrimento de estos últimos. De una forma u otra, el señor actuaba sobre la distribución del beneficio social, en otras palabras, el reparto del pastel, en lugar de intentar aumentar su tamaño.

Por tanto, la empresa feudal no seguía la lógica del mercado y, paradójicamente, a menudo iba en contra de las señales del mercado. El noble no tenía beneficios que maximizar. La única meta

era mantener (o no reducir) el estatus tal y como este se reflejaba en el estilo de vida. Las decisiones relativas a la producción se ajustaban en función de esta necesidad.

## **LA OFERTA Y LA DEMANDA**

El volumen de productos agrícolas intercambiados a través del mercado era inestable en exceso y dependía exclusivamente de los factores exógenos que hemos mencionado. Dado que la fracción de la producción destinada al consumo era en gran medida constante, la parte que se comercializaba era un reflejo directo de las fluctuaciones de la cosecha y, por ende, una vez más, de la incidencia de factores naturales y humanos sobre los que se tenía poco control.

Desde un punto de vista global, o interpretada en términos agregados, esta forma de razonar era válida. Por otro lado, si tomamos la economía de las pequeñas parcelas de los campesinos, tenemos que la cantidad del excedente restante una vez satisfechas las necesidades domésticas era siempre despreciable. Las relaciones con el mercado eran esporádicas y se limitaban a lo necesario para obtener dinero con el que pagar los impuestos estatales, los gravámenes adicionales que imponía el terrateniente noble y las deudas monetarias. Pero incluso estas sumas tendían a ser constantes, de modo que lo que fuera que se vendiera (con frecuencia en detrimento del consumo) era inversamente proporcional al nivel de los precios. Si los precios de mercado en el año 2 eran más altos que en el año 1, el campesino sencillamente podía limitarse a vender una cantidad menor de productos para cumplir con sus obligaciones. Por el contrario, si los precios eran más bajos, entonces se veía forzado a vender más (Kula 1962, pp. 43, 57). Muy a menudo el campesino acudía al mercado para vender pero no realizaba ninguna compra. En cualquier caso, las

compras eran principalmente de artículos no indispensables y, por ende, aplazables. Al respecto Kula habla de «contactos unilaterales» con el mercado (pp. 67-68).

En el sistema feudal, y en este caso en la conducta económica del campesino, el ánimo especulativo vuelve a estar ausente (p. 43). Y de nuevo nos topamos con una inversión del vínculo entre los precios y las decisiones económicas. La Figura 4.1a muestra este fenómeno típico de la economía feudal, que no es deliberado y, por tanto, es independiente de la voluntad de los agentes. Cuando los precios aumentan, por ejemplo, siguiendo un desplazamiento hacia fuera de la curva de la demanda de  $D$  a  $D_1$ , la oferta se contrae (de  $O$  a  $O_1$ ). El funcionamiento «anómalo» de este mercado resulta particularmente evidente cuando se lo compara con la predicción de la teoría neoclásica (Figura 4.1b), según la cual el desplazamiento de la curva de la demanda y el movimiento a lo largo de la curva de la oferta son coordinados, con la oferta siguiendo a la demanda. De hecho, en la gráfica las flechas tienen la misma dirección. En el modelo de Kula, en cambio, el proceso no es coordinado, y la oferta se mueve independientemente de la demanda. Esto indica que los productores no responden a las señales de los precios. Otro elemento importante es la forma de la curva de la oferta. En el sistema feudal, esta es vertical e indica una oferta perfectamente inelástica, un indicio del completo desinterés de los productores por el motivo del beneficio.

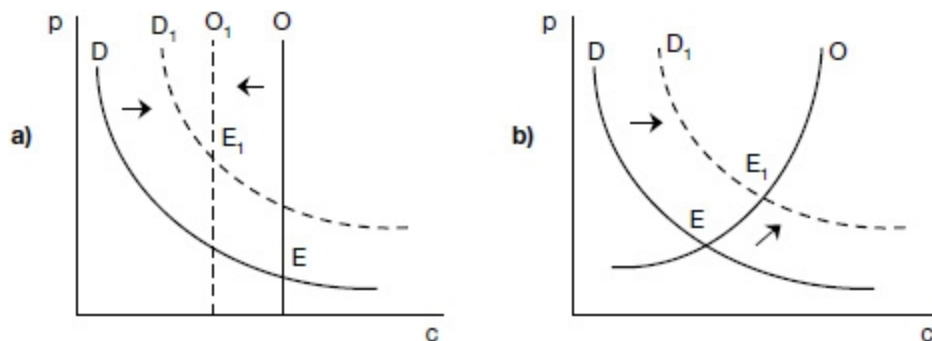


FIGURA 4.1. Formación de precios en una economía feudal (a) y en el modelo neoclásico (b).

Por tanto, sí existe una correlación entre las cantidades y los precios que da origen a una regularidad empírica, pero no hay un vínculo causal. Los precios no son los que causan la variación de las cantidades intercambiadas, una lógica contraria a la que opera en el sistema capitalista; el vínculo entre las dos medidas es solo indirecto.

Bajo esta correlación hay dos clases de circunstancias: las culturales y las materiales. Entre las primeras se incluye el hecho de que en este tipo de sociedad el estatus no puede alcanzarse a través de la adquisición económica. Estas sociedades son «adscriptivas» y se caracterizan por un nivel de movilidad social muy bajo.<sup>2</sup> Desde el punto de vista del noble, tener cantidades crecientes de dinero es irrelevante y no le preocupa ser más rico de lo que ya es. Por otro lado, lo que podría ser relevante es tener más que otros. La riqueza en general es por tanto una especie de «bien posicional», en el sentido que le da Fred Hirsch (1976, cap. 3). Desde el punto de vista del campesino, más allá del nivel de subsistencia el impulso económico pierde importancia. Su problema es obtener lo que la experiencia le ha enseñado que es suficiente para sostener a la familia y maximizar el tiempo libre. Werner Sombart sostuvo que el hombre preindustrial trabajaba para vivir en lugar de vivir para trabajar. Este «tenía hacia la actividad económica la misma actitud que un niño tiene hacia el aprendizaje escolar, al que ciertamente no se somete a menos que se le obligue». Con el trabajo, además, «nunca había ninguna prisa».<sup>3</sup> Si tuviéramos que representar en un gráfico la curva de la oferta de trabajo en un contexto de este tipo, tendríamos que muy pronto se inclinaría hacia atrás o permanecería siempre vertical. Puesto a elegir entre el tiempo libre y trabajar más horas, el hombre preindustrial no tenía dificultades para tomar una decisión (Kula 1962, p. 172).

El etos económico del siervo se resume con claridad en esta fórmula: «Si se producía un excedente, todo inclinaba al campesino a consumirlo íntegramente; si se producía un déficit, el campesino intentaba transmitirlo al señor» (p. 63). El campesino siempre sabía cómo pasar cualquier déficit al señor. En un mal año podía mantener el mismo nivel de consumo que el año anterior a expensas del ganado o las semillas, que en tal caso el señor tenía que reponer. El siervo era un activo indispensable de la reserva señorial, pero si el campesino intentaba enriquecerse, «el señor era una amenaza omnipresente» (p. 62). Quizá habría que señalar que este tipo de dinámica guardaba importantes similitudes con la conducta de los empleados públicos en los países soviéticos.

Las circunstancias materiales residen en los límites físicos de las posibilidades productivas de la economía feudal (p. 55). En el sistema capitalista, los productores tienen la capacidad de sacar provecho, de forma oportunista, del aumento de los precios por dos razones: existen reservas de mano de obra en uno u otro sector de la economía y existe un mercado crediticio que posibilita su uso. En el sistema feudal, estas dos condiciones están ausentes porque la cantidad de trabajo disponible siempre es limitada y porque el crédito es para el consumo y no tiene el potencial productivo. Además, limitaciones de naturaleza institucional (la organización en gremios del sector secundario) impedirían en cualquier caso la movilización de las reservas hacia el sector primario. Por otra parte, en el sistema feudal los productores de manufacturas son fijadores de precios, y en términos microeconómicos el gremio tiene un monopolio colectivo (p. 78).

Pero incluso si se eliminaran todos estos obstáculos, el aspecto más importante permanecería intacto: en el sistema feudal, los movimientos cíclicos de los precios no son predecibles. Una fluctuación importante en una dirección podría verse contrarrestada al año siguiente por una fluctuación igualmente importante en la dirección contraria. Y dado que el aumento de los precios se debe normalmente a una mala cosecha, en los años de precios altos las



magras provisiones se agotan pronto, mucho antes de que se produzca el aumento de precios estacional (pp. 57-58). Como veremos, esta pauta, que en realidad no es exclusiva del modelo feudal, ha hecho posible extender y ampliar el modelo de Kula a la economía europea a comienzos de la era moderna.

## **LA RACIONALIDAD DE LOS AGENTES: SUPERAR EL PUNTO MUERTO DE WEBER**

En este punto quizá surja una pregunta: ¿era racional la actividad económica que tenía lugar en la Polonia de comienzos de la era moderna? Si por actividad económica racional entendemos la minimización de los medios o la maximización de los resultados, el comportamiento puede considerarse racional cuando hay más de una solución posible para un estado dado de la técnica, y existe la posibilidad de comparar las alternativas existentes con el fin de elegir la más económica (Kula 1962, p. 168).

Si adoptamos este concepto, es claro que el mundo descrito por Kula parecerá dominado por la irracionalidad. Dado que desde el punto de vista físico las inversiones y los resultados se expresan en unidades de medida diferentes, solo es posible hacer una comparación cuando hay un denominador común, el precio monetario. Este precio, que tiende a ser uniforme, ha de forjarse en un mercado competitivo y ser aplicable tanto a los productos como a los factores de la producción. Así, por ejemplo, se necesita que existan salarios de mercado y, antes de ello, un mercado de trabajo (p. 165).

En el sistema feudal no hay libre competencia, hay numerosas limitaciones a la libertad de elección del productor y el consumidor y una abrumadora mayoría de la fuerza laboral se encuentra fuera del mercado de trabajo, el cual, en cualquier caso, posee una regulación rígida. Hasta cierto punto, las autoridades públicas controlan y limitan incluso los precios de los bienes de consumo. Y en lo que respecta a las posibilidades de elección, es claro que en el

sistema capitalista son más amplias. En primer lugar, las posibilidades de elección dependen no solo del nivel tecnológico alcanzado, sino también de la naturaleza de la sociedad; una sociedad puede rechazar alternativas disponibles desde un punto de vista técnico, pero contrarias a sus valores, normas o leyes. El avance histórico del sistema capitalista ha estado acompañado por el progreso científico y una movilidad social creciente; esta última ha reemplazado la aceptación del destino determinado por la cuna por la aprobación social del lucro como un medio para la adquisición de estatus (pp. 166-168).

Sin embargo, algunos economistas occidentales, convencidos de que «el mundo en el que viven es el único mundo “natural” y “libre”, “el mejor de los mundos”», no advierten que también en él la libertad de elección tiene límites (p. 168). Tenemos por tanto que, incluso si fuera deseable interpretar la racionalidad del modo en que ellos lo hacen, el problema de la racionalidad es un problema de cantidad, no de existencia (p. 167).

En el mundo occidental moderno, existe la posibilidad de introducir avances técnicos para aumentar la productividad del trabajo, pero no la de importar esclavos y ponerlos a trabajar en las fábricas, pese a lo rentable que sería poder hacerlo. Tanto la opinión pública en general como las leyes impiden hoy el trabajo infantil. Sin embargo, a comienzos de la era moderna, este era aceptado en las plantas manufactureras, las cuales, por otro lado, podían no tener derecho a modificar la variedad de los artículos que producían. La duración del día (y la semana) laboral dependían entonces de factores tan arbitrarios como los actuales. La sociedad industrial acepta la publicidad comparativa de los bienes de consumo, que puede resultar deshonesto o incluso fraudulento, pero al mismo tiempo no tolera que los medicamentos se publiciten como panaceas. Hace siglos ocurría exactamente lo contrario (p. 168).

Por tanto, no parece que tenga mucho sentido desvincular la racionalidad de los valores que la orientan. En toda organización socioeconómica se realizan elecciones. No obstante, no hay ningún

sistema en el que estas se hagan en absoluta libertad. Esto significa que las elecciones no dependen exclusivamente del cálculo económico sino que están determinadas por factores sociales y culturales (p. 169). Podría decirse que las sociedades capitalistas modernas son más performativas:

No obstante, los hombres en una economía precapitalista también realizan cálculos económicos, solo que a su modo. Sombart se equivocaba al considerar la contabilidad como una invención del «espíritu capitalista». Es posible que en los períodos precapitalistas los elementos extraeconómicos entraran en el cálculo más a menudo, pero esos elementos no son por completo ajenos a los cálculos que caracterizan el capitalismo (pp. 34-35).

La confusión a la que Kula hacía alusión, y que todavía caracteriza el debate sobre la racionalidad en las ciencias sociales, se remonta de hecho a Max Weber. Weber dedicó los últimos años de su vida a estudiar la evolución de la racionalidad occidental e introdujo un concepto doble de racionalidad: la «racionalidad sustantiva» y la «racionalidad formal» de la acción económica. La primera implica la búsqueda de una coherencia entre la conducta económica y los valores, mientras que la última busca la coherencia entre los medios y los fines (Weber 1956-1964, pp. 85 y ss.). Este dualismo condujo a lo que podríamos llamar el «punto muerto de Weber», o el malentendido, en el que la economía sigue atrapada, entre racionalidad y maximización de la riqueza.

En la versión de Weber, con la modernización la sociedad se libera de la magia y la superstición, la autoridad no es ya de tipo carismático sino que tiene una base racional, jurídica, y los asuntos públicos no se gestionan de acuerdo con el criterio absoluto de una élite privilegiada, sino que se confían a una burocracia reclutada por sus méritos. En semejante contexto, la supervivencia de la racionalidad sustantiva resulta difícil. Debido al predominio de la esfera económica (que debería llamarse contractual), la lealtad hacia los valores religiosos o familiares (el parentesco) se torna más difícil en el mundo moderno. La apropiación de los medios físicos de producción, la libertad de mercado, el uso de tecnologías racionales,

las leyes calculables (es decir, predecibles) en lugar de arbitrarias, los mercados laborales libres y la comercialización de la vida económica son fenómenos relacionados con el desarrollo de la racionalidad formal.<sup>4</sup>

La idea de Weber de que la sociología es una ciencia «ideográfica» (esto es, histórica y centrada en el estudio de casos específicos) y su tendencia a razonar mediante tipos ideales le llevó de forma natural a concentrarse en la única experiencia de modernización y racionalización que conocía, es decir, la occidental. Por tanto, no está claro que hubiera reconocido la posibilidad de otras rutas hacia la modernización que no implicaran las fases mencionadas previamente. Es de sobra conocido que la explicación propuesta por Weber para la transición occidental de un tipo de la racionalidad a otro fue el triunfo de la ética protestante (1920, pp. 123-124). De hecho, los valores que esta transmite coinciden con la dirección de la «racionalidad formal», lo que se traduce en «dominio del mundo». Sin embargo, esto no resuelve el problema de la neutralidad del concepto de racionalidad formal que Weber tenía en mente.<sup>5</sup> Esta se identifica con el capitalismo, la «jaula de hierro» que sobrevive y se transforma en los «cimientos mecánicos» de la acción humana. El punto muerto de Weber surge de la ilusión de que esta «jaula de hierro» puede *realmente* separarse de la estructura de valores de la sociedad que la ha producido.

Sombart, que no compartía el énfasis de Weber en la ética protestante como causa desencadenante de la racionalización occidental, sostenía que el cálculo económico era básicamente ajeno a las sociedades tradicionales europeas y para respaldar este argumento acude a ejemplos de errores de cálculo que se habían cometido de forma sistemática (1913, p. 18). Este uso impreciso del cálculo no estaba restringido a la actividad económica, sino que se extendía a todas las áreas de la vida. Sombart habla de «imperfecciones del pensamiento» (*unvollkommenheiten im Denken*) e incluso de «desarrollo deficiente de las habilidades intelectuales» (p. 17). Esta idea no puede generalizarse y ha de ser

matizada. En su famoso libro sobre Rabelais, Lucien Febvre mostró que en el siglo XVI la gente a menudo tenía una idea vaga de cuál era su edad y en general no consideraba que esa precisión fuera importante. Las pautas cíclicas de la vida rural, estrechamente relacionadas con los ritmos de la naturaleza y de la liturgia, dejaban poco espacio para las novedades; por tanto, era absurdo obligarse a medir las cosas más allá de cierto punto (1942, pp. 150, 391-399). John Nef añade que la aptitud para la cuantificación empezó a cambiar en el siglo siguiente (1958, p. 8). Pero estos hechos ciertamente no indican que a comienzos de la era moderna la población europea tuviera un defecto cognitivo: se trataba apenas de una actitud acorde con el contexto operativo. De hecho, los grandes terratenientes, los monasterios, los hospitales, las instituciones públicas y, por supuesto, los comerciantes llevaban contabilidades de gran sofisticación. El caso de Asia, un continente sobre el que nuestro conocimiento ha crecido de manera ingente a lo largo del siglo XX, nos ofrece un panorama igualmente diversificado (Goody 1996, pp. 24 y ss.).

Polanyi (1944; 1957b) aprovechó ampliamente las ideas de Weber, cuya obra *Economía y sociedad* se publicó póstumamente a comienzos de la década de 1920. La definición de acción «económica» que propone Polanyi refleja a la perfección la dicotomía weberiana entre la racionalidad sustantiva y la racionalidad formal. Pero es precisamente su creencia en esta dicotomía la que le lleva a hablar de la «desincrustación» de la economía moderna. Así como para Weber la racionalidad moderna se desvincula de los valores, para Polanyi la economía moderna se desvincula de la sociedad. Incluso en el pensamiento marxista, con unas pocas excepciones notables (Godelier 1966), es tradicional describir la racionalidad como un producto del capitalismo, un producto que, por supuesto, podía perfeccionarse y que, de hecho, estaba destinado a ser todavía más eficaz en el sistema económico que había de sustituir al capitalismo.

Las interpretaciones weberianas pierden de vista una cuestión clave: el cálculo económico neoclásico no es el único tipo de cálculo económico que existe. La meta de un hospital público, tanto hoy como a comienzos de la era moderna, no es producir beneficios, pero ello no impide que se organice de forma tal que el desperdicio se evite. Ahora bien, cuando se trata de definir qué es desperdicio y qué límites han de acatarse, los valores entran en juego y son decisivos. Por su parte, la mayoría de las empresas modernas tienen ánimo de lucro, pero la búsqueda del beneficio no implica un tipo especial de racionalidad: los beneficios son en sí mismos un valor. La aversión al trabajo de los siervos polacos está tan orientada por unos valores como la propensión de los obreros de General Motors a hacer horas extra. La «emancipación de la magia» tiene poco o nada que ver con la diferencia entre estas actitudes.

## **EXTENSIONES DEL MODELO**

La *Teoría económica del sistema feudal* tuvo un impacto profundo en la historiografía europea. En la década de 1970, el historiador italiano Marco Cattini (1973; 1984) trabajó en el desarrollo de un modelo microeconómico para la Italia septentrional que tenía interesantes puntos de contacto con el de Kula. Cattini reunió una cantidad considerable de información sobre la producción, el consumo y el intercambio de grano en el área entre el río Po y los Apeninos a comienzos de la era moderna.

Esta era una región con aspectos institucionales muy diferentes de los polacos. Mientras que en Polonia imperaba un sistema feudal, en las zonas rurales del valle del Po, con ciudades dispersas que habían sido comunas libres en la Edad Media, había un sistema en el que la propiedad de la tierra estaba generalizada. En la misma región, los terratenientes pequeños, medianos y grandes podían coexistir el uno junto al otro. Los grandes terratenientes a menudo dejaban sus tierras en manos de aparceros. Sin embargo, la

productividad agrícola era significativamente menor que en las tierras más fértiles al norte del Po. Esto se debía a las propiedades fisicoquímicas del suelo (que tendía a ser arcilloso) y a que no existía una red de canales densa como la que irrigaba las llanuras lombardas. Y tampoco podía compararse de ningún modo con la productividad de Europa noroccidental.

En el modelo de Cattini, la sociedad, como es obvio, no está separada en dos órdenes distintos como en Polonia. Aunque los grandes centros del capitalismo mercantil europeo estaban muy lejos, el contexto no era por completo inmune a su influencia. En los niveles jurídico y formal, había un grado de libertad mayor. No obstante, había condicionantes culturales que producían efectos económicos similares. En teoría, sí existía un mercado de tierras, y nada impedía que la tierra se comprara y vendiera, pero en la práctica esto solo ocurría en casos excepcionales. La tierra era el último recurso al que alguien podía renunciar y ello únicamente cuando estaba abrumado por las deudas. La tendencia era mantenerla intacta tanto tiempo como fuera posible con el fin de poder legarla a las generaciones futuras.

El comportamiento de los hogares se orientaba hacia la autarquía, como en los modelos de Chayánov y Kula. Los valores de los pequeños propietarios eran similares a los de los campesinos polacos; pero los grandes terratenientes no eran indiferentes a los beneficios, pese a compartir la preocupación por el estatus de los aristócratas de Europa oriental. Muchos pertenecían a la burguesía, pero había una variedad de niveles intermedios. Hacia mediados del siglo xvii aparecieron los peones agrícolas, campesinos que habían quedado sin tierras tras un período de crisis agrarias, pero incluso así no surgió algo que pueda considerarse un mercado de trabajo. El trabajo era intermitente (estacional) y los salarios, que por lo general se pagaban en especie, eran independientes de la oferta y la demanda laborales y seguían el criterio del nivel de subsistencia.

Partiendo de los datos sobre precios y cantidades de trigo intercambiadas en la aldea de San Felice sul Panaro entre 1590 y 1630, Cattini obtuvo las curvas de oferta y demanda del mercado. Los puntos que forman el diagrama de dispersión de la demanda tienen una pauta particular: forman una curva logística inversa (Figura 4.2). Desde un punto de vista dinámico, esto es resultado del movimiento en direcciones opuestas de una curva de demanda inclinada negativamente y una curva de la oferta vertical, o máximo con una débil pendiente positiva (Cattini 1984, pp. 111-113).

El estado de la técnica impedía a los agentes gestionar las fluctuaciones económicas. Dado que de un año a otro había grandes fluctuaciones de la producción, era imposible predecir los precios del mercado. En un mundo neoclásico, cuando los precios aumentan, es de esperar que la demanda de bienes se reduzca. Pero esta correlación no se cumplía en la economía italiana, porque el incremento de precios se debía al hambre; y era el hambre lo que obligaba a los consumidores a acudir al mercado para obtener lo que no podían producir por sí mismos. De forma similar, la oferta no aumentaba cuando los precios del mercado subían. En lugar de ello llegó a un máximo cuando los precios eran bajos. Esta correlación se produce porque solo había un excedente que pudiera venderse en el mercado cuando la cosecha había sido abundante (y los precios bajos).

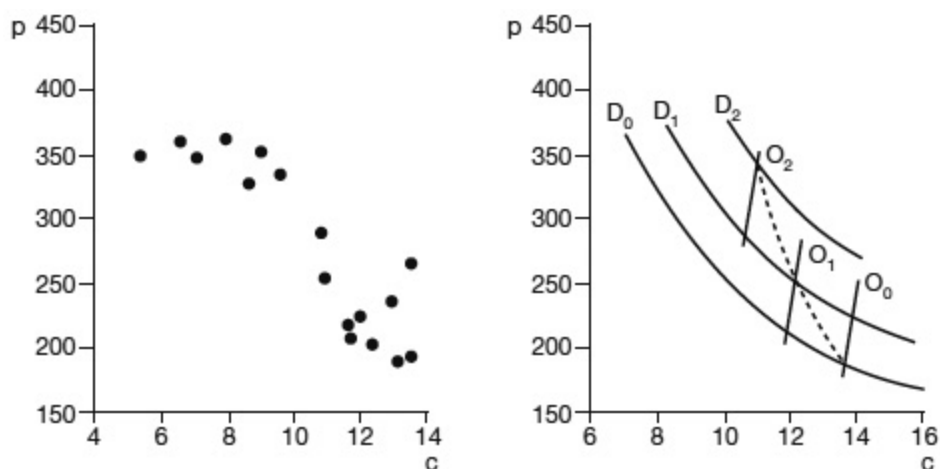




FIGURA 4.2. Demanda del mercado para el trigo en el valle del Po.  
*Nota:* las cantidades se expresan en miles de *stari modenese*; los precios en *soldi*.  
1 *staro* = 63,25 litros. *Fuente:* Cattini (1984, p. 110).

Por tanto, encontramos aquí las mismas dinámicas no coordinadas de la oferta y la demanda que vimos en el modelo de Kula. También en este caso, la aversión de los campesinos hacia el mercado, ya profundamente arraigada en la cultura popular, se reforzaba aún más. Por otro lado, dado que utilizar los precios como señales era imposible, los grandes terratenientes no se sentían animados a hacer cálculos oportunistas o inversiones con el fin de producir un excedente destinado a la comercialización.

En su análisis comparativo de las crisis de subsistencia en la Europa preindustrial, que debe mucho a sus anteriores trabajos sobre Alemania, Wilhelm Abel (1974) mostró que los factores capaces de causar una hambruna estuvieron totalmente fuera de control hasta el siglo xvii. Después de esa fecha, la racionalización y el mejoramiento de las técnicas agrícolas en el noroccidente del continente redujeron de forma gradual el margen de fluctuación de los precios de los cereales. Este proceso continuó y se extendió a Europa central y meridional hasta mediados del siglo xix, cuando, con algunas excepciones notables, la insuficiencia de la producción agrícola dejó de ser un problema.

Según el meticuloso estudio llevado a cabo por Andrew Appleby (1978), la última hambruna de nivel nacional en Inglaterra tuvo lugar en 1597; en 1623 el país sufrió otra crisis, pero esta vez limitada al norte y, en particular, a Cumbria. Si bien es indudable que a comienzos del siglo xvii hubo problemas de escasez de alimentos a nivel local y regional, en términos comparativos los condados meridionales tenían una ventaja incuestionable. La fertilidad natural de esas tierras y la facilidad con que podían trabajarse eran difíciles de replicar en otras partes de Europa.

Usar el término hambruna, que sugiere un acontecimiento súbito y catastrófico, es de algún modo engañoso cuando queremos referirnos a los problemas estructurales de muchas sociedades preindustriales. Las crisis de subsistencia, lo que Jean Meuvret denomina las «crisis económicas de tipo antiguo», tienen una dinámica típica: se caracterizan por un aumento de los precios de los alimentos que luego se extiende a la economía en su conjunto (1977, p. 16). Pero eran con frecuencia el resultado de una serie recurrente de pequeños sucesos traumáticos, como ocurrió en la década de 1590 (P. Clark 1985), y de factores humanos como la guerra que se sumaban a las causas naturales. La desnutrición y los ejércitos eran a su vez fuentes de enfermedades, y así la espiral continuaba.<sup>6</sup>

En Europa occidental, la autosuficiencia era una meta difícil de alcanzar sin importar cuán activamente se la persiguiera. Esto era así con mayor razón para los estratos más bajos de la sociedad, que se veían empujados a recurrir al mercado debido a la insuficiencia crónica de la producción doméstica.<sup>7</sup> Los campesinos carecían de la red de seguridad que al este del Elba ofrecía el señor feudal, que estaba obligado a garantizar la reproducción de la fuerza laboral que trabajaba en sus dominios. En el contexto de las comunas italianas, existían instituciones de auxilio heredadas del mundo romano. Entre estas estaban los graneros públicos, sucesores de la *annona*, mediante los cuales las autoridades públicas asumieron la tarea de mitigar las penurias de los hogares en dificultades utilizando las reservas de grano de la ciudad. El funcionamiento de estos graneros era complejo y fueron una especie de precursor del estado del bienestar (Corritore 2007; véase también Marin y Virlouvet 2003). Sin embargo, dondequiera que este nivel de protección social era insuficiente, el mercado era la única opción.

Con todo, incluso en Occidente la relación con el mercado se consideraba un mal necesario. Esto es evidente al observar la dinámica de los precios y de los salarios. Unos y otros no tienen relación, o son a lo sumo divergentes, como ocurre en Francia

septentrional, donde la formación de los mercados (así como la del mercado de trabajo) fue históricamente muy temprana.<sup>8</sup> Cuando los precios de los alimentos eran bajos, los salarios eran por lo común altos. Por otro lado, cuando el pan era caro, los salarios bajaban. Esta pequeña paradoja indica que los campesinos vendían su trabajo solo en los años de malas cosechas (algo que refleja el aumento de los precios).

Un razonamiento similar se aplica a la amplia gama de labores que complementaban el trabajo agrícola, como las manufacturas textiles y el sistema de producción por encargo, y en las que los campesinos se ocupaban para contribuir al presupuesto familiar y obtener el dinero que necesitaban. Los campesinos trabajaban en estas ocupaciones el tiempo necesario para equilibrar el presupuesto familiar, es decir, más en los años de hambruna y menos en los años en los que la cosecha era buena. En otras palabras, se comportaban como «productores con una meta» más que como «productores para el mercado» (Aymard 1983, p. 1398).

En su estudio sobre la región de Beauvais, al norte de París, en el siglo xvii, Pierre Goubert (1960) mostró que solo se producían excedentes alimentarios de forma sistemática para exportar en las partes meridionales de esta región, que eran las más cercanas a la capital. En la parte septentrional, los hogares solo tenían excedentes con los cuales comerciar en los años excepcionalmente buenos, mientras que en los años normales apenas eran capaces de producir lo necesario para subsistir y en los años malos corrían el riesgo de desnutrirse.<sup>9</sup>

En lo que respecta a la oferta de trabajo, Goubert hace la siguiente advertencia:

El salario del siglo xvii se nos presenta como una especie de recompensa en especie que podía en ocasiones asumir la forma de dinero ... La lengua del siglo xvii desconocía términos como «asalariado» y «sistema salarial», y lo que en el siglo xx designamos con ellos no puede trasladarse con facilidad tres siglos atrás. Salvo por un reducido número de profesiones en algunas de las grandes ciudades ... en este período no veo grupos homogéneos de

hombres sin bienes, bien sean muebles o reales, o sin «medios de producción» que pudieran vivir de forma permanente de un salario monetario, ya fuera este su única o principal fuente de ingresos.<sup>10</sup>

Tomando esta clase de trabajos como punto de partida, Braudel (1979) escribiría más tarde su metarrelato *Civilización material, economía y capitalismo*. En este modelo interpretativo de la economía preindustrial, se distinguen tres niveles: la vida material, la economía de mercado y el capitalismo. El nivel de la vida material es aquel en el que la mayoría de la población del mundo y Europa se encontraba inmersa entre los siglos xv y xviii. La historia parecía inmóvil y se caracterizaba por gestos, hábitos y rutinas repetitivos. Términos como «estructura», «profundidad» o «inconsciente» se usan con frecuencia para describir una historia que los hombres y las mujeres forjan, pero que en cierto sentido es independiente de su voluntad. Lejos de ser posmoderno, este tipo de lenguaje describe categorías colectivas en las que las acciones individuales tienen constricciones y condicionantes objetivos. En el nivel de la vida material, las personas vivían en estrecho contacto con la tierra, dentro de un sistema que tendía a la autosuficiencia. Los contactos con el mercado eran ocasionales y casi nunca se producían como consecuencia de una elección.

Por encima de este nivel, estaba el de la economía de mercado, que podía ser de dos tipos. El primer tipo era un mercado regulado o «mercado público». Artículos procedentes de distancias cortas y medias por lo general convergían en estos mercados y la calidad, y los precios de los productos estaban controlados por las autoridades municipales y eran transparentes. Por su parte, el segundo tipo de mercado, el «mercado privado», era para actividades financieras, mercancías de lujo y toda clase de bienes que se prestara a la especulación tras recorrer largas distancias. El capitalismo, que constituye el tercer nivel del esquema, alimentaba este tipo de transacciones, operaba en el corto plazo de la situación económica particular y empujaba el sistema hacia la anarquía.

Como anota Braudel:

En mi opinión, el rasgo fundamental de la economía preindustrial es la coexistencia de la inflexibilidad, la inercia y la lentitud características de una economía que seguía siendo primitiva, junto a tendencias (limitadas y minoritarias pero, no obstante, activas y potentes) que son propias del crecimiento moderno. Por un lado, los campesinos vivían en las aldeas en condiciones casi autónomas, prácticamente en la autarquía; por otro, una economía orientada al mercado y un capitalismo en expansión empezaban a propagarse y crear, gradualmente, el mundo en el que vivimos y que ya entonces prefiguraban (1977, p. 5).

En el metarrelato de Braudel, las tres formas de integración descritas por Polanyi (1957b), la reciprocidad, la redistribución y el intercambio, coexisten al mismo tiempo, si bien con niveles de importancia diferentes. El aspecto que resulta particularmente interesante es la forma en que se combinan en un modelo dinámico que consigue explicar el cambio porque muestra cómo los gérmenes de la modernidad estaban ya presentes en un contexto por lo demás dominado por la tradición.

## **LA PERSPECTIVA DE LA ANTROPOLOGÍA ECONÓMICA**

Según el economista del desarrollo Daniel Thorner (1964), que en la década de 1960 introdujo la obra de Chayánov en Occidente, la «orientación doble» de los productores domésticos caracterizaba a la mayoría de las economías campesinas del siglo xx. Estas economías eran autárquicas en lo que respecta a la producción de aquellos bienes esenciales para el consumo doméstico (en particular cereales), pero acudían al mercado para abastecerse de productos no esenciales (frutas y, en especial, materias primas). En la definición de economía campesina, Thorner incluye aquellas economías que cumplen con varios criterios: el sector agrícola proporciona por lo menos la mitad de la producción total y ocupa por lo menos a la mitad de la población activa; existe alguna forma de concentración del poder político en el nivel estatal; existe cierto

grado de diferenciación entre las áreas urbanas y rurales; los hogares rurales producen y consumen por lo menos la mitad de la producción agrícola sin recurrir al mercado.

Aparte de la India, de la que se ocupaba directamente, Thorner creía que incluso en el siglo xx el concepto de economía campesina se aplicaba a una parte considerable de la población mundial: Indonesia, China, Japón hasta la primera guerra mundial, México hasta el período de entreguerras y, naturalmente, la Rusia zarista estudiada por Chayánov.

Su definición era bastante restrictiva, pues, por ejemplo, excluía las formas organizativas de la actividad económica presentes en Europa entre la caída del imperio romano y la Baja Edad Media (p. 420). Sin embargo, el objetivo de Thorner era realizar un reconocimiento histórico suficientemente homogéneo que le permitiera inferir herramientas teóricas para el análisis de los países en vías de desarrollo, pues estaba convencido de que los modelos de la economía neoclásica y de Keynes eran inadecuados para esa tarea. Gunnar Myrdal, el gran economista sueco, también estaba convencido de ello. Su libro *La pobreza de las naciones* se inicia con esta declaración:

Los teóricos de la economía, más que otros científicos sociales, desde hace mucho tiempo se han mostrado dispuestos a llegar a proposiciones generales y postularlas como válidas para cualquier tiempo, lugar y cultura. Hay una tendencia en la teoría económica contemporánea a seguir este camino hasta el extremo. Sin embargo, no existe ninguna justificación empírica para semejante confianza en las construcciones del razonamiento económico ... Mientras su utilización se limite a nuestra parte del mundo tales pretensiones de validez general quizá no causen mayor daño.<sup>11</sup> Pero cuando las teorías y conceptos diseñados para adecuarse a las especiales condiciones del mundo occidental ... se emplean para estudiar los países subdesarrollados del sur de Asia, para los que *no* son adecuados, las consecuencia son graves (1968, vol. 1, pp. 16-17).

Para reemplazar las herramientas que ofrecen las teorías económicas occidentales con conceptos que tuvieran un poder explicativo lo bastante amplio como para ser aplicables a la

investigación de otras partes del mundo, se necesitaba ir a las raíces de la conducta económica (Dalton 1971; Hill 1986). En primer lugar, era necesario preguntar qué se entendía por acción económica y cuál era su significado universal en relación a la conducta humana. Desde tiempos de Vilfredo Pareto (1906), el respaldo dado a la microeconomía neoclásica había descansado en el supuesto de que el componente «económico» de la conducta humana (componente por definición egoísta, utilitario, individualista y maximizador) podía separarse del componente «social» (altruista, relacional y, a menudo, irracional). Pareto sabía muy bien que el *homo œconomicus* no existía realmente, pero no advirtió que su enfoque implicaba una operación arbitraria al momento de decidir qué formas de comportamiento se consideraban «económicas» y cuáles no. ¿Por qué debemos considerar económicas las conductas egoístas y no, por ejemplo, las relacionales? El resultado es una especie de utopía cognitiva en la que, por un lado, existe la economía y, por el otro, la sociología, dos disciplinas que tienen como objetivo el estudio de objetos inexistentes (la conducta humana subsocializada y sobresocializada respectivamente).

En el siglo xx, mientras Parsons y Smelser (1956) seguían respaldando este sistema hasta cierto punto (véase Harry Pearson 1957, p. 313; Hodgson 2001, pp. 184 y ss.), los resultados de las investigaciones de campo llevadas a cabo por los antropólogos interrumpieron el sueño científico de Pareto. Se necesitaba un análisis de las formas más simples de organización económica antes de entender qué era la acción económica. En el ya citado *Argonautas del Pacífico occidental*, Bronislaw Malinowski (1922) demostró que la humanidad no tenía una tendencia innata a buscar el lucro. Durante su estancia en Melanesia en los años de la primera guerra mundial, Malinowski no había encontrado rastro alguno de los salvajes negociadores descritos por Adam Smith (1776, p. 27). Aunque los nativos no le parecieron ni más ni menos racionales que los occidentales contemporáneos, sus acciones estaban orientadas hacia la reciprocidad y la cooperación.<sup>12</sup>

Otros fenómenos contradecían la idea de la actividad económica tal y como la entendían los habitantes del Occidente industrializado. Uno de estos era el *potlatch* de los indios kwakiutl de la Columbia británica, una práctica estudiada por Franz Boas (1897, pp. 341 y ss.) y su discípula Ruth Benedict (1934, pp. 195 y ss.). Aquí los actores compiten no acumulando riquezas sino privándose de ellas. Cuanto más se demostraba ser capaz de dar, más se ascendía en la jerarquía social.

Sin embargo, el análisis más orgánico e influyente fue el desarrollado por Marshall Sahlins en *Economía de la Edad de Piedra* (1972). Sahlins atacó la concepción formalista de la economía empezando por su postulado central, el de la escasez: en abierta polémica con el punto de vista de Lionel Robbins, argumentó que «la escasez no es una propiedad intrínseca de los medios técnicos» sino «una relación entre los medios y los fines» (p. 5). Apoyado en las pruebas cuantitativas obtenidas en el trabajo de campo con los aborígenes australianos y los bosquimanos del Kalahari, Sahlins señaló que las poblaciones primitivas apenas dedicaban unas cuantas horas al día a la búsqueda y preparación de alimentos. El ritmo de trabajo era en extremo relajado y permitía dedicar al descanso días enteros de la semana. A pesar de ello, estos pueblos eran capaces de obtener la comida necesaria para satisfacer sus necesidades calóricas. Desde un punto de vista nutricional, la dieta incluso era bastante variada (pp. 14 y ss.).

¿Cómo era posible que poblaciones que nunca habían experimentado la transición neolítica a la agricultura estuvieran en un estado de relativa opulencia? La respuesta es sencilla: se caracterizaban por tener necesidades limitadas (pp. 2, 39). En este contexto «limitadas» se refiere a una situación espontánea y no debe entenderse en el sentido de «restringidas». En otras palabras, no había «lucha del cazador contra lo peor de su propia naturaleza», ni «renuncia a una codicia que en realidad nunca desarrolló» y tampoco «supresión de los deseos» (p. 13). Es la cultura la que determina el abanico de las necesidades de la sociedad.<sup>13</sup>



Esto nos recuerda lo que escribió Tácito, hacia el año 98 d. C., acerca del «salvajismo maravilloso» (*mira feritas*) de los fennos, los lapones de Escandinavia: «Pero eso lo consideran más feliz que lamentarse en los campos, trabajar en la construcción de casas, agitar su propia suerte y la ajena con la esperanza y el miedo; tranquilos ante los hombres, y ante los dioses, han conseguido la cosa más difícil: que ni siquiera les sea necesario el deseo». <sup>14</sup>

Tomando las características que tienen en común, Sahlins define así la organización económica típica de las economías primitivas, lo que denomina «el modo de producción doméstico» (MPD): <sup>15</sup>

- Estas economías no son intensivas y subutilizan la fuerza laboral disponible. La división del trabajo no es uniforme ni tiene como meta la eficacia sino que, en su mayor parte, se basa en el sexo.
- La tecnología se produce en los hogares y se adapta a sus necesidades; por tanto, es fácil de usar por quienes la producen (pero esto no excluye que sea compleja e ingeniosa). El conocimiento del mundo natural es adecuado y está extremadamente bien desarrollado en lo que respecta a la clasificación de las especies comestibles de los reinos vegetal y animal. <sup>16</sup>
- La economía se orienta a la mera reproducción, o producción para el uso, en oposición para la producción para el intercambio. «El MPD es intrínsecamente un sistema antiexcedente» (Sahlins 1972, p. 82).

La producción doméstica sigue la «regla de Chayánov», según la cual la intensidad del trabajo no aumenta con la cantidad de trabajo disponible sino que, por el contrario, cuanto mayor es la capacidad de trabajo del hogar, menos trabajan sus miembros (p. 87). Sahlins aclara que precisamente la tendencia a subutilizar los factores de producción implica que no es inusual que el hogar no

cumpla con la meta de la autosuficiencia, que, de otro modo, podría alcanzar con facilidad (en cualquier caso, la proporción entre producto y población sigue siendo equilibrada en términos generales). Es aquí donde la redistribución y el intercambio entran en juego. Con la redistribución se introduce la función central de la política. La política a menudo es la que desencadena la intensificación de la producción, quienquiera que de forma deliberada produce un excedente lo hace con el fin de redistribuirlo y de ese modo adquirir poder (pp. 130 y ss.).

El intercambio puede originarse en un estado real de necesidad material, e incluso adoptar la forma de un «comercio francamente utilitario», pero sigue estando «orientado al sustento, no al lucro» (p. 83). En todos los demás casos, en las sociedades primitivas el intercambio adopta el carácter inmaterial del don, que Mauss (1923-1924) interpretaba como un medio para forjar alianzas sociales. Es un vehículo para expresar la sociabilidad del animal humano y un medio eficaz para la prevención de conflictos.<sup>17</sup>

Los intereses de la antropología económica no se limitan a las sociedades de cazadores-recolectores. En las décadas de 1960 y 1970 con la creciente apertura de las economías poscoloniales al comercio internacional, los estudiosos reconocieron un terreno fascinante para la investigación, a saber, el problema del encuentro, o el choque, de las poblaciones rurales con el capitalismo y la economía de mercado. El concepto de «mercados periféricos» utilizado por Bohannan y Dalton (1962) para describir los sistemas económicos en los que los precios de mercado tienen escaso o ningún efecto sobre las decisiones de producción puede aplicarse con igual provecho también a las economías de la Antigüedad y de comienzos de la era moderna. La idea de «esferas de intercambio» de estos autores parece incluso actual: los bienes no son conmensurables universalmente ni siquiera en nuestra sociedad, y aunque no nos demos cuenta, el intercambio se considera apropiado solo dentro de conjuntos de bienes que se perciben como homogéneos en algún sentido (Espeland y Stevens 1998).

Siguiendo la estela de Polanyi (y también de Marx, por supuesto) otros se concentraron en la naturaleza «moral» de las economías campesinas (moral en el sentido de que los campesinos estaban atados por un lazo de obligación mutua con la comunidad, lo que también les garantizaba auxilio en tiempo de necesidad). La ruptura de este universo produciría un trauma colectivo y causaría rebeliones sociales (James Scott 1976; Halperin y Dow 1977). No cabe duda de que estas interpretaciones, independientemente de su importancia para la historiografía (véase Hobsbawm 1959; Thompson 1971), estuvieron moldeadas por los años en que fueron formuladas y no se prestaban a ser generalizadas.<sup>18</sup> Con todo, la idea de estudiar los hogares desde el punto de vista de la toma de decisiones, así como desde el punto de vista de sus vínculos con el sistema social, continúa siendo una especie de reto para la antropología económica y la ecología cultural (Wilk 1989; Halperin 1994, cap. 5).

En su estudio sobre los campesinos colombianos, realizado en las décadas de 1970 y 1980, Stephen Gudeman y Alberto Rivera describen una sociedad rural dedicada más a reproducir la riqueza que a producirla. Esta sociedad identificaba la riqueza con el cultivo de la tierra y la ganadería. La casa y la finca formaban la «base», y cualquier incremento tenía que volver a ponerse en la «base». Esta es una concepción de la economía muy similar a la de los fisiócratas franceses del siglo XVIII (1990, pp. 30 y ss.; véase también Gudeman 1986, cap. 4).

Toda la economía giraba alrededor de la casa, incluso desde un punto de vista simbólico. El hecho interesante es que los campesinos colombianos trabajaban más duro, y por resultados económicos más modestos, dentro de los confines de su casa y su finca que por cualquier salario que pudieran obtener vendiendo su trabajo en el mercado. Lo que podría parecer una conducta irracional no lo es si tenemos en cuenta los valores de los agentes. Incluso en el Panamá de la década de 1960, los campesinos no parecían estar interesados en establecer equivalencias entre las

cantidades de tierra, trabajo y productos agrícolas. Para cada cosa utilizaban una medida específica, y no había unidad de cuenta general: «A nadie le preocupaba que las medidas de la comida y el trabajo no encajaran una con otra; los baremos eran inconmensurables» (Gudeman 2001, p. 14). El producto excedente se gestionaba de forma similar en este tipo de comunidad: no se invertía en el mercado de acuerdo con criterios de rentabilidad, sino que se ahorraba para aumentar la «base».

Esto también se halló en el estudio de Sheldon Annis (1987) sobre los tejedores mayas del altiplano centro-occidental de Guatemala. La mayoría de la población, cuyos valores tradicionales se fundaban en el sincretismo católico, seguía la «lógica de la milpa», que les llevaba a buscar la autosuficiencia y todo extra se utilizaba para ampliar la parcela de tierra de la que derivaban el sustento o, quizá, para consumo ceremonial. Por otro lado, los segmentos de la población que se habían convertido al protestantismo en la segunda mitad del siglo xx como resultado de la ingente labor misionera de las sectas evangélicas tendían a un comportamiento orientado al mercado.

## **POR QUÉ NO FUNCIONAN LAS EXPLICACIONES ALTERNATIVAS**

En muchos aspectos de la vida los individuos son irracionales, y eso incluye la vida económica. Las elecciones impulsivas, o las elecciones basadas en información incompleta, en una percepción distorsionada de la proporción costo-beneficio real o esperada, o en aversiones y miedos, incluso cuando su carácter infundado resulta patente, están a la orden del día en las decisiones relacionadas con el consumo y la inversión, y ni siquiera están por completo ausentes en la esfera de la producción. Las elecciones de este tipo constituyen la mayoría de nuestras acciones económicas del día a día, como han señalado los psicólogos cognitivos desde la época de Herbert Simon (1955) y de Kahneman y Tversky (1974). Más aún,

en situaciones de riesgo, incluso en ámbitos no económicos, como explican los antropólogos sociales y los politólogos, se confía en percepciones subjetivas que dependen principalmente de la conformidad de los escenarios imaginados con las normas sociales establecidas (Douglas y Wildavsky 1982; Dake 1991). Por último, pero no menos importante, es imposible atribuir un estándar de racionalidad o irracionalidad a las emociones, y estas desempeñan un papel sin duda decisivo en la orientación del comportamiento humano (Williams 2000).

Los seres humanos somos relativamente malos para tomar decisiones, así que nuestro comportamiento no puede depender del resultado de un análisis de costos y beneficios, sino que se basa en la imitación y la rutina. Se ha sostenido que esta «transmisión cultural» es una forma de adaptación (Henrich 2002). En mi opinión, el significado de la cultura es irreducible a términos biológicos (véase el capítulo 6) y el concepto de *habitus* de la teoría social parece preferible para designar los condicionantes que influyen en nuestras decisiones.

Pero incluso si, por alguna casualidad remota, lográramos eliminar las limitaciones cognitivas y los condicionantes culturales, la racionalidad en cualquier caso no debería confundirse con el utilitarismo. Cualquiera que sea el significado que demos a la palabra «utilidad», es claro que el principio de maximización de la riqueza que informa la teoría de la acción racional no tiene nada que ver con el concepto de racionalidad.<sup>19</sup> Esta última debería ser un concepto neutral, desprovisto de connotaciones morales, por así decirlo, y en cambio la maximización de los beneficios (o los ingresos) supone una valoración; esta no es más que una interpretación *particular* del principio de racionalidad.

En una sociedad en la que el estatus no estuviera relacionado con el lucro sino, digamos, con el rendimiento físico, la maximización del estatus no se produciría a través de la maximización de los beneficios sino a través del número de horas pasadas en el gimnasio. Esta sería una decisión perfectamente

racional. Incluso podríamos ir más lejos y criticar la asociación misma del concepto de maximización con el de racionalidad. Imaginemos un individuo socrático cuyo ideal de vida fuera escapar de las pasiones terrenales y buscar la medida correcta de todas las cosas. Desde este punto de vista, ¿sentirse satisfecho con un salario modesto y una posición social mediocre no sería acaso una elección racional?

Independientemente del problema de las limitaciones cognitivas y otros aspectos que sin duda importan en el mundo real, definir la racionalidad de una acción partiendo de las premisas derivadas de los valores (e ideologías) del observador y no del agente es la principal debilidad de los relatos inspirados en la teoría de la elección racional. La fortaleza de un enfoque como el de Kula reside en el supuesto de que la racionalidad de una acción ha de ser evaluada en relación con su coherencia respecto de una meta dada, pero que la meta encarna los valores del agente y es inseparable de ellos. Además, la meta siempre está determinada socialmente hasta cierto punto.

Una confusión trivial podría al menos evitarse leyendo la *Teoría económica del sistema feudal*. ¿De qué otro modo puede calificarse la tesis de que, en vista de que los bohemios del siglo XVII eran maximizadores neoclásicos porque podían distinguir, «pese a que se les pagaba en especie ... entre un salario de un doceavo de la producción y un salario de un quinceavo»? (Ogilvie 2001, p. 437).<sup>20</sup> ¿Qué más puede decirse acerca del curioso intento de demostrar que los campesinos estaban familiarizados con el concepto de lucro a través de ejemplos de este tipo?

En 1616, cuando la comunidad de Mildenau se quejó de que su alguacil-tabernero de forma repetida «los mantenía hasta la noche con toda clase de órdenes [señoriales] solo para que se bebieran su cerveza», el tribunal acordó que «el alguacil, con sus mandados, buscaba su propia ventaja [*Vorteil*] y mantenía a la pobre gente hasta la medianoche para así poder librarse de su cerveza mala». (p. 441)

Sin embargo, Douglass North había leído el libro de Kula. Había encontrado que no era dogmático sino «científico», «objetivo» y «meditado», pese a lo cual solo podía concluir que «Kula ... sencillamente no entiende la teoría de los precios» (1977b, p. 510). De hecho, cuando no cuestiona las pruebas, la economía convencional se conforma con sostener que la conducta no maximizadora es en realidad conducta maximizadora si se tienen en cuenta las restricciones institucionales (Federico 2005, p. 182).

No obstante, este argumento conduce directamente a las tautologías que hemos examinado en el capítulo 2 y a una definición de racionalidad económica que es tan amplia que pierde todo significado. Por ejemplo, la actitud conservadora y reacia al riesgo de las poblaciones rurales del Sureste Asiático descritas por James Scott (1976) se convierte en una conducta muy estratégica que responde de inmediato a los incentivos en el estudio de Samuel Popkin. Al campesino se lo presenta «como un solucionador de problemas racional, con conciencia tanto de su propio interés como de la necesidad de negociar con otro para lograr resultados mutuamente aceptables» (1979, p. ix). Los individuos no solo planean sus inversiones a corto y largo plazo (incluidos los hijos y «programas de protección»), a las que dan forma a partir de la teoría de los ciclos de la vida, sino que con libertad deciden adoptar ciertos conjuntos de normas, y rechazar otros, dependiendo de la ventaja económica que ofrecen (pp. 18-20). Con todo, el problema que Popkin no parece reconocer es que la idea de que una norma puede elegirse libremente contradice el concepto mismo de norma social.

Un buen ejemplo de la otra táctica es el reciente libro de De Vries (2008). Este autor critica lo que denomina «la noción idealista de la “economía familiar”» con el fin de reemplazarlo con la teoría de la distribución del tiempo de Becker (1965). Según este modelo, los miembros de la familia practican una división racional entre el trabajo y el tiempo de ocio con el fin de maximizar los rendimientos que obtienen de uno y otro de forma oportunista; esto les lleva a

invertir cada vez más y más tiempo en ocupaciones fuera del hogar, atraídos por la perspectiva de obtener ingresos y sensibilizados por un afán de consumir inducido por el mercado. Cualquier visión alternativa se caricaturiza: «Aunque es cierto que muchos estudiosos continúan abrazando con firmeza las formas exánimes de las viejas ideologías, el clima académico imperante en la actualidad tiende a celebrar el triunfo de la voluntad [*sic*] del individuo como arquitecto de su propia identidad» (De Vries 2008, p. 5). Pero ¿es una ideología *nueva* necesariamente mejor que una ideología *vieja*?

La cuestión no es si la Europa preindustrial fue una «edad de oro», o no, como De Vries anota con ironía, descartando cien años de debate historiográfico. La cuestión es la función de la cultura autárquica del hogar. De Vries utiliza la literatura existente de forma muy selectiva, y cita como ejemplo canónico la obra de Louise Tilly y Joan Scott (1987), a las que considera afectadas por un sesgo feminista. Pero ¿no están también afectados por un sesgo feminista los relatos a favor del mercado que hacen hincapié en el papel de las mujeres asalariadas (Ogilvie 2003)? Por otro lado, la idea de que los campesinos de comienzos de la Edad Moderna se vieron empujados hacia el mercado (o de que los hogares respondieron con entusiasmo a los incentivos del mercado, en la reformulación actual de la tesis) es cualquier cosa excepto nueva. Dada su lógica subyacente, la «revolución industrial» es un refrito de la teoría de la protoindustrialización, que explicaba la urbanización y el crecimiento económico modernos a través de la formación de un proletariado dependiente del mercado en las zonas rurales en los siglos previos a la revolución industrial (Kriedte *et al.* 1981). Naturalmente, el término «proletariado» no figura en la recreación de De Vries, como tampoco aparecía en la versión original de Franklin Mendels (1972). No obstante, la tesis comparte una característica fundamental con sus precursoras, fueran marxistas o no: es ahistórica.



Con el perdón de De Vries, no se trata solo de la economía de «alguna aldea rusa remota y atrasada» (2008, p. 211): se trata de que para dos tercios de Europa occidental recurrir al mercado no era más que una «estrategia de supervivencia». Es cierto que esto es particularmente evidente en la Europa mediterránea (Sella 2008), pero a juzgar por las investigaciones empíricas recientes que comentaremos en el capítulo 6, incluso la afirmación de que la actitud autárquica «debe situarse en un pasado muy distante, si no mítico, de Inglaterra y Europa noroccidental» (De Vries 2008, p. 211) parece por lo menos excesiva.

Probablemente, la era de la que estamos hablando no tuvo nada de dorada. Por término medio, las personas eran sin discusión más pobres en el período preindustrial, vivían vidas más cortas y estaban a merced de la naturaleza mucho más de lo que lo estamos hoy. El concepto de opulencia que Sahlins utiliza en relación a las sociedades de cazadores-recolectores es de opulencia *relativa*, es decir, su opulencia dependía de lo limitadas que fueran sus necesidades. El argumento de Sahlins era que «el sistema industrial y de mercado instituye la escasez de una forma sin parangón y a un nivel nunca visto» (1972, p. 4). Ahora bien, aunque ciertamente coincido en que en este nuevo sistema la proliferación de necesidades es frenética, me inclino a pensar que la escasez comienza con la transición a la agricultura sedentaria en el período Neolítico. Si hacemos caso a Ester Boserup (1965), quienes pagan el precio de la evolución económica, o del cambio estructural de las sociedades preagrícolas, para provecho de las generaciones futuras son las generaciones que lo inician; son ellas la que han de realizar un creciente esfuerzo y soportar una calidad de vida mucho menor.<sup>21</sup>

Elizabeth Cashdan, una antropóloga que ciertamente no abrazaba el enfoque sustantivista, resume el estado de la cuestión de esta forma:

Podemos ... demoler con confianza el viejo estereotipo según el cual los cazadores-recolectores tenían que trabajar todo el tiempo solo para reunir alimentos suficientes para comer. Un corolario de esta perspectiva errada era que la agricultura, siendo más productiva, liberó a los cazadores-recolectores de su pesada vida y les proporcionó el tiempo de ocio necesario para «construir la cultura» y disfrutar de las mejores cosas de la vida. Los datos ... indican que esto no fue así. Aunque el origen de la agricultura es un problema complejo, la concepción vigente entre los antropólogos es que los cazadores-recolectores no empezaron a sembrar cultivos hasta que se vieron obligados a ello debido a la reducción de los rendimientos de la caza y la recolección, quizá como consecuencia del aumento de la densidad de población (Cashdan 1989, p. 26).

Cuanto más nos acercamos a la revolución industrial, más grande se hace el fenómeno de la presión sobre los recursos. Antes de que la ganancia en productividad resultante de la nueva agricultura intensiva se difundiera a toda la población, durante mucho tiempo los costos sociales fueron altísimos. Es en este sentido como ha de interpretarse la terrible profecía de Tomás Moro, a propósito de los cercamientos de Enrique VIII, de que las ovejas terminarían devorando a los seres humanos (More 1516, p. 18).

Pero ni siquiera la antropología económica se ha mantenido inmune a las interpretaciones inspiradas en la teoría de la acción racional y el nuevo institucionalismo. Los orígenes del enfoque formalista se remontan a la década de 1930 (véase Heath Pearson 2000, pp. 964 y ss.). Sus iniciadores, el neozelandés Raymond Firth (1939) y el estadounidense Melville Herskovitz (1940), cayeron bajo la influencia del programa de investigación de Robbins.<sup>22</sup> Estos antropólogos arguyeron que la microeconomía neoclásica era aplicable en términos generales al estudio de las economías «primitivas». Según Firth, en el hombre primitivo la racionalidad económica, entendida como sensibilidad al lucro personal, únicamente estaba limitada por las convenciones sociales; en estado latente se encontraba lista para emerger al contacto con el hombre occidental. Herskovitz pensaba que la teoría era adecuada, pero consideraba que era necesario adaptarla al contexto de alguna forma. Durante las décadas de 1960 y 1970, otros autores siguieron

el mismo camino, ansiosos por demoler los constructos de Polanyi o Sahlins, siendo quizá los más conocidos Scott Cook (1966) y Harold Schneider (1974).<sup>23</sup> La debilidad de sus argumentos llevó a Posner (1980a, b) a afrontar directamente la cuestión y desarrollar el modelo que hemos comentado en el capítulo 2. Sin embargo, no pudo hacerlo sin la hipótesis de la escasez, de la que ofreció una versión más fuerte. Su interpretación economicista de la paradoja del *potlatch* también dependía de ese supuesto (Posner 1980a, p. 14).

Las investigaciones cuantitativas reciente demuestran que las hipótesis de Chayánov continúan siendo válidas (Durrenberger y Tannenbaum 1992; 2002), y los testimonios arqueológicos indican que incluso después de la revolución neolítica el intercambio de bienes a larga distancia tenía solo una función ceremonial y no tenía relación con las formas de consumo ordinarias (Sherratt 1997, cap. 10). A pesar de esto, en el mundo anglosajón, y en Estados Unidos en particular, la antropología formalista, cuyos partidarios ya no se presentan como tales sino como autores eclécticos ansiosos por superar contraposiciones caducas, se fusionó con el nuevo institucionalismo y el reduccionismo ideológico para continuar hablando de campesinos maximizadores y fundamentos utilitarios de la cultura.<sup>24</sup> Incluso en relación a los forrajeadores hay dos alternativas: bien acuden al mercado para satisfacer sus necesidades o, viceversa, minimizan ciertos costos manteniéndose alejados de él. Donde la escasez de recursos no puede darse por sentada (Bird-David 1992), la escasez de tiempo requiere que los agentes hallen el modo más eficaz de hacer las cosas. No obstante, el tiempo no es percibido de igual forma en todas las culturas humanas, como tampoco lo es en las sociedades rurales y en las industriales: basta considerar el amplio abanico de actitudes que hallamos en la pequeñísima área del mundo que hay entre el Sahara y el mar del Norte.<sup>25</sup> Como solía decir Rhoda Halperin, bajo la influencia de un individualismo metodológico exagerado, las

generalizaciones antropológicas llevan a que el investigador proyecte inconscientemente sus propios valores sobre otras culturas (1994, p. 22).

Abiertamente en desacuerdo con estas tendencias, Sahlins concluía el prefacio de la nueva y reciente edición de su *Economía de la Edad de Piedra* con estas palabras: «Tanto en Occidente como en el resto del mundo, la racionalidad es una expresión de la cultura, de un sistema significativo de utilidades, no su antítesis. Entender nuestra economía requiere el mismo tipo de sensibilidad antropológica que aplicamos al estudio de las otras. Somos una de esas otras. Tenemos que olvidarnos de la antropología económica: lo que necesitamos es una economía antropológica auténtica» (2004, p. xiii).

El programa de investigación de la economía antropológica podría hasta cierto grado converger con los objetivos de la nueva sociología económica.

## ¿QUÉ TIENE QUE DECIR LA SOCIOLOGÍA?

Como ya señalamos en el capítulo 2 al discutir la definición revisada de incrustación, en los pasados treinta años la investigación sociológica ha mostrado que las relaciones económicas en el Occidente actual no están en absoluto separadas del sistema social y de la cultura. Un concepto que ha demostrado ser particularmente fructífero para el análisis de las relaciones económicas es el de «red», que en un comienzo se aplicó al mercado laboral. Estudios hoy clásicos resaltaron que incluso en Estados Unidos las personas no encontraban trabajo acudiendo a un mercado laboral anónimo sino a través de contactos personales y, en especial, gracias a «lazos débiles», a saber, relaciones con personas que tienen acceso a fuentes de información diferentes de las compartidas con los parientes o los amigos cercanos (Granovetter 1973; 1974). Por

tanto, ocurre que un número considerable de empleos no se ofrecen en el mercado, mientras que otros se ofrecen a personas que no están buscándolos de forma activa.

La red no es necesariamente una alternativa más eficaz al mercado. En un estudio comparativo realizado en Java, Filipinas y Bali, donde operan empresarios de tres grupos étnicos diferentes, Granovetter (1995) halló que cuando la «economía moral» de los lazos de solidaridad es dominante, las empresas no son más prósperas o estables que en aquellas situaciones en las que impera el oportunismo. La red, por tanto, no contrarresta el problema de la incertidumbre y la falta de confianza que harían más desfavorable el recurso al mercado. Acaso podría obtenerse una eficacia mayor a través de alguna combinación intermedia. Con todo, el hecho sigue siendo que semejante combinación no estaba presente en ninguno de los casos observados. En resumen, la existencia de la red parece ser por completo independiente de las dimensiones de los costos de transacción.

Lo que distingue un enfoque sociológico auténtico del enfoque de la nueva economía institucional es que la sociología no tiene necesidad de abogar por la eficacia de las instituciones sociales. Mientras que las «teorías económicas empiezan con la premisa de que las instituciones sociales no persisten si no son eficaces», las teorías sociológicas son «normalmente agnósticas o escépticas acerca del efecto último de las estructuras sociales sobre la eficacia» (Fligstein 2001, p. 9). Este es un aspecto analítico muy importante, porque al desligar el problema de la eficacia de las instituciones del de su existencia y supervivencia hace volar en pedazos el edificio conceptual en el que se fundan las interpretaciones economicistas de la sociedad y abre el camino a una teoría verdaderamente alternativa (pp. 13-14). Las obras de Neil Fligstein (1996; 2001) muestran que el mercado no es un fenómeno espontáneo sino que, por el contrario, es una construcción social compleja que implica procesos colectivos, factores culturales e

incluso elementos políticos. Por tanto, el mercado no puede considerarse el estándar natural para comparar, implícita o explícitamente, los demás sistemas de distribución.

La teoría de la elección racional en ocasiones se defiende diciendo que, si bien su modelo de actores dedicados a la maximización de su interés personal puede no ser una descripción realista de la conducta humana, este es por lo menos válido desde un punto de vista *normativo* (Elster 1984, cap. 2; 2007, cap. 13) y describe el mejor de todos los sistemas económicos posibles desde la perspectiva de la eficacia. La nueva sociología económica responde mostrando que esto es falso al menos en tres campos, el de la cooperación, el de la incertidumbre y el de la innovación, donde la aplicación estándar de los axiomas produce resultados que es imposible considerar óptimos (Beckert 2002).

Esta es una nueva forma de mirar un viejo problema que en la década de 1930 llegó a ser prominente debido a la polémica entre Oskar Lange y Ludwig von Mises acerca del cálculo económico bajo el socialismo (un debate que Kula conocía bien).<sup>26</sup> Cuestiones como si la economía necesita de la sociedad *incluso* para ser eficaz, y si el mundo imaginado por los economistas es o no una «solución óptima de primer orden», son ciertamente fascinantes, pero desde el punto de vista de la historia económica solo importa una cosa: que la teoría se someta a los hechos. En el momento en que la teoría económica declara que no se ocupa de «lo que es» sino de «lo que debería ser», sus tesis, por definición, resultan inútiles para los historiadores, y las interpretaciones del pasado basadas en la teoría de la elección racional quedan desacreditadas.

La sociología demuestra que en un mercado los compradores y los vendedores nunca son idénticos y que el anonimato y una homogeneidad del producto auténtica (desde el punto de vista de la percepción) solo existen en un conjunto relativamente limitado de transacciones. El estatus sigue siendo una motivación importantísima e influye en la conducta de los agentes económicos en muchos sentidos. Los consumidores o las empresas son reacios

a iniciar una transacción con proveedores de estatus inferior si existe la posibilidad de que hacerlo afecte negativamente su imagen. Por ejemplo, en Estados Unidos, las joyerías de gama alta no venden piedras semipreciosas aunque haya una demanda considerable de ellas. Retomando la hipótesis de la señalización formulada por Michael Spence (1974), Podolny (2005) explica que las señales de estatus son el medio más eficaz para hacer frente a la incertidumbre del mercado: los consumidores resuelven el usual problema de los costos de transacción considerando el estatus de los productores como un indicador de calidad. Sin embargo, me parece que las personas acuden a Tiffany espoleadas por la gratificación que esperan recibir, una gratificación que está más vinculada a la marca que a la calidad intrínseca de los productos. Con todo, es posible hacer un uso más realista de los conceptos mismos de «estatus» y «señalización».

Un trabajo reciente sobre el arte del Renacimiento italiano, escrito por un historiador del arte y un economista, ha reexaminado la cuestión del patronazgo a la luz de estas categorías (Nelson y Zeckhauser 2008). Las familias poderosas, pero también los grupos sociales en ascenso, competían para señalar su estatus, y el medio más visible para hacerlo era a través de las obras de arte. Dado que estas se encargaban a los artistas con más talento de la época, la lucha por afirmar el estatus fomentó la innovación y la creatividad. El patrono y el artista dieron vida a una relación principal-agente, y una relación similar se estableció entre el «dúo creativo» y el público. En este caso, la recompensa era el estatus *per se*, un motivo no económico inconfundible: «Más allá del palo y la zanahoria, un elemento clave para que los artistas se mantuvieran fieles a sus patronos-principales fue el orgullo profesional, el deseo de producir obras espectaculares y tener un estatus elevado. Esta era una motivación aparte, una que se sumaba a las recompensas materiales que una reputación excelente traía consigo» (p. 27). Aquí no es solo el «gusto», como en Bourdieu (1979), el que establece la «distinción» sino también, y en especial, la «magnificencia»

incorporada en las obras de arte (Nelson y Zeckhauser 2008, pp. 68-69). De hecho, el gusto era un mensaje que solo el público cultivado de las élites podía descifrar, mientras que la magnificencia era un principio *erga omnes*. Esto implicaba enormes «costos diferenciales» tanto sociales como financieros para quien no estaba a la altura. Si el patrono encargaba una obra de arte desproporcionada en relación con su posición en la jerarquía social, la sociedad podía estigmatizarlo, con lo que la obra habría tenido un efecto contraproducente. El hecho de que el patrono-cliente fuera consciente de estos costos daba credibilidad a su señal.

En este segundo modelo, el medio para superar el problema de la incertidumbre o, como dirían los economistas, de la «asimetría de la información» entre el patrono y el público no es la señal de estatus sino el costo de la señal (Nelson y Zeckhauser 2008, pp. 73-81). Sin embargo, afirmar que existe semejante problema es quizá retorcer la verdad demasiado, más una forma de justificar la aplicación de la teoría de Akerlof que un intento de explicar la situación real. A diferencia de los famosos «limones», las obras de arte que encargaban los patronos renacentistas hablaban directamente a sus rivales, personas con experiencia y bien informadas. En este sentido, sería más útil ver una semejanza entre el consumo conspicuo (y la inversión conspicua) de los nobles italianos y el *potlatch* de los kwakiutl (Burke 1987, cap. 10). En otras palabras, los palacios, las capillas y las tumbas eran la confirmación de lo que todo el mundo ya sabía, incluso el público normal y corriente. Por último, ¿de verdad era necesario que la credibilidad de la señal estuviera garantizada mediante un sistema de incentivos individuales en un mundo en el que las autoridades públicas regulaban la apariencia de los órdenes sociales mediante leyes suntuarias? (Roche 2000, pp. 203-204).

Podríamos ser incluso más audaces y sostener que el mercado del arte a comienzos de la Edad Moderna no era un mercado debido a las relaciones de poder omnipresentes, la relación en extremo personalizada que se establecía entre el patrono y el artista (lo que



difícilmente encaja en el esquema anónimo de la oferta y la demanda), la imposibilidad de reproducir los bienes y la variabilidad de los precios (también dependientes de las relaciones personales).<sup>27</sup>

Independientemente de las limitaciones que he intentado resaltar, estos modelos resultan interesantes en la medida en que muestran cómo un concepto clave del análisis sociológico, el estatus, influye tanto en los costos y los precios como en el proceso de concentración industrial; incluso la «difusión» de productos financieros se ve afectada por la influencia del estatus de los bancos de inversión (Podolny 2005, pp. 63-75). Estos resultados siguen siendo aplicables cuando el estatus se considera un fin en sí mismo, emancipado de las interpretaciones economicistas. En este sentido, es significativo que otros elementos no económicos (desde las relaciones sociales hasta los mecanismos de emulación) hayan sido empleados para explicar la volatilidad de los precios tanto mediante el análisis de redes como mediante la corriente francesa conocida como «economía de las convenciones» (Baker 1984; Orléan 1990; 1992). Por último, teniendo como punto de partida precisamente la complejidad del mundo actual, la antropología avanza poco a poco hacia una «etnografía de los precios» con el fin de interpretar fenómenos que escapan a las explicaciones mecanicistas que la economía ha derivado servilmente de la física (Guyer 2009).

## Capítulo 5

### EL MUNDO QUE PERDIMOS

#### *Perspectivas macroeconómicas*

En medio de la segunda guerra mundial, unos pocos meses antes de su trágica muerte, Marc Bloch escribió su testamento histórico:

En ocasiones se dice: «La historia es la ciencia del pasado». En mi opinión, esto es incorrecto. Para empezar, la idea misma de que el pasado como tal puede ser objeto de una ciencia es ridícula. ¿De qué manera es posible, sin una síntesis previa, convertir en materia de conocimiento racional una serie de fenómenos que no tienen otro rasgo en común que el de no ser contemporáneos? Por otro lado, ¿puede alguien imaginar una ciencia completa del universo en su estado actual? ... El objeto de la historia es, por naturaleza, el hombre. O, mejor, los hombres. El plural, la forma gramatical de la relatividad, resulta más apropiado que el singular, que favorece la abstracción, para la ciencia del cambio (1949, pp. 19, 21-22).

Solo habían pasado trece años desde que fundara los *Annales* con Lucien Febvre. En 1929, en Estrasburgo, se dieron todas las condiciones para que tuviera lugar una revolución intelectual.

Estaba la insatisfacción con la historia narrativa, la *histoire historisante*, más preocupada por la reconstrucción cronológica de los acontecimientos que por la comprensión de la conducta humana y que excluía de sus relatos todos los sucesos que no tenían carácter político ni estaban relacionados con los «grandes hombres». Ya en 1900, Henri Berr y su *Revue de synthèse* había manifestado el malestar que esto producía.

Estaba la herencia de Durkheim y el *Année sociologique*, que había proporcionado las herramientas conceptuales para el análisis de la sociedad. Antes de Durkheim, sencillamente era imposible descifrar el sentido profundo de las prácticas sociales sin perder de vista el conjunto, y la única opción posible era establecer relaciones de causa y efecto entre los fenómenos individuales.

Por último, si bien de forma más indirecta, estaba la influencia de la escuela histórica alemana (Steiner 2003) que enseñaba la necesidad de contextualizar los fenómenos económicos en el tiempo histórico, pero también reconocía la importancia de la dimensión económica como materia de investigación histórica.

Bloch reclamaba un lugar para la historia dentro de las ciencias sociales; la historia no era «la ciencia del pasado» sino «la ciencia de los hombres en el tiempo» (1949, p. 23). La enormidad de semejante definición es patente no solo en la época en que fue escrita sino también en la actualidad. ¿Cuántos de los académicos que hoy trabajan en el ámbito de las humanidades y las ciencias sociales piensan la investigación histórica en estos términos? Esto es un indicio de que el mensaje de los *Annales* no ha perdido su fuerza innovadora y que, incluso a comienzos del siglo XIX, puede ser una fuente de inspiración. En este capítulo se intentará mostrar su potencial para la historia económica y, de forma más particular, para abordar las cuestiones macroeconómicas. La mejor forma de hacerlo es reexaminar los problemas centrales de los que se ocupó el enfoque francés durante los años de su expansión y los métodos que desarrolló.<sup>1</sup> Vayamos, para comenzar, al momento en que todo empezó.

## **EL NACIMIENTO DE LA HISTORIA COMO CIENCIA SOCIAL**

No cabe duda de que la crisis en la historiografía tradicional en Francia fue en gran medida consecuencia del desarrollo de la sociología científica. En este sentido, difícilmente puede exagerarse

la importancia del economista y sociólogo François Simiand, que fomentó una actitud hacia el pasado incompatible con la típica visión de la historia como una reconstrucción de las batallas, los tratados y las hazañas de reyes y estadistas.<sup>2</sup> Siguiendo los pasos de Durkheim, Simiand (1903) cargó contra los tres «ídolos de la tribu de los historiadores»: la importancia excesiva atribuida a las cuestiones diplomáticas y militares, que bautizó como el «ídolo político»; la obsesión por las acciones de los «grandes hombres» (el «ídolo individual»); y, finalmente, la preocupación por el estudio de los orígenes y los casos particulares (el «ídolo cronológico»). De forma similar, emprendió una campaña enérgica contra la economía ahistórica representada por el marginalismo y abogó con vigor por un análisis de las decisiones económicas que aprovechara el enfoque de la psicología social. Simiand (1912) creía más en la inducción que en la deducción, y por esta razón sostenía que la historia y las ciencias sociales (incluida la economía) estaban ligadas de forma inextricable.

Estos principios tuvieron aplicación inmediata en tres ámbitos de investigación: el dinero, los precios y los salarios. Basándose tanto en la observación directa como en el trabajo de sus colegas antropólogos, Simiand (1934) demostró la naturaleza social del dinero y la inverosimilitud de las teorías utilitarias acerca de su origen. El dinero no era el producto de un pacto estipulado con frialdad para facilitar los intercambios entre individuos con necesidades compatibles, una interpretación retrospectiva y engañosa. El trueque solo se halló en sociedades que ya usaban el dinero, pero se veían obligadas a operar sin este en épocas de crisis, como durante los períodos de hiperinflación provocados por la guerra. Los orígenes del dinero había que buscarlos en representaciones colectivas como los credos religiosos, las supersticiones y la magia. Los materiales preciosos con los que el dinero está asociado directa o indirectamente (ya fuera oro o

conchas) tenían un significado sagrado o totémico, algo de lo que era posible hallar vestigios incluso en las modernas sociedades secularizadas.<sup>3</sup> Como escribió Mauss:

En nuestra opinión, el poder adquisitivo del dinero primitivo es antes que nada el prestigio que el talismán confiere a la persona que lo posee y que esta usa para dar órdenes a otros. Ahora bien, ¿no es este un fenómeno que continúa vivo entre nosotros? ... ¿La esencia de la fe en el valor del oro no reside acaso en la creencia de que gracias a él podemos obtener de otros los servicios ... que el mercado nos permite demandar? (1914, pp. 111-112).

Las relaciones con obras como *Los reyes taumaturgos* (1924), de Marc Bloch, son evidentes, pero Simiand permaneció fuera del movimiento a pesar de la gran consideración en que le tenían los fundadores. El joven que habría de llevar el enfoque de Simiand a los *Annales* fue Ernest Labrousse, que, no obstante, estaba más interesado en estudiar los precios y los salarios.

En lo que respecta a esta orientación, está claro que la originalidad de la contribución de Simiand (1932a, b) no reside en la materia elegida, por lo demás bastante típica durante la Gran Depresión, sino en la forma poco convencional en que se enfrentó a ella. La evolución de los precios desde el siglo XVI, así como la dinámica de los movimientos cíclicos, se interpretó a través de una sofisticada teoría de la acción y las expectativas que incluía motivos no económicos. Incluso la interpretación de las fluctuaciones de los salarios en épocas más recientes se sometía a categorías como movilidad social y conflicto social. Poco después, la cuantificación estadística se convertiría en una piedra angular de los *Annales*, que hasta entonces había invertido sus energías en la historia cultural, la psichistoria y la geohistoria; esta evolución no fue en absoluto accidental.

Ernest Labrousse se formó como economista con Albert Aftalion, pero muy pronto viró hacia la historia, atraído por el fermento que la estaba transformando. Exploró los archivos franceses a fondo y reunió una gran cantidad de datos sobre los precios, los salarios y la renta en el siglo XVIII. Labrousse reagrupó

los precios por categorías de bienes y estudió sus pautas desde dos puntos de vista complementarios, algo que convirtió en el sello distintivo de la historia cuantitativa al estilo francés: la estructura y la coyuntura (véase Braudel 1974). La estructura refleja los elementos de la organización social, como los hábitos mentales, las restricciones medioambientales y el estado de la tecnología, que son constantes a largo plazo. La coyuntura hace alusión a la dinámica del ciclo económico, que era en extremo impredecible en el período preindustrial, como muestran los resultados presentados en el capítulo 4, así como a su impacto sobre la sociedad.<sup>4</sup> Labrousse (1933) halló que las fluctuaciones cíclicas y estacionales de los precios eran más marcadas en el caso de los bienes de consumo de los que dependía la subsistencia de los campesinos y los peones, mientras que era menos marcada en el caso de las materias primas y los productos manufacturados terminados. Por otro lado, la renta se mantenía estable y, a largo plazo, incluso mostraba una tendencia a aumentar y superar el crecimiento de los precios y los salarios. Los grupos más expuestos a los efectos negativos de la inestabilidad económica, concluyó, eran los campesinos y los peones. Por tanto, la principal variable explicativa de este modelo es la estructura social, que condicionaba la distribución de los ingresos.

La revuelta contra la «vieja historia» tuvo un precio en forma de una serie de exageraciones obvias que no fue tanto una consecuencia del marxismo de Labrousse, al que en términos generales consiguió contener, como resultado de su fortísimo deseo de reducir el peso de los aspectos políticos. En *La crise de l'économie française* (1944), la prolongada recesión económica de 1778-1787, el denominado «interciclo», se interpretaba como la causa de la fricción social que conduciría a la revolución de 1789. Semejante explicación difícilmente puede considerarse exhaustiva, por supuesto, pese a lo cual esta influyente obra acostumbra a los historiadores a pensar que un acontecimiento (y la Revolución

Francesa era el acontecimiento por excelencia) siempre tenía causas estructurales. Michel Vovelle (1972) y François Furet (1978) aprendieron la lección y lograron ir más allá.

## LOS *ANNALES* Y LOS MÉTODOS CUANTITATIVOS

Bajo el uso pionero de los métodos cuantitativos en Francia durante la década de 1930 y su desarrollo durante la posguerra había un rechazo de la *histoire événementielle*, la idea de que la historia debía ocuparse de acontecimientos únicos e individuales, cuyo interés residía precisamente en su carácter «extraordinario». Pierre Vilar supo expresar ese espíritu: «El historiador, como el juez, rechaza el testimonio aislado. A sus ojos, solo la repetición frecuente confiere un grado de significado objetivo al documento subjetivo» (1964, p. 449).

El procedimiento consistía en construir largas series temporales a partir del material de los archivos y descomponerlas luego en ciclos y tendencias. En las «monografías regionales» que buscaban dar cuenta de la *histoire totale* de una porción de territorio, este procedimiento alcanzó niveles muy sofisticados con el estudio combinado de varias variables sociohistóricas. La influencia de Simiand gradualmente sería reemplazada por la del economista francés François Perroux, que hacía hincapié en reducir la importancia de los precios y los movimientos monetarios como indicadores del rendimiento económico (véase Richet 1968, p. 763). En el innovador trabajo de Baehrel (1961) sobre la Baja Provenza en los siglos xvii y xviii, llevó a cabo un estudio combinado de indicadores económicos (precios, salarios, renta, diezmos, considerados un reflejo de los niveles de producción, e impuestos) e indicadores demográficos (bautismos, matrimonios y entierros); un procedimiento adicional fue el análisis de la evolución de cierto número de variables, entre ellas la estructura de la propiedad de la tierra, la distribución de la riqueza y la desigualdad, y la estructura

social por grupos de edad. Hubo asimismo ejemplo de historia global, como *Sevilla y América, siglos XVI y XVII* de Pierre Chaunu (1955-1960).

Las dimensiones del volumen de la información recabada y de los cálculos que requería (desde medias móviles hasta desviaciones estándar) eran tales que las generaciones más jóvenes se entusiasmaron con los ordenadores. A finales de la década de 1960, Le Roy Ladurie declaró: «El historiador del mañana será programador o no será en absoluto» (1968, p. 14). Aunque esta predicción se vería refutada por la fuerte reacción anticuantitativa de las décadas de 1970 y 1980, una reacción ligada a la gradual pérdida de interés en la historia económica y el regreso a los orígenes de los *Annales* y el campo de la historia de las mentalidades, sigue siendo emblemática del clima de este período en particular.

En la década de 1960 los cliometristas estadounidenses sabían poco o nada acerca de lo que estaba ocurriendo en Francia. Dado que solo leían en inglés, se mantuvieron en un espléndido aislamiento hasta finales de la década de 1970, cuando los trabajos de la escuela de los *Annales* empezaron a traducirse a su idioma.<sup>5</sup> Por otro lado, los historiadores franceses tuvieron noticias de la cliometría prácticamente desde su concepción. Siguiendo la sugerencia de Kula (1960), Braudel ya citaba a Simon Kuznets, y en 1964 fue testigo del encuentro y posterior disputa de dos concepciones opuestas de la historia económica cuantitativa. Ese mismo año el economista francés Jean Marczewski atacó a la escuela de los *Annales* por considerar que hacía un uso demasiado limitado de la estadística. En lugar de métodos descriptivos, Marczewski proponía realizar una reconstrucción al estilo estadounidense de las cuentas nacionales históricas, algo que estaba intentando lanzar en Francia con el respaldo de una beca otorgada por el Social Science Research Council.



Los historiadores respondieron señalando que ampliar el método de Kuznets al siglo XVIII o incluso más atrás todavía significaba distorsionar los hechos. Desde su posición, la «econometría retrospectiva» solo daba una «ilusión de precisión» que se lograba a través de interpolaciones y extrapolaciones temerarias; en lugar de eso, defendían la «historia serial», que se construía a partir de datos recabados de forma meticulosa, sometidos a evaluación crítica y, sobre todo, interpretados con inteligencia histórica.<sup>6</sup>

Según Vilar, el uso de un modelo matemático para deducir los datos que no se encontraban en los documentos no contribuiría a hacer más objetiva la historia, sino que aumentaría el margen de incertidumbre de la representación cuantitativa; y ninguna cifra podía considerarse objetiva solo porque estaba escrita, negro sobre blanco, en un documento. Era tarea del historiador entender si esa cifra era representativa o se reflejaba la percepción individual de quien la produjo (1965, pp. 304-305). Furet también insistió en este argumento. A diferencia de la econometría, que confía la tarea de interpretar los datos a la estadística, la historia serial da al historiador la libertad de «sugerir las relaciones internas» (1971, p. 153). De hecho, por sí solo el ordenador únicamente podía generar «perogrulladas» (Le Roy Ladurie 1968, p. 11).

El otro fallo que los historiadores advertían en el método de Marczewski y sus colegas era que comparaba lo incomparable. El significado de las categorías económicas que formaban la identidad de la renta nacional cambia con el tiempo; y, en cualquier caso, es imposible comparar los niveles de vida de sociedades estructuralmente diferentes. Establecer jerarquías cuantitativas y hablar de «niveles» solo tiene sentido cuando los contextos, o los «estilos de vida», comparados son cualitativamente homogéneos: ¿cómo es posible determinar, para el hombre del siglo XVI, una satisfacción equivalente a la que proporciona hoy la posesión de un aparato de televisión? (Vilar 1965, pp. 305-306).

La econometría dejaba la tarea de explicar los «hechos excepcionales», aquellos que no encajaban en las series temporales, a los historiadores. La réplica de Vilar fue que los econométristas tenían ideas demasiado anticuadas acerca de la historia; al historiador le interesaban las series y no existían hechos más allá de los procesos sociales que tenían lugar en el tiempo (p. 302).

### **EL MITO DE LA HISTORIA INMÓVIL: CÓMO FUNCIONA LA *LONGUE DURÉE***

Resulta muy interesante que la expresión *longue durée* tenga un origen económico. Labrousse se había topado con ella en el curso de sus estudios universitarios y lo que hizo fue ampliar su relevancia sociológica. Sin embargo, con Braudel adquirió un nuevo significado. Se ha señalado con acierto que las palabras nunca fueron un grillete para Braudel (Aymard 2009, p. 559); de Febvre había adquirido el gusto por la geografía y de Lévi-Strauss, el gusto por la antropología estructural y la lingüística; tenían un don indudable para el razonamiento abstracto y su genialidad residía en la combinación de todos estos elementos.

En *El Mediterráneo y el mundo mediterráneo en la época de Felipe II*, publicado originalmente en 1949, y después en el primer volumen de *Civilización material, economía y capitalismo*, que apareció en 1967, la imagen de la larga duración se asoció con la *part du milieu*, la influencia del medio ambiente, los marcos físicos y geográficos que duran milenios. Las soluciones técnicas que el entorno dicta a una civilización al comienzo de su historia, como, por ejemplo, la de basar la dieta en maíz, trigo o arroz, también condicionan su evolución y establecen «los límites de lo posible». Lo mismo ocurre con el clima: vivir entre los casquetes polares, en la sabana o en un clima templado requiere claramente estrategias de adaptación diferentes.

Con todo, esta es solo una cara de la moneda. La «civilización» no es un ente pasivo, en el centro de un campo de fuerzas, sino que continuamente se crea y se recrea a través de la producción cultural. «Una civilización», escribió Braudel, «es un conjunto de rasgos y fenómenos culturales» (1959, p. 256). En un artículo de 1958 en el que expuso su programa, subrayó el papel de los marcos mentales en la formación de la larga duración. Esos marcos, que en el léxico de la escuela de los *Annales* reciben el nombre de *représentations* o, con más frecuencia, *mentalités collectives*, también condicionan en última instancia la conducta humana y dan origen a una *histoire inconsciente*. Esa historia es «inconsciente» de sí misma, no porque la capacidad de actuar y la intencionalidad no desempeñen un papel en ella, sino porque a lo largo de períodos de tiempo extensos, el utillaje compartido imprime regularidad a las acciones individuales. Orienta el pensamiento y circunscribe los horizontes, que es lo que Febvre (1942) pretendía demostrar con su tesis, de algún modo extrema, sobre la imposibilidad del ateísmo en el siglo XVI.

La larga duración hace el pasado inteligible al presente, y también hace que el presente sea inteligible a la luz del pasado. En *Apología para la historia o el oficio de historiador*, Bloch se refería a este fenómeno con la expresión «la solidaridad de las edades» (1949, p. 36). «El pasado explica el presente» y, del mismo modo, «el presente explica el pasado», no se cansaba de repetir Braudel. Ahora bien, ¿qué significa exactamente esa fórmula? ¿Acaso la historia nos permite predecir el futuro?

Al observar el presente tenemos la posibilidad de entender en qué sentido es *coherente* con el pasado. Bloch cuenta que al llegar a Estocolmo, Henri Pirenne, el gran medievalista, quiso darle un paseo por la ciudad empezando por el ayuntamiento, de construcción reciente, y como si necesitara justificarse dijo: «Si yo fuera un anticuario, solo tendría ojos para los objetos viejos, pero yo soy un historiador y, por ende, me encanta la vida». El presente refleja una imagen del pasado, sí, pero no hay un único camino que

conduzca del presente al futuro. Si miramos al presente, es posible decir qué no sería verosímil esperar del futuro: por ejemplo, es muy improbable que Francia se convierta en una república federal en los próximos cincuenta años, o que Suecia empiece a producir basura nuclear, o que los sindicatos florezcan en Estados Unidos. Pero es imposible fotografiar el futuro de cualquiera de esos países. La razón para ello es que la larga duración no existe independientemente de otros lapsos más cortos de la historia, a saber, la coyuntura y el acontecimiento. Además, la línea divisoria entre estructura y coyuntura es incierta, y no siempre existe una diferencia cualitativa entre los dos órdenes de fenómenos. Esta relación dialéctica implica que la historia solo es casi inmóvil (*presque immobile*) y asimila los cambios que irremediablemente la transforman de manera gradual. Aunque Braudel estaba convencido de que ningún acontecimiento era en sí mismo decisivo, es evidente que se sentía atraído por el brillo y el parpadeo de estos. Por encima de la estructura *l'histoire bouge*, diría Le Goff (1988, p. 55), «la historia se mueve».

En la década de 1980, cuando los cliometristas inventaron la dependencia del camino para compensar los fallos de la teoría de la elección racional, reemplazaron una forma de razonamiento ahistórica por una antihistórica. En estos modelos no solo se reduce la continuidad histórica a un mecanismo para minimizar los costos de transacción («el cambio es costoso», decían), sino que, más grave aún, al asumir que el desarrollo de un proceso histórico está contenido en su orígenes se cae por el camino inverso en el mismo error de los anticuarios, que consideran la historia como «un rollo interminable en el que todas las partes aparecen fijadas de forma idéntica» (Simiand 1903, pp. 167-168).

Tomemos, por ejemplo, la pregunta de Avner Greif: «¿Cómo fue que los acontecimientos que tuvieron lugar en el imperio romano moldearon el proceso a través del cual se desarrolló el crecimiento económico moderno?» (2005, p. 242). ¿Realmente tiene sentido plantear la cuestión en estos términos? Las innovaciones del

período romano que él piensa que nos pusieron en el camino correcto, y cuyos frutos se recogieron en el siglo XIX, son el molino de agua, la lengua común (el latín) y la tradición jurídica romana. Sin embargo, de los tres, la primera «invención» fue descubierta de forma totalmente independiente por los chinos en el siglo I d. C., que ya la usaban ampliamente en la metalurgia (Needham 1965, pp. 366 y ss.), mientras que la segunda y la tercera dejaron escasa huella en la que luego se convertiría en la primera nación industrial. ¿Hemos de referirnos a uno o dos milenios de historia como un interludio?

Simiand escribía en una época en la que el principio de incertidumbre de Heisenberg y la teoría de la bifurcación no estaban aún en el ambiente, pero sus palabras nos parecen hoy tan modernas como debieron serlo en su momento.<sup>7</sup> Este es un ejemplo más de la no linealidad del conocimiento humanista.

## **EL CARÁCTER DE LAS ECONOMÍAS PREINDUSTRIALES**

Con *Les paysans de Languedoc* (1966), Le Roy Ladurie se liberó de la perspectiva de Labrousse y buscó escribir una historia razonada que se asemejara más a la de Braudel. El protagonista era el «gran ciclo agrario», que se extendía desde finales del siglo XV hasta comienzos del siglo XVIII y se articulaba en varias fases. El relato se abría con la población recuperándose con rapidez después de la peste negra; una vez iniciado el aumento continuo de la población se prolongaba a lo largo del siglo XVI. Hubo un incremento de la producción general, aunque no de la producción per cápita, y la productividad se estancó. No era que los campesinos fueran incapaces de ampliar el margen intensivo de los cultivos, sino que lo hacían sembrando trigo a expensas de los olivares. De esta forma obtenían más comida, pero reducían el valor nutricional de la dieta. Las mentalidades fueron lo que lastró la introducción de las innovaciones tecnológicas y agrícolas. «La gente de la época tenía otras cosas en que pensar más allá del producto bruto» (p. 634);

tanto los católicos como los hugonotes estaban concentrados en ganarse la salvación en el otro mundo, ya fuera que su religiosidad se basara en la superstición o tuviera aspectos de fervor místico. El ecosistema llegó finalmente al punto de saturación en el siglo XVII. Los salarios se redujeron, se dividieron las propiedades, el endeudamiento aumentó, había una enorme disparidad de riqueza y estalló el conflicto social. La válvula de seguridad del sistema fue el aumento de la tasa de mortalidad.

La principal acusación que muchos cliometristas dirigieron a Le Roy Ladurie fue que proponía un modelo rígidamente malthusiano. El error del investigador francés, decían, era no haber aprendido una serie de lecciones importantes:

De Ester Boserup hemos aprendido que la presión poblacional puede impulsar a las sociedades humanas, y de hecho las ha impulsado, a intensificar en gran medida el esfuerzo laboral y realizar las modificaciones tecnológicas concomitantes apropiadas para una situación de escasez de recursos naturales y abundancia de trabajo (McCants 2002).

Por supuesto, eso *puede* pasar; la cuestión es *cuándo*. ¿Ha ocurrido siempre, en todas partes? ¿Cómo puede una intuición afortunada para explicar la transición de una sociedad nómada a una sedentaria ampliarse a todos los períodos de la historia humana? No obstante, la verdadera razón para tanta antipatía no tarda en salir a la luz:

De Adam Smith y sus muchos seguidores hemos aprendido las ventajas que en términos de productividad trae consigo la especialización, fomentada como lo fue por el auge de las zonas urbanas y el surgimiento de redes comerciales cada vez más densas en ellas ... Y, por supuesto, también sabemos, gracias al corpus teórico construido por los principales departamentos universitarios de economía a lo largo del último siglo, que los mercados son capaces de liquidar una gama asombrosa de mercancías, y que con frecuencia lo hicieron incluso en el, en cierto modo, oscuro pasado preindustrial. Por último, la «nueva» economía institucional nos ha enseñado que las instituciones sociales y políticas están estrechamente relacionadas con el rendimiento de los mercados a la hora de cumplir su función pura (McCants 2002).

En resumen, se reprende a los historiadores porque no permitieron que se los adoctrinara en la escuela de la economía (neo) liberal. De hecho, North escribió a propósito de Le Roy Ladurie que «dado que malinterpreta a Ricardo ... gran parte de su análisis económico no tiene sentido» y, refiriéndose a la escuela de los *Annales* en general, «es raro que dominen la teoría de los precios» (1978, p. 80). Al parecer esa era la crítica que dirigía a todo aquel que no compartía sus convicciones.

Lo cierto es que Le Roy Ladurie no aplica a Malthus o Ricardo. Su punto de partida es un análisis de los hechos empíricos, que luego procede a interpretar de forma autónoma; al hacerlo halla relaciones entre sus propias conclusiones y las teorías de los economistas clásicos. Pero es lógico que las similitudes sean solo parciales, pues se trata de teorías que surgieron en un contexto muy diferente (la Inglaterra del siglo XIX). ¿Qué podemos decir de la idea de que Le Roy Ladurie supuestamente «confunde la renta con el beneficio» (North 1978, p. 80), que los devotos de North gozan repitiendo *ad infinitum*? Si la distinción no fuera importante, ¿por qué un capítulo entero de *Les paysans de Languedoc* se titula «Salarios, rentas, beneficios»? Quizá son ellos los que no tienen una idea clara acerca del significado de los indicadores que Le Roy Ladurie utiliza para estudiar las tendencias de los beneficios.

De hecho parecería que no hubiera nada más indignante que la realidad empírica francesa confirmara «el modelo que Malthus descubrió e inmortalizó en el preciso momento en que dejó de ser verdad» (Furet 1971, p. 163). Francamente me resultaría muy extraño que la economía preindustrial se asemejara al modelo de Romer (1990). Está claro que fue la conmoción que causó en Malthus la explosión demográfica sin precedentes que siguió a la revolución agrícola inglesa la que le llevó a predecir una tensión extrema entre la población y los recursos y temer una catástrofe inminente. En las economías de comienzos de la era moderna, la tasa de natalidad por lo general no llegaba a su máximo fisiológico gracias al uso de medidas contrarias como aplazar el matrimonio, lo

que tenía como resultado menos embarazos. Pero esto no significa que estuvieran en la ruta del crecimiento: la riqueza per cápita se mantuvo inalterada.

La idea de que la «cultura» prevalece sobre la «naturaleza» en la determinación de las pautas poblacionales fue una de las conquistas de la demografía histórica fundada en la década de 1950 por Louis Henry y desarrollada por *annalistes* como Pierre Goubert y Jacques Dupâquier mediante la reconstitución familiar a partir de los registros parroquiales.<sup>8</sup> Esta investigación habría de inspirar a Peter Laslett y Tony Wrigley, que en 1964 crearon el Grupo de Historia de la Población y la Estructura Social de la Universidad de Cambridge. Por tanto, obra clásicas de la historia cuantitativa británica como *The World We Have Lost* (1965) y *The Population History of England* (1981) tienen sus raíces en París.

Cualquiera que piense que la escuela de los *Annales* describió la economía de comienzos de la era moderna como una masa estancada e indiferenciada está muy equivocado. En lugar de ello, hubo períodos de expansión y contracción (que Simiand ya había etiquetado como las fases «A» y «B»). Por ejemplo, el estudio de diferentes variables permitió a Baehrel (1961) demostrar que la economía agrícola de la Provenza del siglo xvii experimentó un ciclo expansivo que no terminaría hasta 1680 aproximadamente. Le Roy Ladurie (1966) confirmó este resultado para el Languedoc. Estas eran conclusiones que iban contra la corriente en una época en que lo que los historiadores discutían era la «crisis general» del siglo xvii.<sup>9</sup> En la segunda mitad de ese siglo, el comercio exterior de Francia experimentó un crecimiento que estaba bien documentado en los volúmenes crecientes de mercancías que se enviaban desde los puertos del Atlántico y Marsella (Delumeau 1966); con todo, esto seguía siendo un aumento de la producción, no un aumento de la productividad.

Vilar (1962) observó algo diferente en la Cataluña del siglo xviii. Allí la producción agrícola estaba creciendo más que la población, lo que se tradujo en un aumento significativo del consumo per cápita.



Vilar relacionó este hecho con el mejoramiento de las técnicas de irrigación, pero para entonces ya era la víspera del período moderno. Los historiadores franceses también tenían claro que hacia 1650 comenzó en Europa noroccidental un proceso de cambio estructural de la economía, y todavía más de las mentalidades; en su libro de texto, Pierre Léon (1970) hablaría por tanto de una «aceleración de la historia».

Jack Goldstone (2002), siguiendo a Eric Jones (1988), refuta esta concepción del «no crecimiento» preindustrial así como la tesis rival de que Occidente ha seguido un único sendero de crecimiento a lo largo de siglos o, quizá, milenios. Sostiene que el crecimiento económico fue un fenómeno frecuente en las sociedades del pasado y se veía por doquier después del Neolítico; estos episodios recurrentes, a los que llama «eflorescencias», implicaban crecimiento tanto en términos de Smith (basado en la división del trabajo) como de Schumpeter (basado en el cambio tecnológico). La revolución industrial no fue otra cosa que la última eflorescencia. Según Goldstone, no hay diferencias cualitativas entre el crecimiento moderno según lo describe Kuznets y la eflorescencia preindustrial. El primero se distingue solo por su capacidad para «reforzarse a sí mismo». Esta ingeniosa construcción retórica está animada por la noble intención de hacer la historia menos eurocéntrica, y esto implica que la primacía de Occidente es un hecho muy reciente (y transitorio), en gran medida debido a la aplicación de la ciencia a la industria desde finales del siglo XIX. La expresión «construcción retórica» se usa aquí porque se trata de una argumentación con sabor artificial. La teoría es fascinante, pero se construye sin ninguna consideración por las fuentes.

Es indudable que se realizaron innovaciones tecnológicas importantes tanto en la Europa medieval como en China durante el apogeo de la dinastía Ching, pero ¿está Goldstone en condiciones de demostrar que tales innovaciones incrementaron la productividad de los factores y que esto se tradujo en un aumento continuado de la renta agregada? ¿Puede señalar nuevos testimonios de archivo

que lo confirmen? Slicher van Bath reunió más de once mil cifras sobre las tasas de rendimiento de las semillas en toda Europa desde el siglo ix hasta el siglo xix (1963b; véase también 1963a). Las tasas variaban de una región a otra en relación con la calidad del suelo y el clima, pero no mostraban una evolución significativa hasta finales del siglo xvii, cuando el cambio tuvo lugar en el noroccidente; es difícil contradecir la idea general que ofrecen estas cifras. Otro indicador de la productividad es el diezmo. Mientras su evolución a lo largo del tiempo se superpone a la curva de la población, ciertamente no hay pruebas de ningún aumento de la productividad. Una vez más, los datos con los que contamos para el caso de Europa indican que esta situación solo cambió en el siglo xviii (Le Roy Ladurie y Goy 1982). No cabe duda de que hay una diferencia notable entre los niveles de productividad del siglo xi y los del siglo xvii, pero incluso un partidario entusiasta del progreso tecnológico medieval como Cipolla reconoce que «estos eran todavía desastrosamente bajos» (1993, p. 77).

La referencia a la producción agrícola no es casual. La concentración de la escuela de los *Annales* en el contexto rural está plenamente justificada por el hecho de que en las sociedades preindustriales el sector primario contribuía con cerca del 80 por 100 de la riqueza creada y absorbía una fracción similar de la población activa (Bairoch 1973, p. 469; 1997, vol. 1, pp. 103-104). Además, estudios como el llevado a cabo por Deyon (1967) sobre Amiens subrayaron de forma convincente que la producción manufacturera (en este caso, textiles) estaba determinada en gran medida por el ciclo agrícola.

La segunda generación de *annalistes* se interesaron en particular por entender qué era lo que impedía que las economías de comienzos de la era moderna despegaran, pero rara vez fueron más allá del Antiguo Régimen.<sup>10</sup> Eso excitó la imaginación de los reseñistas estadounidenses, que incluso intentaron proponer explicaciones psicoanalíticas de ello. Uno escribió: «El mundo preestadístico ... resulta más agradable para los historiadores

franceses formados en esa utopía artesanal-rural que es la Villa Celeste del elefante Babar» (Forster 1978, p. 60). Acaso el mismo argumento es aplicable al historiador de origen ruso Michael Postan (1966; 1972), cuya lectura hoy está casi prohibida: ¿podría acaso ser víctima del complejo de Anna Karenina?

A costa de decepcionar a esos censores, he de decir que no era la nostalgia del pasado lo que determinaba el horizonte cronológico de los *Annales*, si acaso era todo lo contrario. El Antiguo Régimen representaba de hecho «un período que no es ni totalmente idéntico ni totalmente ajeno al nuestro» y, por ende, era un laboratorio ideal para experimentar la «dialéctica del pasado y el presente» (Aymard 1972, p. 21).

## LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL Y EL SUBDESARROLLO

En el campo de la historia económica moderna, las esperanzas de Braudel estaban puestas en Paul Bairoch, un joven economista e historiador. Como Kula, Bairoch era un *outsider* que poseía una mente bastante independiente.<sup>11</sup> Su debut se produjo en 1963 con la publicación de su tesis doctoral, *Revolución industrial y subdesarrollo*. La intuición potente de Bairoch fue estudiar la revolución industrial como un proceso estructural desde la perspectiva de la economía mundial. Descartó el horizonte europeo, que los historiadores tradicionales dividían en países pioneros y países que se habían sumado tarde, y en lugar de ello adoptó la perspectiva de un científico social preocupado por entender los desequilibrios entre las economías preindustrial y moderna y conocer la lógica del proceso de desarrollo económico (de ahí, la complementariedad entre el destino de Europa y el del Tercer Mundo, tal y como se refleja en el título, y la necesidad de rastrear su evolución económica conjunta). Esta concepción le acompañaría a lo largo de toda su carrera académica.

Después de realizar una crítica de los «pseudofactores» del desarrollo económico, es decir, de sus causas aparentes (el progreso técnico, la transición demográfica, el aumento del nivel de los precios y la acumulación de capital), el libro entra a considerar sus «mecanismos» más profundos. A partir del análisis comparativo de experiencias de éxito, Bairoch expuso la que en su opinión era la condición necesaria para el crecimiento moderno, a saber, la producción de un excedente agrícola. Donde no había revolución agrícola, no había riqueza más allá de los requerimientos de subsistencia del sistema que pudiera dedicarse al sector secundario, lo que hacía imposible una revolución industrial (véase también Bairoch 1973). No es casualidad que tanto en la Europa preindustrial como en el Tercer Mundo la mayor parte de la población se componga de trabajadores del agro.

¿Cuándo y por qué se produce el salto de la productividad agrícola? Aquí el error de Bairoch fue no responder la pregunta del «por qué». Aunque la última parte del libro describe muchas barreras al desarrollo, se sigue dando por sentado que el incremento de la productividad es exógeno. Debido a la mentalidad racionalista del economista estadístico, al comienzo de su carrera Bairoch era reacio a asomarse a la caja negra del cambio cultural, una actitud que, como veremos, evolucionaría gradualmente.

En dos trabajos posteriores, Bairoch (1971; 1975) concentró su atención en la historia económica del subdesarrollo. Concluyó, en contra de los teóricos de la dependencia, que la riqueza de Occidente no se había creado a costa del Tercer Mundo. En primer lugar, señaló que el despegue de Gran Bretaña en el siglo XVIII precedió al advenimiento de la era colonial. En segundo lugar, comparando las tasas de crecimiento del PIB de los países europeos en el siglo XIX, demostró que los países no coloniales fueron los que experimentaron un crecimiento más rápido. La renta de las potencias coloniales como Gran Bretaña, Francia, los Países Bajos, España y Portugal creció más lentamente que la de Alemania, Suiza, Bélgica o Estados Unidos. La economía

estadounidense llegó a su apogeo antes de la primera guerra mundial, cuando el «imperio neocolonial [de Estados Unidos] en el Tercer Mundo era prácticamente inexistente». Además, era en gran medida autosuficiente en cuestión de materias primas y tenía un vasto mercado interno en el que confiar.

Sin embargo, incluso aunque Occidente no se hubiera beneficiado del colonialismo, Bairoch fue igualmente rotundo al declarar que el colonialismo fue en todo caso perjudicial para el Tercer Mundo. Dado que «las leyes de la física no funcionan en economía», los efectos del colonialismo sobre las economías tradicionales fueron desastrosos, y los de las políticas poscoloniales fueron aún peores. En particular, criticó el sistema de préstamos de capital por alimentar un círculo vicioso de intereses acumulados.<sup>12</sup>

El estudio del subdesarrollo llevó a Bairoch a ocuparse del urbanismo, tema al que dedicó varios libros a lo largo de su carrera, incluido una exposición global: *De Jericó a México. Historia de la urbanización* (1985). El marco temporal que abarca esta obra es impresionante (desde el Neolítico hasta nuestros días); la empresa podría parecer temeraria, pero el tipo de historia orientada al problema que Bairoch tenía en mente le imponía esa decisión. De hecho, un examen de la historia del urbanismo que comenzara en cualquier fase posterior no tendría mucho sentido, pues no permitiría detectar regularidades o resolver los grandes interrogantes.

¿Cuándo y cómo surgieron por primera vez las grandes ciudades? ¿Dependen los modelos urbanos de variables culturales y modelos de civilización? ¿Cuál ha sido el peso de la población urbana en las sociedades tradicionales? ¿Es la explosión urbana del Tercer Mundo un obstáculo o una oportunidad para el desarrollo? ¿Fomenta el urbanismo las innovaciones? ¿Cuál fue el impacto del colonialismo en las ciudades? ¿Se aprovechó la revolución industrial del urbanismo? La tesis de Bairoch es que, para empezar, las ciudades no son la causa sino la consecuencia del desarrollo económico. Cuando este proceso es espontáneo, empieza en el campo. En este punto, el historiador reformula su tesis original: las

ciudades normalmente surgen donde existe un excedente agrícola, como en el caso de Mesopotamia y la antigua Roma. Si las ciudades crecen de forma desmesurada en un contexto desarrollado, simplemente sirven para multiplicar la pobreza. Ahora bien, ¿no es esta una contradicción del modelo? ¿Por qué existen esa clase de ciudades gigantes en las zonas más pobres del mundo? Es en este punto donde entra en juego la explicación cultural. El contexto del Tercer Mundo ha sufrido una desnaturalización severa tanto desde el punto de vista social como desde el punto de vista cultural, y el urbanismo es la expresión de una patología de fondo. Las ciudades actúan como un (engañoso) refugio para la población local, que se siente privada de su identidad tras la destrucción del tejido social tradicional en el encuentro con los colonizadores occidentales.

Durante la última década de su vida, antes de su prematura muerte en 1999, Bairoch trabajó en dos proyectos bastante diferentes en escala y estilo, pero ligados entre sí por ser una síntesis de sus pensamientos, para entonces ya plenamente maduros. El primer libro, *Economics and World History* (1993), examina y refuta veinte mitos acerca de la historia económica del mundo. La mitad del libro se ocupa de las narrativas izquierdistas, las teorías de la dependencia y la idea de que la riqueza de Occidente se cimienta en la explotación del Tercer Mundo. La otra mitad examina las interpretaciones derechistas del siglo XIX que subrayan la función del libre comercio en el fomento del crecimiento económico. Bairoch muestra que Gran Bretaña solo viró hacia el liberalismo un siglo después del comienzo de la revolución industrial y que en los demás países occidentales el proteccionismo prevaleció hasta la década de 1860.

El segundo proyecto, el más importante, es una obra en tres volúmenes, *Victoires et déboires* (1997), una historia económica y social del mundo desde el siglo XVI que hace de nuevo hincapié en la dinámica a largo plazo del cambio estructural. Si el capítulo introductorio sobre las grandes discontinuidades de la historia

recuerda la *Historia económica de la población mundial* (1962) de Cipolla, pues describe la revolución industrial como el único cambio comparable en magnitud a la revolución neolítica, a partir de ahí el relato sigue una pauta de complementariedad entre las regiones del mundo. El primer volumen está dedicado a las economías tradicionales europeas y la industrialización británica. El segundo aborda las cuestiones del desarrollo de Occidente a lo largo del siglo XIX y luego pasa a tratar la historia económica del Tercer Mundo desde 1492 hasta 1913. El tercer volumen compara el rendimiento de los países desarrollados y subdesarrollados durante el siglo XX.

La novedad de esta última obra reside en el peso que atribuye a las variables culturales, que se explicitan sin reparos. Bairoch no las considera el único elemento clave, por supuesto, pero sí ocupan un lugar destacado junto a otras dentro del marco de una explicación multifactorial. En lo que respecta a la primera revolución industrial, la interpretación de Bairoch se funda aquí en un examen de cuatro grupos de factores: una religión y una mentalidad orientadas a los negocios, instituciones políticas compatibles, recursos naturales apropiados y la existencia de una gran ciudad. El único país en el que todos estos elementos estaban presentes al mismo tiempo era Inglaterra. Si la cultura fuera suficiente, los Países Bajos habrían sido la primera región industrial de Europa; la falta de recursos naturales fue lo que les impidió hacerlo. Por el contrario, en los capítulos dedicados a explicar por qué la revolución industrial no se propagó al Tercer Mundo, encontramos algunas páginas interesantísimas sobre la «no transmisibilidad de las técnicas modernas». Es sencillamente ilusorio, decía Bairoch, que un país pueda pasar de la Edad de Piedra a una era de alta tecnología; ninguna colección de políticas económicas puede llenar un abismo cultural de siglos. Si Japón y China, a diferencia del África subsahariana, consiguieron finalmente encontrar el camino hacia el desarrollo es porque en su caso la brecha no era tan amplia. El destino de los demás países es una de las mayores tragedias de nuestro tiempo.

## UN BALANCE

La experiencia de la escuela de los *Annales* demuestra que la colaboración con la economía es posible y fructífera cuando la economía renuncia al enfoque deductivo y busca en cambio basarse en métodos inductivos, como hizo en el período del institucionalismo francés, de Simiand (1912) a Perroux (1983).

En el proceso de ponderación, el movimiento intelectual ha de distinguirse del paradigma. El desarrollo del paradigma estuvo ligado a la seguridad y confianza crecientes de la cultura francesa durante la posguerra. No es coincidencia que su formación coincidiera con los años en los que la influencia geopolítica de Francia estaba en su apogeo, y el vínculo inextricable se mantiene. Las grandes *enquêtes collectives*, con la ingente acumulación de datos que requerían, se beneficiaron sin duda de la experiencia administrativa francesa y la relación especial que tradicionalmente ha unido a París con las provincias. Sin embargo, también es cierto que una buena parte de la investigación se llevó a cabo en la década de 1960, y algunos de sus resultados más originales se materializaron sin todo ello.

Antes que a cualquier debilidad intrínseca del modelo, la crisis de la historia económica al estilo francés en los últimos veinte años se debe a que los historiadores franceses pasaron a interesarse más por la historia cultural (se trasladaron «de la bodega al ático», se ha dicho). Con todo, el abandono de la historia cuantitativa para favorecer la historia de las mentalidades no implica que no haya espacio para la historia económica junto a la nueva historia política y otras corrientes que en otra época se consideraban excéntricas, como la historia del cuerpo y la historia de la muerte (Burguière 2009, pp. 163 y ss.). El análisis de las mentalidades económicas en la Edad Media llevado a cabo por Duby (1973) es un ejemplo de cómo pueden integrarse ambas perspectivas, e incluso las «descripciones densas» de la microhistoria tienen implicaciones económicas inesperadas (véase P. Hudson 2010).



Dos libros como *El carnaval de Romans* (1979) y *La bruja de Jasmín* (1983) podrían parecer muy alejados de los intereses económicos iniciales de Le Roy Ladurie tanto por los temas elegidos como por el método. El primero es el relato de una masacre; el segundo trata de brujería. Sin embargo, la violenta represalia contra los campesinos de Romans que habían satirizado a los oligarcas de la localidad en febrero de 1580 es una ilustración del problema de la polarización de la riqueza en el Antiguo Régimen. Los privilegios fiscales y la desigualdad estructural se reflejan en este microcosmos y precipitan un «acontecimiento». En el segundo caso, la interpretación de la cultura arroja luz sobre el vínculo entre las condiciones materiales de la sociedad y las representaciones colectivas. Le Roy Ladurie muestra que las personas acusadas de brujería por otros miembros de la comunidad rural habían violado el tabú de la riqueza; en otras palabras, aquellos que se enriquecían en un contexto de riqueza limitada eran sospechosos de estar haciéndolo a expensas de los demás. El libro de Carlo Ginzburg *Los benandanti* (1966), sobre los cultos de la fertilidad agrícola en la Italia nororiental puede también decirnos muchísimo acerca de las preocupaciones económicas a comienzos de la era moderna.

En resumen, la historia del movimiento no coincide con la del paradigma. El primero existe antes del segundo y le sobrevive. Aunque por obvias razones hoy sería impensable adoptar de nuevo el modelo de la historia económica desarrollada por la escuela de los *Annales* en la fase «institucionalizada» de su aventura, este sigue enseñándonos una lección fundamental para el futuro: no es posible escribir historia económica que no sea al mismo tiempo historia social y cultural. El entusiasmo por la historia total transformó las carreras de los estudiosos y permitió que el mismo individuo se ocupara de temas como la herejía y las crisis económicas. La historia serial, que requiere testimonios para ser representativa, fomenta una investigación continuada sobre las fuentes, los métodos y el lenguaje disciplinario que hicieron de la historiografía francesa un laboratorio excitante para los

vanguardistas. La ausencia de especialización conlleva, como es obvio, riesgos, pero estos se han revelado mucho menores que las ventajas que proporciona la elasticidad mental; a fin de cuentas, la historia del movimiento proporciona ejemplos de economistas que se convirtieron en historiadores y de historiadores que se convirtieron en economistas.

Las interpretaciones revisionistas de la economía preindustrial tienen que tener en cuenta a la escuela de los *Annales* bien sea directa o indirectamente. Artículos acalorados impugnando esta o aquella tesis de Labrousse continúan apareciendo de cuando en cuando.<sup>13</sup> La inusual furia con que se atacan unas ideas que tienen ya setenta años despierta la sospecha de que quizá los franceses estuvieran de verdad en el camino correcto.

## Capítulo 6

### CONSTRUIR A PARTIR DEL PASADO

#### *El poder creativo de la historia*

Podría decirse que en la historia económica hay, o ha habido, tres enfoques coexistentes. El primero está vinculado a la visión tradicional de las disciplinas históricas como una parcela de las humanidades más que de las ciencias sociales. Este enfoque ofrece principalmente relatos descriptivos que tienden a estar más orientados a las fuentes que a los problemas. El segundo es apologético y concibe la historia como un instrumento para la validación de teorías económicas o conjeturas acerca de la naturaleza humana. Ideas provenientes de la economía y en ocasiones adaptadas de las ciencias naturales se consideran aquí el punto de partida de la investigación histórica. Este es el camino seguido por los historiadores afiliados a los departamentos universitarios de economía, en especial en Estados Unidos, conocidos como cliometristas. El tercer enfoque consiste en lo que me gustaría llamar el uso «creativo» de la historia y constituye el tema de este capítulo.

En este enfoque, el proceso de fertilización recorre el camino inverso, del terreno de la historia al de la economía. Los historiadores son conscientes de su capacidad para construir modelos y tipos ideales a partir de los cuales sus vecinos teóricos pueden inferir generalizaciones acerca del comportamiento y las prácticas económicas. Naturalmente, no existen modelos universales, lo único que tenemos son esquemas interpretativos. La función de esos esquemas es identificar uniformidades y diferencias

en las experiencias humanas con el fin de realizar comparaciones significativas en el tiempo y el espacio. Quienes han adoptado esta perspectiva a menudo hacen hincapié en la interacción de la naturaleza y la cultura en la determinación de los desenlaces económicos. Junto con sus colegas de las ciencias sociales, no tratan las redes, las normas, las instituciones y la cultura como epifenómenos de la acción económica sino como variables explicativas (Granovetter 2005b).

Adoptar esta perspectiva no significa negar la importancia de la teoría económica. Al construir sobre la base edificada en el siglo xx por los fundadores del campo, lo que estamos diciendo es que la relación no debe ser unilateral. Una vez más vale la pena subrayar la relevancia práctica de la historia en el establecimiento de una relación *activa*. A menos que hayan renunciado a toda esperanza de producir generalizaciones fundadas en la realidad, los economistas no pueden eludir la interacción con los historiadores. Y ¿qué beneficios puede obtener la teoría de una historia que no la cuestiona? Como anotó en una ocasión Robert Solow, «si la historia económica se convierte en algo que pueda describirse como “El hallazgo de una leyenda tipo modelo de generaciones solapadas entre los napolitanos del siglo xvii”», entonces nos encontramos en el punto en que la economía no tiene nada que aprender de la historia económica salvo los malos hábitos que ha enseñado a la historia económica» (1985, p. 331).

## **HISTORIA Y TEORÍA**

La relación entre historia y teoría ha sido una de las cuestiones más debatidas y polémicas en el desarrollo de las ciencias sociales. Por un lado, es natural que haya cierta reticencia de parte y parte: el sentimiento de irreductibilidad y complejidad de la historia se opone a la ambición de comprender las acciones humanas en la dimensión más amplia posible. Por otro lado, ninguna de las dos está en

condiciones de poderse permitir el coste de un «diálogo de sordos» (Burke 2005, cap. 1). En el caso de la economía, cuya meta es explicar fenómenos tan particulares como la formación de salarios o las relaciones entre la inflación y el desempleo, existe un problema adicional derivado del hecho de que sus principios no tienen validez general sino que dependen en gran medida del contexto social e institucional (Solow 1985).

En las décadas de 1960 y 1970, cuando la cliometría era un enfoque minoritario todavía a la espera de legitimarse, los nuevos historiadores económicos sostenían con firmeza que era imposible interpretar los datos históricos sin aplicar alguna teoría, y que si esta no se expresaba abiertamente se corría el riesgo de mantenerla implícita sin someterla a prueba (Lamoreaux 1998, p. 59). Este argumento, sin embargo, tiene el defecto de llevar la disciplina a una regresión infinita. Si el historiador necesita una teoría prefabricada para interpretar los datos, ¿cómo se puede llegar a construir esa teoría? Si semejante razonamiento se lleva a su conclusión lógica, entonces todas las teorías deben descansar en alguna teoría preexistente, lo que evidentemente es absurdo, esto es, absurdo a menos que se dé por hecho que las teorías son producto de la libre imaginación de los economistas (lo que en ciertos casos podría incluso ser cierto) y no tienen relación alguna con la observación de la realidad, como sugirió en un célebre artículo Clapham (1922). Pero en tal caso, la probabilidad de que, escarbando en un repertorio de herramientas construidas de forma aleatoria, encontremos algo que se adecúe a la situación histórica específica que estamos estudiando es prácticamente nula.

En décadas recientes esta actitud difícilmente ha cambiado. Como anota Mokyr, «los datos y los hechos abruman a los historiadores económicos ... La teoría se encarga de establecer las conexiones». No obstante, dado que ninguna teoría individual está en condiciones de realizar la tarea, «lo mejor que podemos hacer es elegir un asunto particular y luego buscar la teoría que parezca más aplicable con el fin de que nos ayude a ordenar las pruebas y

construir un modelo» (2005, pp. 196-197). En el esfuerzo desesperado por hallar instrumentos de persuasión frescos, el repertorio de «trozos de teoría» aplicables ha crecido de forma desproporcionada. Ya hemos visto cómo hoy, además de la economía convencional, incluye ciencias naturales como la biología y la ciencia cognitiva.

Una variante de este procedimiento es lo que se conoce como «narrativas analíticas» (Bates *et al.* 1998), donde el punto de partida no es ni siquiera la realidad («los datos y los hechos») sino una idea *a priori* acerca del funcionamiento del mundo. Se da por sentado que hay ciertas leyes de la naturaleza, un eco de las «leyes de cobertura» de Hempel, que es posible representar en una relación matemática, y para hallar confirmación de esto se investiga el pasado de forma «selectiva». <sup>1</sup> Avner Greif, por ejemplo, está convencido de que la teoría de juegos valida la superioridad del individualismo económico y se dedica a buscar en el pasado elementos que respalden esa convicción. El principio de minimización de los costos de transacción cumple una función similar en el sistema de Douglass North, la diferencia es que ese modelo no admite ningún tipo de prueba empírica.

Estos enfoques comparten una concepción muy pobre de la historia. Todos suponen que la historia es «ciega» y necesita que se la guíe desde fuera para poder llegar a algún tipo de explicación. Sin embargo, la historia no es ciega en absoluto y cuenta con sus métodos propios para alcanzar el conocimiento (Braudel 1955; Kula 1963).

Desde mi punto de vista, lo que el historiador económico necesita es una *metateoría*, no una teoría específica. Una metateoría no es una «teoría de la historia económica», como pretendía John Hicks (1969). No hay necesidad de emprender una búsqueda vana de «leyes del movimiento», bien sea en forma de etapas o de estilo revolucionario, pues en cualquier caso terminarán siendo filosofía de la historia. Sea cual sea su especialidad, el historiador sencillamente necesita un marco que le sirva para

orientarse, pero uno que sea lo bastante general como para no verse limitado por él. Esto incluye el conocimiento de las ciencias sociales y de otras ramas de la indagación histórica que pueda reformular con total autonomía (véase Kocka 1984, p. 173).

Apliquemos este principio al caso de los historiadores sociales. Un historiador social debería sin duda tener en cuenta, entre otras cosas, los enfoques existentes en la teoría de la modernización; hecho esto, está en sus manos establecer el funcionamiento de la sociedad específica que busca analizar. Cuando la investigación ha sido publicada, la realimentación resultante será útil para mejorar, o corregir, los supuestos generales hechos por los sociólogos y politólogos. Así, por ejemplo, el énfasis de Putnam (1993) en el compromiso cívico como legado de la comuna de la Edad Media y comienzo de la era moderna se verá confirmado, mientras que se refutará su idea de la democracia al estilo occidental como un patrón oro. Asimismo se plantearán dudas acerca de la utilidad del concepto de «capital social», dado que la historia muestra que todas las sociedades tienen capital social, incluso aquellas que lo canalizan en la forma de «familismo amoral» (Burke 2005, pp. 72-73). Todo esto forma parte de la división moderna del trabajo intelectual.

La metateoría del historiador económico debería incluir al menos teoría económica, social y cultura, así como historia social, cultural y política. Debería prestar particular atención a lo que Schumpeter llamaba «sociología económica», una etiqueta con la que entendía el estudio de los motivos no materiales que influyen en la conducta de los agentes económicos o, en otras palabras, las esferas situadas encima y debajo de la actividad económica pero que condicionan su funcionamiento hasta el punto de influir en sus mecanismos endógenos, al tiempo que moldean las instituciones y los sistemas económicos (1954, pp. 20-21). Los nuevos conocimientos adquiridos en historia económica podrían a su vez servir para remodelar y enriquecer la teoría económica, corregir sus distorsiones espaciales y temporales, y en consecuencia potenciar

su poder explicativo. No es en absoluto una coincidencia que Schumpeter, *siendo economista*, declarara que de haber tenido que elegir entre practicar solo la historia o practicar solo la teoría, hubiera elegido dar prioridad a la historia (p. 12).

Otros economistas han subrayado la importancia de las metateorías. Tomemos por ejemplo el libro de Walter Eucken *Cuestiones fundamentales de la economía política* (1940). Escrito durante la segunda guerra mundial, intentaba proponer una síntesis entre los principios del historicismo alemán, que defendía la especificidad de la experiencia humana en el tiempo, y la inevitable necesidad de generalización. Estos dos problemas conformaban la «gran antinomia» con la que tenían que afrontar los economistas.

*Libertad y necesidad* (1970) de Joan Robinson es otro ejemplo que nos ofrece abundante material para reflexionar. Es un libro espléndido sobre la condición humana, que todos los estudiantes de historia económica deberían leer. La vida económica de cada especie animal consiste en la adaptación de la población a los recursos y la comida. Pero el surgimiento del pensamiento conceptual en los seres humanos, sumado al del lenguaje, creó un excedente por completo desproporcionado para las exigencias de la existencia física. El pensamiento conceptual trajo consigo la capacidad de resolver problemas. Pero también la especulación y los dilemas morales. De forma gradual, la libertad tomó la delantera respecto de la necesidad, y se articuló dentro del sistema de valores al que llamamos cultura.

El concepto de «cosmología», el más elevado de los planos que forman una civilización, resulta imposible de ignorar incluso para un partidario ferviente de la difusión universal del capitalismo como Deepak Lal. Una cosmología se ocupa del significado último que los miembros de un grupo humano particular atribuyen a sus vidas, la cosmología da sentido y orienta sus acciones cotidianas. La metateoría de Lal (2008), al igual que la de Joyce Appleby (2010), imagina la compatibilidad del ánimo de lucro con diferentes cosmologías, lo que es una idea muy debatible. Pero admite que



la noción contemporánea de «derechos» es tardía incluso en la cosmología occidental ... no hay nada de universal acerca de esta noción. Ni hay nada de universal en el igualitarismo ... Ni la democracia es esencial para el desarrollo. A fin de cuentas, la monarquía hereditaria ha sido la forma más común de gobierno a lo largo de la historia humana y fue ella, no la democracia, la que alumbró la revolución industrial ... Estos aspectos de la occidentalización, si bien ligados de forma contingente con la modernización de Occidente, no son necesarios: es posible modernizarse sin occidentalizarse (Lal 1998, p. 177).

Tal razonamiento nos lleva directamente al problema de definir con precisión qué es la cultura y qué papel juega en la vida económica.

## **LOS FUNDAMENTOS DE LA CULTURA**

A lo largo de este libro he rechazado con firmeza la caja negra de las «creencias culturales» que tan popular es en la literatura económica actual y que es un revoltijo de incógnitas inexplicadas que supuestamente demuestran por qué se producen en la realidad desviaciones de la conducta «racional» predicha por el modelo estándar. La necesidad de un concepto orgánico de cultura es algo que se exige aquí, y ha llegado la hora de aclarar este concepto.

Clifford Geertz y Pierre Bourdieu, que recurren a Weber, definen la cultura en un nivel profundo como una «red de significado». Según Geertz, la cultura es «una pauta de sentidos encarnados en símbolos que se transmite históricamente, un sistema de concepciones heredadas que se expresa en las formas simbólicas a través de las cuales los hombres se comunican, perpetúan y desarrollan sus conocimientos y actitudes acerca de la vida (1973, p. 89). Bourdieu añade que la cultura «da regularidad, unidad y sistematicidad a las prácticas de un grupo» (1972, p. 80). La primera definición indica la relación estrecha entre la cultura y las preocupaciones últimas, mientras que la segunda hace hincapié en

la coherencia interna de este conjunto de «herramientas mentales» que comparten los miembros de una sociedad, así como en sus implicaciones prácticas.

Es posible pensar las actitudes culturales, los valores y las mentalidades como las respuestas de la sociedad a preguntas derivadas de la interacción entre los agentes y el entorno. Los valores emanados de los niveles superiores de esta interacción también moldean las respuestas de los niveles inferiores (Sahlins 1976a). El nivel cosmológico se encuentra en la cima de la jerarquía (la religión ayuda a enfrentar las preguntas relacionadas con la existencia misma); a continuación vienen el nivel de las normas (una guía de referencia inicial para identificar las conductas correctas e incorrectas), el nivel del estatus (que define la posición que se ocupa en la sociedad) y el nivel material (la forma en que las personas se relacionan con las cosas, incluidos los recursos). El vehículo más importante para la transmisión cultural probablemente es la socialización primaria, que por lo general tiene lugar en la familia, dado que incluso los adultos tienden a considerar incorrectos los comportamientos que sus padres estigmatizaban. Vale la pena señalar que la transmisión cultural empieza mucho antes de que las personas desarrollen plenamente la facultad de razonar, si bien a lo largo de la vida estos mapas se ajustarán y reajustarán a través de conversaciones internas.

Observando este «bosque de símbolos» (Turner 1967) desde dentro, es posible esbozar una definición operativa según la cual la cultura es el conjunto de las actitudes, valores y mentalidades expresadas, encarnadas y representadas en artefactos, actuaciones y prácticas cotidianas.<sup>2</sup> Las actuaciones y las prácticas cotidianas, en el sentido de las «estructuras de lo cotidiano» de Braudel, incluyen de hecho las prácticas económicas. Dado que la conducta económica de los agentes pertenece al nivel material, es fácil ver cómo influyen en este las consideraciones relativas a la religión, las costumbres o el estatus. Es posible hallar ejemplos de esta integración vertical de la cultura en el ámbito de la economía en la

amplia variedad de actitudes, en las distintas sociedades y a lo largo del tiempo, hacia la riqueza y la pobreza, el consumo, los ahorros y la inversión, la búsqueda del lucro, el uso del dinero y su rendimiento, la desigualdad, etc.

Los críticos de las explicaciones culturales como Eric Jones (2006) sostienen que los factores económicos transforman las culturas y que, a su vez, las culturas interactúan entre sí y se influyen unas a otras. El primer argumento, de hecho, reafirma la vieja tesis de Marx sobre la dialéctica entre la «base» y la «superestructura». Desde un punto de vista materialista, podría concederse que la primera (el desarrollo de las «fuerzas productivas») contribuye en alguna medida a la formación de la segunda (los valores y las normas sociales). Sin embargo, una vez que esto ha ocurrido, se crea un marco relativamente estable, que ciertamente perdurará lo bastante como para que la «superestructura» se considere constante en el análisis de hechos o problemas particulares.

Pongamos un ejemplo. En la actualidad, Europa occidental y Norteamérica son las áreas del mundo con la mayor renta per cápita, el resultado de un proceso de desarrollo que ha durado dos siglos. No obstante, mientras algunas naciones europeas desde España hasta Suecia se han convertido en gran medida en sociedades seculares, en Estados Unidos el sentimiento religioso, con un componente puritano fuerte, se ha mantenido prácticamente inalterado (véase Zuckerman 2004). Es claro que para esta continuidad no puede haber una explicación económica.

La cuestión de la interacción entre culturas es fascinante, pero no debe considerarse un reto para la explicación cultural sino un fenómeno que la enriquece. De hecho, la cuestión de la compatibilidad entre culturas, un prerrequisito para su «fusión», es algo que debería subrayarse. Las culturas tienden a ser impermeables pero solo cuando son incompatibles. La historia de Brasil demuestra que las culturas neolatinas se han amalgamado felizmente e incluso fusionado con las culturas indígenas, y podrían

citarse muchos ejemplo de «hibridación cultural» (Burke 2009). La industrialización de Japón, según la interpretación propuesta en el estudio clásico de Morishima (1982), se explica por la compatibilidad de los valores autóctonos con el capitalismo occidental (Macfarlane 1994; 1998). Con todo, este último sufrió allí una reformulación y adaptación profundas con el resultado de que hacer negocios en Japón y en Occidente siguen siendo dos cosas muy diferentes. A diferencia del caso de Latinoamérica, la historia de Norteamérica muestra que los grupos divididos por la lengua o el origen étnico se han mantenido separados, y en algunos de ellos se aprecia cierta tendencia a tener el control de la producción simbólica.

Como es natural, no hay vínculos unidireccionales. El entorno, incluso el entorno físico, que incide en la escasez en mayor o menor medida, la densidad de la población y la existencia de límites naturales forjan la manera de pensar de las personas, de modo que cualquier cambio en estas condiciones puede terminar desencadenando el cambio social. Sin embargo, las culturas evolucionan muy lentamente, una razón para ello es el efecto de lo que el sociólogo francés Maurice Halbwachs (1925) definió como «memoria colectiva». Un cambio súbito de mentalidad podría conllevar la pérdida del mapa de símbolos y significados y dejar a las personas desorientadas; por tanto, la activación de mecanismos para detener ese proceso y resistirse a él es instintiva. Esta estrategia impide que una sociedad se descubra en un estado de anomia (la ausencia de estándares normativos) y explica por qué cualquier cambio en esta esfera solo se produce de forma muy gradual y con conflictos enormes. Sin embargo, la memoria colectiva es el producto de manipulaciones constantes y también tiene la función de reprimir las memorias desagradables a través de lo que los antropólogos, siguiendo a Evans-Pritchard (1940) y Barnes (1947), han denominado «amnesia estructural». De acuerdo con la afortunada formulación de Mary Douglas, las «instituciones recuerdan y olvidan» (1986, p. 69).

En los capítulos anteriores hemos señalado en varias ocasiones la importancia de distinguir entre racionalidad, interés particular y maximización de la riqueza. Estas categorías apelan a la naturaleza humana y por ello causan polémicas muy acaloradas (Wilk 1993; P. Hudson 2006). Ahora podemos abordar la cuestión en profundidad; y no tiene sentido intentar evitarla abogando por un enfoque práctico, caso por caso. En el capítulo 4 hemos visto que en un plano abstracto la conducta racional no implica un comportamiento basado exclusivamente en el interés personal y que este último no necesariamente busca la maximización de la riqueza. Además, en el mundo real, que es del que la historia económica se ocupa, la racionalidad de quienes toman las decisiones es de algún modo débil e imperfecta.

El interés particular, aunque no en el sentido económico, origina muchas de nuestras acciones, mientras que muchas otras no pueden considerarse interesadas o egoístas. Con relación a la primera categoría de acciones motivadas por el propio interés, quizá sea útil recurrir a una jerarquía de necesidades como la de Maslow.<sup>3</sup> El propio interés individual o colectivo interviene en los niveles inferiores de la jerarquía cuando la cuestión es satisfacer ciertas necesidades psicológicas y de seguridad; pero la mayoría de la actividad económica no cae en esa categoría y no se lleva a cabo con esa meta. Incluso las relaciones humanas pueden considerarse decisivas si la recompensa es de tipo político o social, como, por ejemplo, pasar tiempo en compañía de los miembros de la Academia Francesa con la esperanza de ser elegido entre los *immortels*. Pero, paradójicamente, al actuar de esta forma lo que se busca es mejorar esas mismas relaciones, porque se piensa que el «bien» deseado garantiza el respeto y la consideración de los demás.

Asimismo, normalmente no vamos a las fiestas de nuestros amigos animados por motivos ulteriores (Granovetter 2002, p. 38), y del mismo modo que no somos calculadores económicos, tampoco nos preocupa maximizar nuestros objetivos políticos y sociales, lo

que hace que sea absurdo intentar aplicar las herramientas de la microeconomía en este ámbito. Aquí no existen funciones de utilidad: nuestros objetivos son locales y nuestras preferencias violan de forma sistemática los tres axiomas en los que descansa la teoría del consumidor: el de la completitud, el de la transitividad y el de la insaciabilidad.

Además, las personas también son capaces de realizar acciones por completo desinteresadas y, en particular, entienden el significado de estas. Por lo general, las acciones desinteresadas se relacionan con aquellos ámbitos que involucran las «preocupaciones últimas»: «Cuando buscamos ser amados, estimados y respetados, no es solo que estas cosas no estén en venta, sino también que constituyen algo así como un término en el sentido de que no nos conducen a otro fin que pueda alcanzarse con una dosis adicional de racionalidad».<sup>4</sup>

Esto es algo que admite incluso Dawkins cuando advierte que su teoría del gen egoísta choca con la conducta de los seres humanos, que «de forma deliberada cultivan y promueven el altruismo puro y desinteresado», y se ve obligado a introducir en su teoría evolutiva la razón humana como un cuerpo extraño llegado de las alturas: «tenemos el poder de volvernos contra nuestros creadores», dice. «Somos los únicos seres de la Tierra que podemos rebelarnos contra la tiranía de nuestros replicadores egoístas.»<sup>5</sup> ¡Lo que habíamos sacado corriendo por la puerta regresa por la ventana!

La solución de Dawkins, que Huxley (1894) ya había excogitado, tiene un carácter artificial y solo se justifica por la necesidad de resolver un conflicto de otra forma irreparable entre la naturaleza bruta y la moralidad humana. El primatólogo Frans de Waal (2006) ha criticado esta «teoría barniz» y mostrado que las bases del altruismo están firmemente ligadas a la cooperación animal, como lo están también la empatía y las emociones. Ahora bien, incluso el observador más comprensivo del mundo animal no puede desconocer el hecho de que el altruismo consciente y

genuinamente moral que asociamos con la idea de justicia es por completo ajeno a las especies no humanas. Esto se debe a que el desarrollo de la razón nos confiere la capacidad de abstraer y practicar un «autogobierno normativo» (Korsgaard 2006). Por ejemplo, si una persona decide donar sangre, puede hacerlo por la gratificación psicológica que ello le reportará (un argumento sutilmente utilitarista), pero también porque sabe que la acción es un bien en sí misma. En este punto surge la duda de si cuando decidimos que algo es un «bien en sí mismo» lo hacemos a partir de un marco forjado por la evolución, que recompensa el comportamiento cooperativo. Sin embargo, el hecho mismo de que nos preguntemos por qué actuamos de cierta manera y de que temamos esa posibilidad es un indicio de autoconciencia. Hemos regresado al *logos* del que hablaba Aristóteles, que no solo significa «discurso» sino también «razón». El ejercicio de esta facultad implica hacer abstracción de los impulsos de todo tipo, de ahí la reflexión sobre la ética. Como escribió Kant en la *Crítica de la razón práctica* (1788), la ley moral es un «imperativo categórico»: está inscrita en la razón, pero es independiente de la voluntad.

## **CONTINUIDAD, CAMBIO Y DIVERSIDAD**

En algunos países occidentales está muy difundida la costumbre de poner el dinero en un sobre cuando se paga en efectivo a profesionales como los abogados o los médicos, por ejemplo, con el fin de impedir que el gesto pueda parecer ofensivo. No es el dinero mismo el que se considera ofensivo, sino el hecho de reducir el servicio a la condición de mercancía. Por tanto, el dinero, que evidencia la equivalencia entre el servicio prestado y los honorarios acordados, ha de esconderse. Esta regla no se aplica a transacciones ordinarias como las que tienen lugar en las tiendas. Los artículos están a la venta; lo que se ofrece no son servicios profesionales. En Japón, en cambio, el que el dinero pase de una

mano a otra se considera una descortesía en cualquier caso y el efectivo ha de depositarse en bandejas especiales. La máxima del emperador romano Vespasiano según la cual *pecunia non olet* (el dinero no huele) sería incomprensible incluso hoy en la que es probablemente una de las sociedades más tecnológicas del mundo.

Regresemos al bazar de Geertz, un interesante laboratorio para examinar la interacción de la economía, la sociedad y la cultura. Algunas de las prácticas observables en el bazar quizá estén ligadas a una situación de incertidumbre; pero ello no significa que al reducir la incertidumbre mediante algún recurso técnico (por ejemplo, la estandarización de los productos, si bien la tecnología es una variable cultural) esas prácticas vayan a desaparecer, cediendo el paso a una conducta contractual y competitiva. En un bazar, ¿los vendedores se agrupan por el tipo de producto que venden para facilitar la comparación de sus mercancías o para incrementar el control social que la categoría ejerce sobre sus miembros? A ojos del público, no cabe duda, la especialización es un signo de competencia, pero en primer lugar la competencia es algo que potencia el orgullo del comerciante. La creación de una clientela, la reputación y las relaciones personales que se establecen entre el comprador y el vendedor pueden ser instrumentales o desinteresadas o pueden ser una combinación de ambos aspectos. El comprador puede hablar con el vendedor para obtener más información o para ganar tiempo y comprobar el producto personalmente, pero eso también es así porque el comprador y el vendedor forman parte de la misma comunidad. Y también es posible que de una transacción comercial surja una amistad.

La instrumentalidad y el desinterés estaban igual de presentes en la conducta humana hace mil años, ni más ni menos de lo que están hoy. En todo este tiempo, la naturaleza humana no ha cambiado; lo que ha cambiado es otra cosa. En la actualidad, la población de Occidente es más individualista y es poco probable que ponga las necesidades del grupo por delante de las del individuo. Eso es así porque la sociedad occidental recompensa a



las personas por lo que son capaces de hacer, no por su rango. Además, existe la tendencia a erigir una barrera entre lo público y lo privado. Sin embargo, el concepto de privacidad, al que nadie quisiera hoy renunciar, era prácticamente desconocido en el siglo XVI. Socializar, por no hablar de construir una relación personal, a partir de una transacción económica es mucho más difícil en una tienda de comestibles actual que en un mercado medieval o, sin salir del presente, en un bazar de Oriente Próximo. Al mismo tiempo, en el Occidente moderno la sociedad ejerce menos control social sobre la vida de los individuos. Todo esto está relacionado con los valores y, por ende, con la cultura. A lo largo de miles de años la cultura occidental ha cambiado. La economía de mercado moderna refleja los nuevos valores y la separación de lo público y lo privado. Adam Smith teorizó en sus obras tanto esta separación de las esferas como su interdependencia. Con relación a la Inglaterra del siglo XIX, incluso Polanyi y Arensberg reconocían esa interdependencia cuando se preguntaban si era «solo un accidente histórico que la “libre empresa”, la democracia libre e igualitaria, el sistema de clases “abierto”, la libertad de culto y de asociación, y la libre elección de pareja en una estructura familiar pequeña y calculada por el ego, hayan coincidido históricamente» (1957, p. ix).

Por tanto, hoy la economía, de una forma u otra, está incrustada en la sociedad occidental como lo estuvo en el pasado, pero esto no debe llevarnos a concluir que esto siempre ha sido igual. La economía es diferente. Es diferente no porque este divorciada de la sociedad, sino porque la sociedad que la produce cambia y el lenguaje de la sociedad es la cultura. Sombart acertó al señalar que el «espíritu económico moderno» es básicamente diferente del espíritu premoderno. A lo largo de los últimos dos siglos, se ha atribuido a la actividad económica un prestigio social antes desconocido. Una de las razones para ello es sin duda, como indicó Weber, la ética protestante o, para ser más precisos, calvinista. Por otro lado, la mitad de Europa y de América no comparten la cultura protestante, cualquiera que sea el significado

de ese adjetivo. No obstante, esos países han experimentado un fenómeno similar, si bien de forma más lenta y menos obvia. La emulación no parece ser una explicación satisfactoria.

Una explicación más general que la ofrecida por Weber tiene que ver con la dinámica social (Sombart 1913). En una sociedad como la de comienzos de la era moderna, en la que el poder y el prestigio se adquirían al nacer, la única herramienta de diferenciación para cualquiera que quisiera salir de la nada era la riqueza. Está claro que esto era posible porque la aristocracia europea también reconocía la utilidad de la riqueza, si bien subordinándola a otros valores. En el siglo xv, la burguesía florentina empezó a dar la vuelta a la máxima aristocrática de que el gasto debía ser superior a los ingresos y la parsimonia se convirtió en virtud. El cálculo económico *en el sentido de un estilo de vida orientado a la acumulación* apareció de esta forma. Pero durante muchos siglos el «espíritu adquisitivo» (o codicioso) permaneció vinculado a la motivación original que lo había engendrado. La aristocracia seguía siendo el modelo que imitar, y el dinero que se acumulaba se usaba para comprar tierras y ascender en la jerarquía social. Luego se acabó con la aristocracia y, allí donde esta sobrevivió, lo que hizo fue adoptar características burguesas.

Esta transformación de la mentalidad, que surgió inicialmente en Europa noroccidental a mediados del siglo xvii, se difundió a otros lugares en momentos diferentes y con ritmos diferentes. En Inglaterra era bastante evidente a finales del siglo xviii, cuando Edmund Burke se quejaba de que «la era de la caballería se ha ido: ha triunfado la de los sofistas, los economistas y los calculadores» (1790, p. 238). Con todo, la nueva tendencia no se generalizó en Occidente hasta finales del siglo xix.

¿El mercado autorregulado ha ocupado el lugar del mercado regulado y este último ha ocupado el lugar de la reciprocidad? Sería más correcto afirmar que lo que ha cambiado es el predominio de uno y otro en la combinación. Durante siglos los ingredientes que formaban la combinación han sido los mismos, aunque las

proporciones varían. La práctica continuada del intercambio de obsequios es prueba de ello (Carrier 1995), y aquí no se está hablando de lo que ocurre en casa la noche de Navidad sino del intercambio de obsequios como ritual público. En ciertas circunstancias, cuando es necesario remunerar a alguien y se considera que pagarle con dinero podría parecer vulgar y ofensivo, el obsequio es el instrumento al que se recurre. En la actualidad los casos en los que esto ocurre son más limitados que en el pasado, pero siguen formando parte de la vida cotidiana. No obstante, eso todavía es insuficiente. Como veremos a continuación, utilizar dinero en una transacción no implica que esta pierda por completo su carácter de «reciprocidad» ni basta para convertirla en «anónima». La sociedad modela y remodela los instrumentos de la economía.

Además, el dominio del mercado autorregulado sobre el mercado regulado no es absoluto y difiere en intensidad de un lugar a otro; incluso la función asignada al mercado difiere. Esto se debe a que en las sociedades occidentales hay grados diferentes de individualismo. Como ya mencionamos en el capítulo 2, en Europa a nadie se le ocurriría confiar al mercado la asistencia sanitaria o la seguridad social mientras que en Estados Unidos eso es la norma. En Europa los coches están asegurados contra robo, los hogares contra incendio, pero las personas no tienen seguro de enfermedad, o al menos no es obligatorio que lo tengan. A los franceses, los alemanes y los suecos les gusta que el estado cuide de sus ciudadanos, mientras que los estadounidenses ven en el estado un intruso potencial y, por ende, vigilan constantemente que este no les prive de sus libertades individuales. Ver un debate televisivo de una cadena como Fox News es para un europeo experimentar un «choque cultural», pues los puntos de vista conservadores acerca de cuestiones políticas expresados allí le resultan tan exóticos como el «salvaje Oeste».

Las personas hacen elecciones diferentes en lo relativo a los ahorros y las inversiones, y esto guarda relación con su cultura. Italia, por ejemplo, tiene uno de los índices de propiedad de la

vivienda más altos del mundo occidental. Muchos italianos son propietarios no solo de la casa en la que viven sino también de dos o tres más, ya sea en la playa, en la montaña o comprada como una fuente de renta adicional. Los italianos tienden a no confiar en el mercado financiero; invierten en acciones y bonos, por supuesto, pero nunca en la misma medida que los británicos y los estadounidenses, y en cambio tienen una tasa de ahorro extremadamente alta. Esto significa que no necesitan préstamos; un italiano prácticamente nunca realiza compras a crédito (excepto en el caso de la primera vivienda de una persona joven cuyos padres carecen de los medios para ayudarle o no tienen una casa que ofrecerle). Incluso en el norte del país hasta hace pocos años se consideraba despreciable ir a un banco para pedir un préstamo personal, una práctica que en otros países es bastante normal y rutinaria. En Italia eso era algo que solo hacían quienes se veían obligados por la necesidad, y en tal caso se cuidaban mucho de no hablar de ello. Quienes pedían dinero prestado en el mercado crediticio eran considerados pobres o vistos como personas despilfarradoras, incapaces de gestionar sus propios asuntos: la cultura popular los etiquetaba sin piedad como *poveri diavoli*. Ahora bien, no estamos hablando de un país atrasado, sino de uno que hace veinte años era la quinta economía más grande del mundo y hoy es la séptima, de acuerdo con las estadísticas económicas.<sup>6</sup>

El efecto de esta estructura del ahorro es que la inversión es escasa, lo que tiene como resultado un sistema productivo bastante rígido y estático: no es una sorpresa que en comparación con los países del llamado G8 la economía italiana tenga la tasa de crecimiento más baja. No obstante, esto que para muchos era una enorme debilidad demostró tener un lado positivo durante la crisis económica de 2008. En comparación con otros países, que sufrieron una caída espectacular, especialmente en términos de las consecuencias sociales, Italia quedó relativamente intacta. No cabe duda de que el país también entró en recesión, algo inevitable en un mundo globalizado (James 2009), pero se libró de las deprimentes

escenas de los empleados abandonando sus despachos con una caja de cartón tras haber sido despedidos en masa o de las madres de familia bañadas en lágrimas porque, además de haber perdido su casa, se les llevaban la máquina lavadora que ya no podían pagar. Esto no significa que el sistema italiano sea mejor que otros ni que sea un entorno apropiado para un Silicon Valley; sencillamente significa que el sistema produce una sociedad más preocupada por el bienestar que por el rendimiento.

Según Paul Krugman (2010), la democracia social al estilo europeo es la demostración de que la justicia social y el progreso económico pueden ir de la mano, y esta es una visión que es posible respaldar personalmente. Sin embargo, no es tarea de la historia dar lecciones o sugerir caminos para imitar. La historia económica ha de dar cuenta de la extraordinaria variedad de soluciones al problema de la subsistencia que nos ofrecen las sociedades del pasado y del presente. Tiene que ayudarnos a entender por qué coexisten en el mundo, e incluso en la misma parte del mundo, sistemas económicos tan diferentes. Esta es la razón por la que la historia cultural resulta tan necesaria.

## UN MANIFIESTO

De los elementos significativos presentados en los capítulos 4 y 5, podemos utilizar algunos para esbozar un marco alternativo al que la primera parte de este libro se ocupa de criticar. Como es natural, no hay receta infalible, pero es posible y razonable proponer un manifiesto para la renovación de la historia económica basado en los siguientes cinco puntos:

1. *Fidelidad a las fuentes primarias.* Los historiadores económicos no pueden prescindir de una relación directa con las fuentes primarias. Siempre debe usarse una combinación

de fuentes tan amplia como sea posible y debe seleccionarse de tal forma que no sea un simple instrumento para llegar al resultado deseado.

2. *Contexto histórico.* Los historiadores económicos deben tener un conocimiento meticuloso de los campos de la historia social, cultural, política e institucional. Esto evitará que se comenten los anacronismos patentes y las simplificaciones excesivas que abundan en las obras de los cliometristas. La historia total abanderada por Braudel no es una opción sino una exigencia cognitiva. En palabras de John Nef: «Un conocimiento general de la historia obligatoriamente cambia la perspectiva de una persona acerca de la historia económica y, con toda probabilidad, de cualquier otro de los canales separados en que la investigación especializada ha dividido el estudio de la historia durante los últimos cien años» (1958, p. ix).
3. *Una elección cuidadosa de los amigos.* No hay razón por la que la historia económica deba mantener una relación especial con la economía. Hay otras disciplinas, como la sociología económica y la antropología económica, que investigan la vida económica desde una perspectiva más holística y cuyos resultados teóricos son por ende particularmente útiles para los historiadores. Además, es más probable que los sociólogos y los antropólogos estén en realidad interesados en el trabajo histórico, que les proporciona un laboratorio de una riqueza extraordinaria; sociólogos y antropólogos pueden inferir generalizaciones tentativas a partir de las diferencias en el tiempo y en el espacio. No es casualidad que tanto la historia económica como la sociología económica emergieran como campos de indagación autónomos tras la *Methodenstreit* alemana.
4. *Un uso diferente de las técnicas cuantitativas.* Los análisis de regresión no deben ser un sustituto de la interpretación. La idea de que una técnica puede generar de forma automática

una explicación histórica es una ficción para conferir a los resultados una pátina de objetividad ilusoria. Las técnicas de la estadística descriptiva son preferibles a las metodologías basadas en las probabilidades. El uso de razonamientos deductivos debería evitarse, pues el trabajo del historiador es por definición inductivo. Además, debería tenerse siempre presente el principio de la navaja de Occam: no tiene sentido recurrir a matemáticas complejísimas cuando no se las necesita o para obtener solo resultados triviales.

5. *Una relación diferente con la teoría.* Deberíamos desarrollar una relación con la teoría que encuentre expresión en lo que denomino el uso «creativo» de la historia. Como muestra la Figura 6.1, la cliometría parte de una teoría (por lo general un modelo económico) y la aplica a una situación histórica con el fin de demostrar la potencia explicativa de esa teoría. Para los fenómenos históricos de tipo cuantitativo, recurre a técnicas específicas (como el análisis de regresión o las pruebas estadísticas) para hacer que los hechos se adecúen al modelo. Para los fenómenos cualitativos, recurre a otras técnicas (como la teoría de juegos) y a procedimientos en gran medida hipotético-deductivos (lemas, teoremas, predicciones).

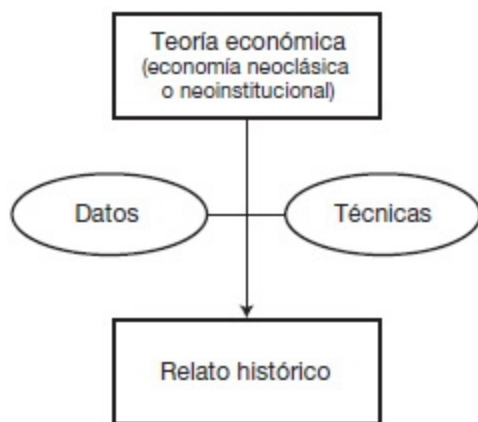


FIGURA 6.1. Método de la cliometría.

El método que propongo (ilustrado en la Figura 6.2) consiste en un procedimiento inductivo que parte de las pruebas empíricas relacionadas con el problema, o conjunto de problemas, que interesa al historiador. Una vez ha reunido y analizado las fuentes, el historiador no permitirá que una teoría prefabricada guíe su trabajo, pero tampoco avanzará a ciegas; en lugar de ello seguirá las coordenadas generales de su propia metateoría. Una metateoría es una construcción más general, flexible y abierta que una teoría específica. Es algo similar a una *Weltanschauung* (visión del mundo). Se usa en primera instancia para descartar aquellas hipótesis improbables que no son coherentes con el cuadro general que el estudioso se ha hecho de un contexto, época o problemática específica. Un conocimiento de las demás ramas de la investigación histórica, así como de las ciencias sociales en general, le ayudará a construir ese cuadro.

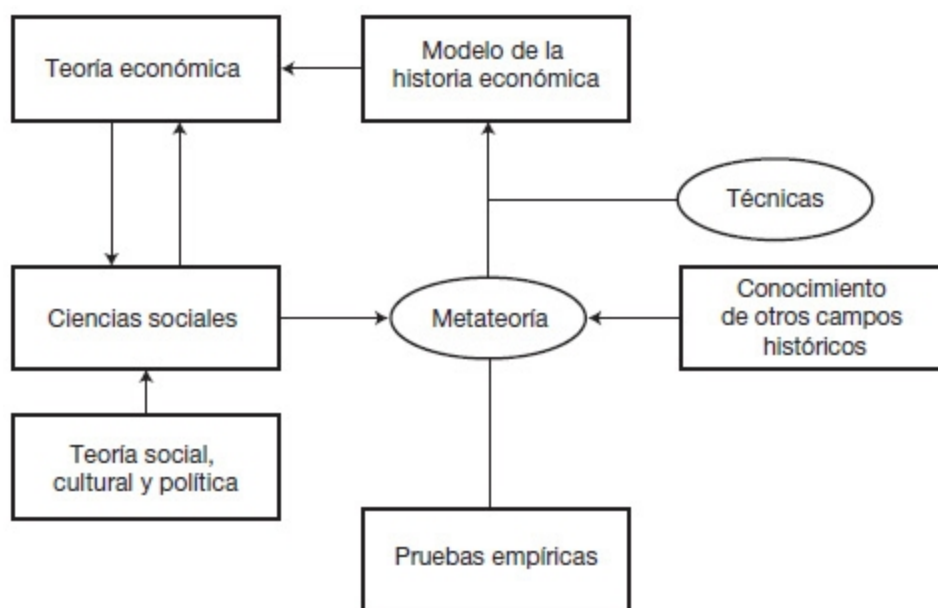


FIGURA 6.2. Método histórico.



Una vez superado el filtro de la metateoría, las ideas del historiador se convertirán en hipótesis que habrán de ser valoradas utilizando técnicas apropiadas. Esas técnicas pueden variar mucho: desde la construcción de números índice hasta el análisis lingüístico de un texto medieval o el estudio semiótico de una campaña publicitaria en una revista de la década de 1920. Siempre y cuando las fuentes disponibles sean suficientemente variadas, es deseable que las diferentes técnicas, sean cualitativas o cuantitativas, se sometan a algún tipo de verificación.

Una vez confirmada, especificada y refinada, la hipótesis adopta la forma de un modelo histórico. Por modelo histórico se entiende una interpretación sintética de los hechos con un poder explicativo limitado en el tiempo y el espacio (un modelo de la formación de los precios de la pimienta en la Samarcanda del siglo XII será diferente de un modelo del mercado de grano en Ruan durante el mismo período o, todavía más, en la Oklahoma del siglo XX).<sup>7</sup> En este punto, la tarea del historiador ha terminado, y si los economistas desean aprender del resultado de la investigación histórica, estos habrán de usarse para revisar la estructura de sus teorías y sus generalizaciones (en caso contrario, se habrá perdido una oportunidad para el diálogo). De ser así, los conceptos de una teoría económica más realista basada en los hechos podrán incluirse en el caudal interdisciplinario de la metateoría y proporcionarán al historiador una valiosa realimentación. De otro modo, este tendrá toda clase de motivos para sospechar de las herramientas conceptuales diseñadas por los economistas.

## **TENDENCIAS Y PERSPECTIVAS**

En la historiografía económica de la actualidad, algunos de los elementos que acabamos de listar son ya ampliamente visibles, mientras que otros requieren aún más desarrollo. El edificio construido por nuestros predecesores se mantiene en pie y se

renueva cada día con el trabajo de estudiosos con una amplia variedad de especialidades. El elemento más interesante es quizá el hecho de que a esta empresa no solo están contribuyendo historiadores sino también, y de forma activa, los científicos sociales. Es de esperar que la profesión institucionalice pronto esta fructífera interacción de años recientes. El resto de este capítulo presenta las principales direcciones de investigación que están haciendo progresos.

### *Repensar Europa, globalizar la historia*

Aparte de coincidir en lo que respecta a los principios ideales, no existe un acuerdo entre los cliometristas acerca de prácticamente ninguna cuestión cuando se trata de explicar cosas concretas, que es lo que son los fenómenos históricos. Mokyr (2008), por ejemplo, rechaza la interpretación neoinstitucional de la revolución industrial a partir del papel desempeñado por los derechos de propiedad (North y Weingast 1989). Y al mismo tiempo, como muchos historiadores humanistas, disiente de los puntos de vista gradualistas y hace hincapié en la discontinuidad entre los períodos preindustrial e industrial.

El problema más obvio de avanzar haciendo un bricolaje de teorías es que carecen de coherencia, lo que hace que las explicaciones propuestas sean efímeras. Un elemento particular, sea la tecnología, el conocimiento o «la Ilustración» (Mokyr 1990; 2002; 2009), se presenta cada vez como el decisivo. No obstante, la única forma de construir un cuadro orgánico es a partir del estudio sistemático de las fuentes, algo que ninguna idea llamativa puede reemplazar.

En el capítulo 5 se argumentó que el marco más convincente para entender la revolución industrial era el ofrecido por Paul Bairoch, el cual se centra en el concepto de excedente agrícola. Partiendo de este hecho material es posible ir en busca de las

causas, pero es especialmente importante no perder de vista la perspectiva global. Lo que ocurrió en Gran Bretaña hace dos siglos debe, para parafrasear a Patrick O'Brien (2010), «provincializarse».

En su última síntesis de la historia económica mundial, Bairoch calculó que a finales del siglo xvii había una disparidad de no más del 10 por 100, en un sentido u otro, entre la riqueza producida en Europa, Norteamérica, Rusia y Japón juntos (el futuro mundo desarrollado) y el resto del mundo (1997, vol. 3, p. 1036). Estos cálculos, es claro, plantean dudas acerca de la doctrina del crecimiento económico a comienzos de la era moderna. Se llega a la misma conclusión si miramos a Europa desde una perspectiva asiática. En una obra merecidamente aclamada, Pomeranz (2000) mostró que la Gran Divergencia es un fenómeno reciente y que hasta el siglo xviii Oriente y Occidente tenían niveles de progreso similares. En ese caso, la retórica de la dependencia del camino, que afirma que las raíces de la «primacía europea» se encuentran en las instituciones medievales o en otras circunstancias específicas que se remontan a tiempos lejanos, es puro mito, que es precisamente lo que sostiene Jack Goody en *Capitalismo y modernidad* (2004).

El potencial de la historia y la antropología histórica globales para arrojar luz sobre el pasado es enorme. La idea de que la historia de una parte del mundo no puede escribirse ignorando la historia de las demás partes, una idea de la que fueron pioneros los historiadores del siglo xx (Bloch 1928; Bairoch 1963; Braudel 1987; Chaudhuri 1990), es hoy más actual que nunca.

Dentro de este marco será necesario aclarar varios puntos. ¿Por qué Europa produjo un excedente agrícola antes que los demás? La capacidad para manipular el entorno deberá investigarse, y en este terreno es de esperarse que la ayuda provenga de una nueva historia de la ciencia, más interesada en el conocimiento tácito que en la manzana de Newton.<sup>8</sup> ¿Y por qué la revolución agrícola tuvo lugar en Holanda e Inglaterra? Necesitaremos nuevas evaluaciones de la geografía y la cultura, de

la calidad del suelo y del clima y también de la religión. ¿Y por qué estos dos países tuvieron destinos industriales tan diferentes? En este punto otros factores entran en escena, desde el tamaño de cada país hasta sus recursos naturales. La interacción de azar y necesidad se extiende mucho más allá de la disponibilidad de carbón subrayada por Wrigley (1988) y exige con mayor razón un análisis multifactorial.

La investigación histórica no debería descuidar ninguno de los caminos posibles hacia el desarrollo económico. El libre comercio y el proteccionismo han demostrado ser medios igualmente legítimos como lo demuestra la modernización económica de Francia, cuyo camino de crecimiento lento, logrado a través de estrategias por completo diferentes, produjo en última instancia un régimen de bienestar material que sin duda no es inferior al de países que tuvieron despegues mucho más traumáticos (Minard 1998; Horn 2006). Gracias a estudios realizados en los últimos años, tenemos un conocimiento más sofisticado del corporativismo, que no se ve ya como un residuo premoderno destinado a ser reemplazado por sistemas más eficaces, suponiendo que exista una forma unívoca de medir la eficacia (Kaplan y Minard 2004). Incluso la imagen del triunfo de la libertad contractual en el mercado laboral de Occidente pronto se desvanece cuando se examinan desde un punto de vista comparativo las relaciones de trabajo reales (Stanziani 2008a, b).

También es particularmente urgente contar con un conocimiento mayor del pasado preindustrial. El libro de Keith Wrightson, *Earthly Necessities* (2000), es una excelente guía para la transición económica de Gran Bretaña del siglo XVI al siglo XVIII y muestra de forma inequívoca que el surgimiento de la economía de mercado tuvo lugar en ese período. Como hemos visto, los estudios sobre la Europa continental sitúan esa transición en un período más reciente e indican que en algunos lugares nunca llegó a completarse del todo. El mercado competitivo por tanto parece ser un sistema de distribución en extremo circunscrito y asociado estrechamente a una cultura particular (la anglo-holandesa). En palabras de Wrightson, en

ese contexto el mercado «se convirtió no solo en un medio para intercambiar bienes, sino en “un mecanismo para el sostenimiento y mantenimiento de toda la sociedad”» (p. 23); por esta razón es posible hablar de una «sociedad de mercado» (o de una «sociedad comercial», en términos de los autores del siglo XVIII).

La perspectiva global y comparativa se expresa no tanto en el tema de estudio, que no necesita ser exótico, como en el enfoque. En otras palabras, como deseaba (2006), es posible escribir una historia de Gran Bretaña no anglocéntrica y una historia de Europa no eurocéntrica.

### *Consumo*

Hasta no hace mucho, los historiadores económicos tenían cierta preferencia por el estudio de los procesos de producción; hoy, sin embargo, uno de los ámbitos de investigación más dinámicos es el del consumo. Este cambio de perspectiva se debe en parte a la desaceleración del crecimiento en el mundo desarrollado y el consiguiente énfasis en el debate público acerca de la calidad de vida. No obstante, también ha venido a llenar en parte un gran vacío, en especial si tenemos en mente el impacto que la demanda tiene sobre la oferta de bienes y servicios en el mundo moderno.

La historia del consumo es en gran medida un campo interdisciplinario en el que la interacción con la historia social y la historia cultural ha alcanzado ya un nivel muy alto. Por ejemplo, para los historiadores sociales la historia de la vivienda se entreteje de forma natural con la historia de la familia (Sarti 2004). Es imposible tener en cuenta todas estas articulaciones, pero su relevancia para el historiador económico es evidente porque permiten monitorizar la evolución de la sociedad a lo largo del tiempo, como si miráramos por el ojo de la cerradura, por así decirlo, lo que sin duda es un punto de vista privilegiado.

En *Histoire des choses banales* (2000), el amplio estudio de Daniel Roche, el consumo es un espejo que refleja la transición de una economía de subsistencia en la que cuatro quintas partes de la población vivían en el campo, y la mayor parte de los ingresos del hogar se gastaban en pan, a una economía moderna en la que el lujo se convirtió en estándar. De forma innovadora Roche recombina elementos pertenecientes al repertorio de la escuela de los *Annales*, empezando por el concepto de «civilización material» de Braudel, para mostrar lo mucho que las «cosas cotidianas» tienen que decir acerca de la estructura y la dinámica de un sistema económico. A través de la historia de la vivienda, el alumbrado y la calefacción, el agua y sus usos, el mobiliario y el vestido, es posible reconstruir tendencias y apreciar diferencias cualitativas que son bastante compatibles con el cuadro macroeconómico del Antiguo Régimen. Ni siquiera las repercusiones potenciales de la «base» sobre la «superestructura» escapan a este tipo de historia desde abajo, si es cierto que la «moral» que regulaba la economía preindustrial estaba vinculada con el sentido de escasez que es dominante en las sociedades agrícolas, mientras que la actitud utilitaria hacia la riqueza se desarrolla en contextos de abundancia. La perspectiva de Roche hace posible ligar las características de las sociedades tradicionales en un todo coherente: «reproducción de la sociedad en la misma forma, con escasa movilidad social; primacía de la redistribución de la riqueza, siendo rechazadas la capitalización y la acumulación; mantenimiento del lujo dentro de la conformidad jerárquica de las autoridades sociales» (p. 73).

El lujo era algo que ciertamente no faltaba en la Europa preindustrial, siempre y cuando fuera proporcional al estatus. De la misma forma que los regalos, el «gasto de sumas elevadas de dinero en exhibiciones públicas espléndidas» (Shepherd 2007, p. 47) era una forma de hacer circular la riqueza en un mundo en el que la avaricia y la acumulación eran vistas negativamente. De hecho, «liberalidad» y «magnificencia» eran dos conceptos clave de la mentalidad de las cortes renacentistas (Guerzoni 1999). No fue

hasta el siglo XVIII cuando el lujo adquirió el significado hedonista con el que hoy estamos más familiarizados (Berg 2005; Berg y Clifford 1999; Berg y Eger 2003). Sin embargo, la conquista fue cualquier cosa salvo sencilla si, como advirtió Malthus, «el gusto eficiente por el lujo, esto es, un gusto tal que estimule de forma apropiada la industria, en lugar de estar listo para aparecer en el momento que se lo necesita, es una planta de crecimiento lento» (1820, vol. 1, p. 359). Steven Kaplan (1996, p. 577) cita a Ferdinando Galiani, un economista del siglo XVIII, y nos recuerda que en la década de 1770 en Francia el pan seguía perteneciendo «a la policía, no al comercio».<sup>9</sup> Los historiadores por lo general se cuidan de no proyectar al pasado el consumismo moderno (Burke 2008, p. 70).

Pero la historia del consumo también realiza una importante contribución analítica para la comprensión del funcionamiento de la estructura microeconómica. A partir de la investigación de un considerable número de transacciones de grano en el mercado de Ferrara a mediados del siglo XVI, se ha observado que todos los días había una diferencia significativa entre los precios más alto y más bajo que llegaban a pagarse por la misma cantidad, y calidad, del producto. Incluso la formación del precio de bienes fungibles como los cereales no parece seguir una lógica estándar. Esto nos da una idea de cuánto difiere el mercado preindustrial de la imagen que tenemos del mercado como un mecanismo para la formación de precios coherente, porque «cada trato particular era casi una negociación única y ... cada precio era el resultado de una transacción individual en la que influían factores no económicos» como los lazos personales y las relaciones sociales (Guerzoni 2007, p. 86). Por tanto, como anota Evelyn Welch, «determinar qué “costaba” algo resulta ser una cuestión en igual medida cultural y económica» (2007, p. 71).

Son muchas investigaciones que se han concentrado en el estudio del consumo en el mundo moderno, y hoy existe abundante literatura al respecto (véase Trentmann 2006). Estas investigaciones

van más allá del paradigma de la sociedad de consumo masivo formulado en las décadas de 1960 y 1970 y los relatos posmodernos más recientes acerca del «consumidor activo» para observar la «forja del consumidor». Historiadores, sociólogos y antropólogos han mostrado que los consumidores modernos no surgieron de forma automática con la expansión de los mercados, sino que también fueron el producto de políticas estatales y la movilización de la sociedad civil en ciertos momentos críticos de la historia política e industrial. La primera guerra mundial, el New Deal, la construcción de la Alemania nazi o la reconstrucción de Japón en la posguerra fueron momentos en los que el interés nacional moldeó los modelos de consumo.<sup>10</sup> Pero la relación entre el consumo y la política puede construirse también de otra forma, como ha hecho Victoria de Grazia (2005) en su estudio sobre la americanización de Europa en la posguerra y la inversión parcial de este proceso iniciada en la década de 1990. La siguiente frontera parece ser una historia realmente global del consumo que abarque siglos y continentes y realice comparaciones culturales a través del tiempo y el espacio (Brewer y Trentmann 2006).

### *Mercado y obligación*

La función del mercado en el período preindustrial es uno de los temas de indagación histórica cuya interpretación más se presta a distorsiones ideológicas. Para los historiadores marxistas, independientemente de lo que Marx en verdad escribió, el fin del sistema feudal en Europa occidental es el momento para la acumulación primitiva. Fue entonces cuando se desposeyó a los campesinos de los medios de producción que, al menos *de facto*, antes tenían a su disposición (de ahí la tendencia a minimizar la importancia de las constricciones feudales) y se crearon las condiciones para el desarrollo capitalista (Wickham 2007). Para esta escuela de pensamiento, ahora caída en desgracia, la historia



moderna temprana se convirtió en un tribunal en el cual reivindicar las injusticias del presente. No obstante, «modernizar» el pasado es igualmente útil para quienes escriben desde un punto de vista liberal, que a menudo han acogido conclusiones alcanzadas por los marxistas (por ejemplo, Campbell 2005).

Mucho antes de que la Edad Media se convirtiera en el «plato fuerte» de los cliometristas (McCloskey 1989; G. Clark 1998; Volckart 2004; Greif 2006), no habían faltado historiadores con formación literaria que la representaran como el crisol de la economía de mercado al estilo occidental, siendo el ejemplo más notable Roberto López, con toda certeza. López sentía una aversión profundamente arraigada por la economía corporativa del fascismo. Forzado a abandonar su Génova natal en 1939 debido a las leyes raciales de Mussolini, se estableció en Estados Unidos, cambió su nombre por el de Robert y dedicó el resto de su carrera a hacer del mercader italiano el prototipo del hombre económico moderno (véase López 1971). La historia era para él una especie de paraíso perdido que compensaba la dura realidad del presente.

Sin embargo, la investigación no sesgada sobre los mercados a comienzos de la era moderna indica que estos funcionaban de manera muy distinta a los mercados modernos. Empecemos con los intercambios menos regulados, los más cercanos al capitalismo (en el modelo de Braudel, el «mercado privado»). Paul McLean y John Padgett (1997; 2004), dos científicos sociales con un dominio sólido de los métodos cuantitativos, han mostrado que la competencia en la Florencia renacentista no se percibía como un elemento clave del mercado. El sector bancario no era anónimo y estaba concentrado, mientras que industrias manufactureras como la de la lana no estaban concentradas, pero no eran anónimas. Otros sectores, como el comercio de géneros, eran relativamente anónimos, pero estaban concentrados. Al elegir socios comerciales, la regla no escrita era «primero buscar en la propia familia, luego entre los vecinos cercanos y después, pero solo si era necesario, más lejos» (2004, p. 204). Además, las sociedades eran efímeras, y no era

inusual que los actores dejaran la vida económica para asumir cargos administrativos o legislativos (véase también Padgett y McLean 2006). Los deberes cívicos, con sus implicaciones políticas, siempre tenían prioridad sobre las actividades comerciales. En resumen, los mercaderes de Florencia realmente ganaron grandes fortunas, pero solo para propósitos de ostentación y, por ende, para el cultivo de su clientela, lo que coincide con las observaciones de Leon Battista Alberti en *Libri della famiglia* (obra que terminó en 1441).

En un estudio reciente, Richard Goldthwaite ha confirmado que lo que denomina el «instinto competitivo» estaba ausente del capitalismo florentino:

El proceso del mercado por su misma naturaleza consiste en competir en busca de ganancias a través del intercambio, pero en Florencia este proceso solo operaba en el nivel general de la colectividad, por ejemplo, para explicar la rivalidad entre Florencia y Venecia ... En el nivel del empresario individual, tan bien documentado para el caso de esta ciudad, es difícil detectar un instinto competitivo significativo y ciertamente no del tipo de competencia que consiste en un proceso continuo de descubrimiento, búsqueda de oportunidades de lucro o impulso de otras metas económicas (2009, pp. 588-589).

Consideremos, sin embargo, otro tipo de mercado, el que estaba más cerca de las vidas cotidianas de las personas, donde se intercambiaban los excedentes alimenticios, donde se conseguía el dinero para pagar los impuestos y donde las herramientas y los bienes de consumo se compraban y vendían. Según Craig Muldrew (1998), aunque la porción de la riqueza creada que circulaba a través del mercado era más grande en Inglaterra que en cualquier otro lugar, el mercado seguía siendo regulado y las transacciones se basaban en un «cálculo común» del precio que los magistrados y otras autoridades hacían público. Muldrew habla de la «racionalidad social de la confianza» que estaba en la base del mercado, el cual se cimentaba en el crédito, pero no crédito en el sentido de una simple transferencia de derechos de propiedad contra algún pago

futuro, sino reputación en el sentido menos económico del término. La confiabilidad no dependía de ningún cálculo abstracto de probabilidades sino que se basaba, de forma más general, en el prestigio que el individuo tenía en la sociedad y las relaciones sociales que lo ligaban a la comunidad: «Era a través de estos actos de crédito, números, pequeños, personales, cara a cara, como los agentes interactuaban dentro del mercado, y dada la ubicuidad de tales acciones, la interdependencia mutua de esos agentes quedaba subrayada y constituía un medio mucho más completo de interpretación social que el deseo de lucro particular» (p. 124).

Muldrew hace hincapié en que aunque la importancia de las relaciones contractuales aumentó a lo largo del siglo XVII, hasta finales del siglo XVIII el contrato conllevaba un significado diferente, y ofrece abundantes pruebas de que la búsqueda del propio interés se considera reprobable, pues era vista como codicia y tacañería. Esta obra fundamental no solo nos ofrece un cuadro sólido de la Inglaterra preindustrial, sino que nos permite leer a Adam Smith con mayor sensibilidad histórica y entender por qué *La riqueza de las naciones* estuvo precedida de la *Teoría de los sentimientos morales*.

Esta visión goza cada vez más de un mayor consenso. Laurence Fontaine (2008) y Martha Howell (2010) han llegado a conclusiones muy similares en lo que respecta a la Europa continental, mientras que otros estudios han explorado el mecanismo de reciprocidad que hasta hace poco con frecuencia yacía oculto tras los detalles del crédito (Finn 2003). Otra persuasiva obra sobre la Inglaterra de comienzos de la era moderna ha explorado la zona poco definida que hay por debajo del nivel de las transacciones de mercado para mostrar que durante todo el período, y a pesar de la celebradísima excepcionalidad del caso inglés, el intercambio de regalos retuvo su importancia como medio de «apoyo informal» y como «señal de estatus» (Ben-Amos 2008).

### *La vida social del dinero*

La historiadora cultural Natalie Zemon Davis (2000) ha realizado un estudio sobre la relación entre los regalos y el mercado en la Francia del siglo XVI a la luz de la pregunta de si la difusión de las relaciones de mercado fue la responsable de la erosión progresiva de los mecanismos de reciprocidad. Esta investigadora examinó sectores específicos como la pujante industria de la prensa y las relaciones entre profesores y estudiantes universitarios y entre médicos y pacientes para mostrar que los dos sistemas en realidad coexistieron con diferentes funciones y, más aún, que las relaciones sociales consiguieron modelar las transacciones del mercado. Lo que restringió la esfera de la economía del regalo fueron las transformaciones que se dieron en la vida familiar y la política, más que cualquier efecto del mercado.

El dinero constituye un buen examen. En su investigación sobre Inglaterra entre 1640 y 1770, Deborah Valenze (2006) subrayó la idea de que el dinero como medio neutral de intercambio tuvo dificultades para abrirse camino incluso en unas de las economías que experimentó una monetización muy precoz. El dinero connotaba significados diferentes dependiendo del uso que se le diera y los ámbitos sociales en los que circulaba.<sup>11</sup> Tales connotaciones simbólicas investían al dinero de una personalidad propia. A finales del siglo XVIII, el reformista cuáquero John Bellers denunció la «malicia del dinero», a saber, su capacidad para ser un instrumento de acumulación, y propuso que el «numerario» debía usarse de tal forma que la renta pudiera distribuirse según la cantidad de trabajo que cada individuo realmente aportaba. En el apogeo de la revolución financiera, la perspectiva moralista de Bellers todavía podía existir al lado de la postura liberal que Bernard de Mandeville adoptaría apenas unos pocos años después.

Debido a las fuentes que utilizan, los estudios literarios tienen mucho que ofrecer para la comprensión de estas formas de pensar y los historiadores económicos no deberían pasarlos por alto. Esta clase de enfoque ha demostrado ser particularmente útil para la comprensión del dinero en la Antigüedad (Kurke 1991; 1999). Las

relaciones económicas tienen un componente cualitativo que cuenta con muchos matices imposible de reducir a cifras. Sin embargo, en este campo la disciplina con la que los historiadores tienen una mayor deuda es la sociología.

Las investigaciones llevadas a cabo por Viviana Zelizer (2005; 2010) han mostrado que la idea de que las relaciones monetarias son dominantes en la sociedad moderna (un sesgo que comparten tanto los historiadores neoliberales como los marxistas) es engañosa. Zelizer (1979; 1994) estudió cuán difícil fue para los seguros de vida abrirse paso en Estados Unidos debido a los fuertes tabúes morales que el sector tuvo que vencer, y más tarde se ocupó de indagar el largo y tortuoso proceso de la estandarización de la moneda a finales del siglo XIX. Cuando a comienzos del siglo XX el Congreso finalmente consiguió imponer mediante decreto una única divisa nacional, la población continuó creando toda clase de distinciones monetarias. Estas estrategias de «designación social», que Thomas y Znaniecki (1918) y Mary Douglas (1967) ya habían encontrado en otros contextos, consistieron en «restringir los usos del dinero, regular los modos de distribución, inventar rituales para su presentación, modificar la apariencia física, designar lugares separados para dineros particulares, atribuir significados especiales a sumas determinadas», etc. (Zelizer 1994, p. 29). El tabú social de la muerte es un buen ejemplo de un caso extremo: los pobres veían el dinero reservado para el pago de las honras fúnebres como un gasto sagrado y se lo consideraba intocable, independientemente de la urgencia con que pudiera necesitárselo. De forma similar, las viudas solo usaban el dinero que habían recibido por las pólizas de los seguros de vida de sus maridos en circunstancias excepcionales y para sus gastos cotidianos preferían recurrir al dinero de la Seguridad Social. Incluso los gánsteres distinguían el dinero honesto del «dinero sucio», y era muy improbable que recurrieran a este último para hacer ofrendas en la iglesia.

## Capitalismo

Hace más de dos décadas, *The Embarrassment of Riches* (1987) de Simon Schama inauguró una nueva fase en el estudio de la transición hacia el capitalismo moderno. Este monumental fresco de la cultura holandesa en la edad de oro ofrecía una reconstrucción minuciosa de la ansiedad íntima que había detrás de las acciones del capitalista protestante. Lejos de emprender el camino del utilitarismo y el egoísmo con toda la intencionalidad, este vivía preocupado por la contradicción entre las posibilidades que la opulencia le ofrecía y la ética que la había producido: «En el centro del mundo holandés estaba el burgués, no el *bourgeois*. Hay una diferencia, y se trata de algo más que un matiz de traducción. Pues el burgués era primero ciudadano y después *homo œconomicus*. Y las obligaciones del civismo condicionaban las oportunidades de prosperidad» (p. 7).

La perspectiva de la microhistoria también resulta adecuada para investigar esta delicada fase de transición de la historia europea. En su estudio sobre la «tulipomanía», Anne Goldgar (2007) subrayó la ambigüedad de la relación entre la sociedad y la economía en la Holanda de la década de 1630. Es engañoso interpretar la burbuja de los tulipanes como el resultado de una fría especulación en el mercado de valores. En lugar de ello, el episodio sacó a la superficie el conflicto entre el individualismo económico y la particular ética comunitaria en la que había surgido. En términos generales las repercusiones económicas de la crisis fueron apenas modestas, pero lo ocurrido causó una impresión profunda en la sociedad y dio origen a un mito que se propagaría por generaciones: «volvió inestable la noción íntegra de cómo fijar el valor» y sumió a las personas en un estado de desconcierto. «¿Qué es el valor? ¿Y por qué es tan escandaloso que crezca más allá de lo que parece razonable?», debieron de preguntarse los ciudadanos de Haarlem. Este tipo de preguntas tendría escaso sentido si sencillamente diéramos por hecho que el valor es el producto de unas fuerzas

naturales. Pero, arguye Goldgar, el valor es «una construcción cultural, bien sea que hablemos del valor de una pintura, el valor de un tulipán o el valor de una persona» (p. 17). Las perturbaciones del valor económico también arrojan dudas sobre la escala de valores de la sociedad.

Una de las ventajas de este tipo de enfoque es que recrea una historia que es rica y vibrante, de manera parecida a lo que ocurre cuando, a través de una pintura, vemos los pensamientos y la psicología de las personas reales. De forma similar, son prometedores los resultados provenientes del estudio de la «autopercepción». Al cuidado editorial de Jacob y Secretan (2008), un grupo de historiadores ha explorado la imagen que los capitalistas de comienzos de la era moderna tenían de sí mismos a través del estudio de una colección de diarios, cartas, panfletos, retratos y grabados. Una vez más, el estereotipo de empresario satisfecho consigo mismo y contento con sus logros está lejos de la verdad y, por el contrario, nos topamos con personas agobiadas por las preocupaciones. La ansiedad proviene de estar continuamente comparando sus acciones con las normas morales de la sociedad; normas que los nuevos ricos habían asimilado a pesar de desviarse de ellas. Durante mucho tiempo, los comerciantes y los financieros vivieron sintiéndose en pecado, y por ello tratarían de ennoblecerse emulando a los caballeros terratenientes; invertir en educación no era inusual para ellos.

Las técnicas del análisis de redes también han permitido la obtención de resultados significativos. El trabajo de Van Doosselaere (2009) sobre los comerciantes genoveses, que ya tuvimos ocasión de mencionar en el capítulo 3, muestra de forma convincente que la actividad de los mercaderes medievales tanto en las costas septentrionales como meridionales del Mediterráneo se basaba en un sistema de alianzas sociales cuyo foco era la comunidad a la que pertenecían. El hecho de que este tipo de red siguiera siendo importante incluso en épocas recientes indica que no era una respuesta a las imperfecciones del mercado. En su

estudio sobre el mercado de valores en el Londres de comienzos del siglo XVIII, el sociólogo histórico Bruce Carruthers (1996) expuso de forma convincente la forma en la que la política influía en el comportamiento económico. Uno esperaría que el mercado de valores de Londres fuera lo más parecido a un mercado puro en el que los actores operaban animados por motivos estrictamente económicos. Pero no era así. Al analizar la participación accionaria individual y el comercio con acciones del Banco de Inglaterra y la Compañía de las Indias Orientales, Carruthers halló que solo las acciones del Banco de Inglaterra se compraban y vendían en intercambios impersonales. En cambio, al negociar las acciones de la Compañía de las Indias Orientales, los *whig* intentaban venderlas a quienes compartían sus puntos de vista políticos y otro tanto ocurría con los *tories*. Ahora bien, ¿por qué no ocurría lo mismo con las acciones del Banco de Inglaterra? Porque este se encontraba bajo el firme control de los *whig* y no había riesgo de que la situación se invirtiera. Por otro lado, en la Compañía de las Indias Orientales el poder siempre estuvo en la balanza. Todo esto implica que la principal motivación de los accionistas era política y eso se expresaba a través de la red.

Si vamos más lejos, es posible ver que los lazos de parentesco han tenido un papel decisivo en la historia económica del Occidente moderno. Basta pensar en el vínculo tradicionalmente fuerte entre el capitalismo y la familia en la Europa continental. Desde la revolución industrial y hasta la actualidad, la historia empresarial de países como Francia, Alemania, Italia y Suecia muestra que el control no solo de los negocios pequeños sino también de las grandes empresas tiende a estar en manos de familias individuales. Las empresas eran casi una proyección de la familia, lo que aseguraba su continuidad biológica y afectiva. Harold James (2006a) sostiene con acierto que este capitalismo familiar es una forma de «capitalismo de relaciones». Ello refleja la cultura de estos países, una cultura que recompensa la lealtad al grupo antes que el individualismo. Este sistema no tiene nada de «anónimo», pero eso



no le ha impedido crear tanta riqueza como el sistema en el que la propiedad y el control están separados. El método comparativo que James aplica en el análisis de este tema le llevó a rechazar la idea de que esta forma de negocio es inmadura y menos eficaz que el modelo anglo-estadounidense de sociedad anónima. Mientras algunos sostienen que las sociedades basadas en el derecho anglosajón producen empresas más eficaces que las sociedades basadas en las tradiciones del derecho romano porque en las primeras las recompensas y la remuneración están vinculadas de forma más estrecha al rendimiento de la compañía, este libro demuestra que esa es una concepción distorsionada y propone nuevas líneas de investigación al extender las comparaciones a Japón, China y la India. El capitalismo tiene múltiples variedades, y ninguna está destinada a prevalecer sobre las demás o es necesariamente mejor que ellas.

### *Actores públicos y políticas públicas*

En la década de 1990, bajo la dirección de Richard Bonney, la Fundación Europea de la Ciencia promovió un proyecto de investigación monumental en tres gruesos volúmenes sobre la contribución de las finanzas públicas al proceso de formación del estado a muy largo plazo (Bonney 1995; 1999; Ormrod *et al.* 1999). Lo que emergió de esa investigación fue que, lejos de ser una mera superestructura, el estado contribuía a moldear el carácter de los sistemas económicos. Había una correspondencia simbiótica entre el tipo de cultura política y la fiscalidad. Además, la transición del «estado dominio» al «estado fisco» no era lineal sino que atravesaba varias fases que se solapaban. El modelo fiscal (como la prevalencia de los impuestos directos o indirectos, las exenciones y su cantidad, la distribución de la carga fiscal entre los órdenes sociales) reflejaba tanto el nivel de centralización del poder político como la estructura social.

La historia fiscal ilumina diversos aspectos relacionados con el funcionamiento de la economía. Muestra no solo que a comienzos de la era moderna la economía europea no estaba integrada sino también que, desde un punto de vista económico, países particulares estaban fragmentados en el nivel regional. Las barreras arancelarias internas sobrevivieron hasta finales del siglo XVIII más o menos en todas partes. Por otro lado, regiones que estaban separadas políticamente, pero seguían teniendo afinidades culturales también estaban ligadas a través de relaciones comerciales. En resumen, este tipo de historia, basada en un análisis detenido de los contextos y capaz de combinar varias dimensiones, no tiene nada que temer del asalto de quienes aíslan una docena de series de precios y piensan que destacar alguna correlación estadística es suficiente para defender la existencia de mercados comunes *ante litteram* (K. G. Persson 1999).

Es de esperar que en el futuro se lleven a cabo investigaciones acerca de los sistemas de bienestar preindustriales y sobre los mecanismos de redistribución de la renta y la riqueza en especial en el nivel local. ¿Cómo se desarrolló la cultura de la asistencia social en los países católicos y qué métodos se diseñaron para gestionar el conflicto social en Europa noroccidental? Las diferencias acaso tienen su origen en formas completamente diferentes de ver la pobreza en los dos contextos; por un lado, como resultado de la mala suerte, por otro, como un indicio de pereza e ineptitud.

Con relación a la era moderna, el trabajo de Martin Daunton (2001; 2002) sobre la política de la fiscalidad en Gran Bretaña es magistral como ejemplificación no solo de cómo el pasado explica el presente, sino también de la capacidad del conocimiento histórico para modificar y rectificar la forma en que se entiende teóricamente un fenómeno económico. Un enfoque filogenético puede dar cuenta de arreglos institucionales y jurídicos que parecen incomprensibles en una «reconstrucción racional»; además, investigar la conducta humana de forma holística posibilita explicar por qué la aplicación de políticas similares en contextos diferentes tiene efectos diferentes.

Daunton muestra que lo que había bajo la estabilidad de la fiscalidad británica entre mediados del siglo XIX y la segunda guerra mundial era en realidad confianza. Los súbditos británicos estaban dispuestos a aceptar unas cargas fiscales cuya intensidad fluctuaba porque confiaban en que tanto el resto de contribuyentes como el gobierno estaban cumpliendo con sus obligaciones de forma responsable. Cuando los cimientos de este modelo de sociedad civil comenzaron a erosionarse en la segunda mitad del siglo XX, el sistema fiscal también entró en crisis.

En contra de los supuestos de la teoría de la elección pública, la relación entre el estado y el individuo no necesariamente es antagónica o coercitiva. La lógica del palo y la zanahoria no es la única forma de entender la política. Sería interesante llevar a cabo una comparación sistemática para determinar las razones de la estabilidad, o inestabilidad de los regímenes fiscales en la experiencia moderna de otros países. Ya se han dado los primeros pasos en esta dirección (Nehring y Schui 2007), e indican que se siguieron una gran variedad de caminos, con cada sociedad a la búsqueda de los que mejor reflejaban sus valores y actitudes. Este tipo de análisis también podría ser útil para ayudar a que no se cometan los errores que con regularidad se cometen cuando se intenta trasplantar de un país a otro el sistema fiscal producido por una cultura económica determinada.

### *Hechos e ideas*

La preeminencia de las «pasiones» sobre los «intereses», que proponía el análisis de Albert Hirschman (1977) del capitalismo a comienzos de la era moderna, no era desconocida en la economía británica del siglo XIX. Su característica distintiva, el libre comercio, no aparece ya como impulsada por el oportunismo y el cálculo tanto como una respuesta instintiva dictada por valores y actitudes muy difundidos en la sociedad. Frank Trentmann (2008a) llegó a esta

sorprendente conclusión utilizando un enfoque ecléctico que aprovechaba la historia política, cultural e intelectual para interpretar las decisiones económicas. Habría sido difícil llegar a un resultado similar hace apenas veinte años, aunque solo fuera por la imposibilidad de poner a dialogar lenguajes disciplinarios en apariencia irreconciliables.

Los primeros intentos de superar la dicotomía entre «historia desde abajo» e «historia desde arriba» se hicieron en las décadas de 1970 y 1980. Por un lado, el desarrollo general de la historia intelectual convirtió la contextualización de las ideas en un procedimiento obligatorio, un requisito que había surgido en el estudio del pensamiento político desde Laslett (véase por ejemplo Pocock 1975). Por otro lado, y es algo sobre lo que debemos hacer hincapié, esto era una necesidad sentida de forma autónoma por los historiadores económicos, que deseaban ligar la evolución de las ideas con la materialidad de los hechos y los procesos económicos.

Hasta entonces los economistas afirmaban, con bastante superficialidad, que el pensamiento económico evolucionaba por sí mismo o, en el mejor de los casos, que las ideas de algunos pensadores tenían la capacidad de moldear la historia, como sostuvo J. M. Keynes. Sin embargo, algunos estudiosos propusieron la hipótesis contraria de que, de hecho, era la observación de situaciones económicas concretas y su transformación lo que condicionaba el modo en que se formulaban las teorías. Los pioneros de este enfoque fueron, en Francia, Jean-Claude Perrot (1992); en Italia, Aldo De Maddalena (1980); y en Gran Bretaña, Phyllis Deane (1978), Maxine Berg (1980) y Donald Winch (1978), uno de los fundadores de la «escuela de Sussex». Los aportes más recientes de Winch y O'Brien (2002) sobre la Gran Bretaña moderna, Tribe (1995) y Tooze (2001) sobre Alemania, Stanziani (1998) y Zweynert (2002) sobre Rusia, y Daunton y Trentmann (2005) sobre economía comparativa y política, son ejemplos

interesantes de cómo es posible combinar la historia factual y la historia de las ideas y tener como resultado una comprensión mejorada de ambos ámbitos.

Dado que esto puede aplicarse a cualquier producto intelectual, incluso a uno en apariencia abstracto, el método va mucho más allá de aspectos inmediatos como el estudio del nacionalismo económico, donde el aspecto político es fuerte y el vínculo entre los dos planos, explícito (Finkelstein 2000; Hont 2005; Hoppit 2006). Esto ocurre, por ejemplo, en la potente síntesis de Jean-Yves Grenier (1996), que ha mostrado la forma en que el marco analítico y los elementos conceptuales desarrollados por los fisiócratas ayudan a entender el funcionamiento de la economía francesa durante el Antiguo Régimen. Yo mismo he tenido ocasión de experimentar la gran utilidad de seguir este itinerario de forma inversa y usar la historia económica para iluminar el pensamiento económico (Boldizzoni 2008), pero el curso propuesto por Grenier es igualmente válido. Hasta que la axiomatización empezó a ser imperante en la segunda mitad del siglo xx, los hechos y las teorías de un período dado eran un todo indivisible, y ambos factores se reflejaban el uno al otro. Independientemente de dónde se empiece, hay buenas posibilidades de alcanzar la meta deseada, pero es necesaria una advertencia. Las ideas económicas del pasado siguen siendo el producto de las élites, y en cuanto tales pueden ser sesgadas, el resultado de un entorno social particular o de la sensibilidad de pensadores particulares. Dado que el historiador económico por lo general está interesado en los destinos colectivos de sociedades completas, esto ha de tenerse en cuenta al usar esta invaluable herramienta.

### *El entorno*

El despertar de la conciencia ecológica en tiempos recientes, así como la preocupación por la salud y el bienestar de las generaciones futuras, ha impulsado a los historiadores a interrogar el pasado. En cualquier caso, el impacto del entorno en la historia humana ha estado claro desde la época de Braudel y su *Mediterráneo y el mundo mediterráneo en la época de Felipe II* e incluso antes: basta pensar en la influencia del geógrafo Paul Vidal de la Blache sobre Febvre (1911; 1922) y Bloch (1931). Pero al mismo tiempo los humanos actúan sobre el entorno y lo transforman. Por tanto, al historiador no le interesa solo el entorno natural, con el problema asociado de la explotación de los recursos, sino en especial el entorno que ha sido modelado y remodelado por la cultura humana. La estrecha relación entre los dos planos es un potente antídoto contra la tentación de transformar la historia humana en historia natural típica del determinismo medioambiental (Crosby 1986; Diamond 1997). Es por tanto positivo que clásicos como la historia del paisaje italiano de Emilio Sereni (1961) estén siendo traducidos y redescubiertos después de tantos años, así como la existencia de intentos más recientes en esta dirección (por ejemplo, Ambrosoli 1997).

En 1983 el libro de Keith Thomas, *Man and the Natural World*, abrió nuevas perspectivas para una historia cultural y económica del medio ambiente. Esa obra mostró el modo en que las actitudes hacia el entorno natural cambiaron radicalmente con la industrialización y las posibilidades que esta ofrecía. La idea de que en la Europa preindustrial predominaba una naturaleza salvaje y sin contaminar es un mito. El paisaje se construía y la tierra a menudo se explotaba hasta el último terruño. Por tanto, es paradójico que la concepción arcádica del medio ambiente se haya abierto camino como reacción a la revolución agrícola y, más tarde, a la industrialización.

Factores geográficos como la calidad del suelo y el clima probablemente sí tuvieron una influencia importante en el hecho de que Holanda e Inglaterra fueran pioneras de la revolución agrícola.

Sin embargo, la perspectiva medioambiental también ayuda a clarificar el desarrollo de la agricultura en relación a la industria. Primero, estuvo el impulso que la agricultura dio a la primera revolución industrial. A continuación vino la realimentación de la industria (en primer lugar de la industria química) a la agricultura a finales del siglo XIX, que resolvió definitivamente el problema de los rendimientos decrecientes que tanto afligía a los economistas clásicos. Esta no es solo una cuestión de historia de la tecnología. Una vez más, detrás de la tecnología, hay sociedades humanas que encuentran soluciones diferentes para el mismo problema. Piénsese en la polémica de las décadas de 1830 y 1840, con las teorías de Justus von Liebig en conflicto con la agricultura experimental de los ingleses (Warde 2009, pp. 82-83). Por un lado, estaba el enfoque sistemático basado en la química de la planta y el suelo, mientras que por otro estaba el saber práctico que avanzaba por ensayo y error; en un lado, la innovación se planeaba y, con el fin de producir resultados eficaces, tenía que aplicarse a gran escala, mientras que en el otro, se confiaba al esfuerzo empresarial de los individuos. En resumen, aquí estamos también ante un reflejo de las historias culturales de la sistematicidad alemana y el empirismo británico.

En la actualidad, las direcciones de investigación, más innovadoras se ocupan de estudiar la coexistencia de la ecología y la economía y el siempre precario equilibrio entre ellas. Una corriente particular explora la relación con las fuentes de energía y, con acierto, hace hincapié en la función que desempeñaron las constricciones materiales de la economía orgánica en la conformación del carácter específico de la Europa preindustrial en la larga duración (Landers 2003). Se han realizado estudios sobre gestión de la tierra y las formas de lidiar con la escasez de madera en ese período, incluidas las repuestas institucionales (Warde 2006a). Se han examinado las estrategias para el uso común de la tierra, y se ha cuestionado el énfasis tradicional en los cercamientos (De Moor *et al.* 2002). Por otro lado, en el período moderno la

coexistencia de ecología y economía se relaciona con la urbanización y las repercusiones del proceso industrial sobre el entorno: un buen ejemplo lo constituye la evolución de la relación entre las ciudades y los residuos a través de la industrialización (Sori 2001; Cooper 2009).

Con todo, el rompecabezas más importante que la historia medioambiental podría ayudar a resolver se refiere a las condiciones originales que condujeron a los grandes desequilibrios que existen hoy en el mundo. El verdadero problema para los historiadores del futuro no será explicar las razones de la primacía económica de Gran Bretaña en el siglo XIX, la de Estados Unidos en el siglo XX y la de China «solo» en el XXI. Estas dinámicas son interesantes, pero en última instancia, transitorias. La cuestión central será por qué varios grupos humanos no han abandonado espontáneamente ni siquiera el estado de sociedad de cazadores-recolectores y experimentado la revolución neolítica. ¿Se debe esto a que se establecieron en tierras inapropiadas para la agricultura y la naturaleza los puso en una situación desventajosa? ¿O se debe en cambio a que la naturaleza los favoreció y se toparon con un estado de abundancia relativa y poca presión demográfica? Este es otro modo de reformular los problemas que plantearon hace algunas décadas Boserup y Sahlins.

## **REFLEXIONES FINALES**

¿Realmente está atravesando una crisis la historia económica? A juzgar por el amplio panorama que acabamos de exponer, un panorama que representa apenas una pequeña fracción de los enfoques que parecen más interesantes, la disciplina está visiblemente llena de vida y energía. El eclecticismo que es su sello distintivo no carece de disciplina, y su desarrollo sigue líneas de investigación reconocibles con facilidad. Sin embargo, es difícil no pasar por alto que la mayoría de los trabajos citados son obras de



historiadores europeos o historiadores con sede en instituciones europeas, o bien de practicantes situados fuera del campo en el sentido convencional. Es muy probable que en las próximas décadas seamos testigos de un veloz aumento de los contactos con la historiografía de los países emergentes, en especial de Asia y, esperamos, también de África en un futuro no muy lejano. Los estudiosos de esos países ya han empezado a escribir sus historias y el éxito de la historia global contribuirá a integrar las perspectivas.

Al mismo tiempo, la amenaza de la cliometría se cierne sobre Europa, como demuestra la difusión de este enfoque a lo largo de los últimos quince años (Grantham 1997; R. Tilly 2001; Malanima 2001). El hecho de que la nueva historia económica esté consiguiendo afianzarse fuera de su contexto natural probablemente se debe al prestigio del que disfruta la economía en la sociedad occidental más que a un proceso de americanización. Como señala Richard Wilk: «La cultura occidental ha elevado la economía muchísimo más alto que las demás ciencias sociales. Los economistas aparecen todos los días en la tele. Hablan un lenguaje exclusivo, predicen el futuro y ocupan posiciones de mucha autoridad, en otras palabras son los sumos sacerdotes de nuestra cultura» (1996, p. 33). Por tanto, difícilmente sorprende que, a este lado de las Columnas de Hércules, el canto de las sirenas también haya atraído a tantos.

Para los historiadores económicos europeos, el redescubrimiento de las raíces de la tradición de la historia como ciencia social a la que pertenecen significa contar con las herramientas apropiadas para contener esta deriva. Necesitan organizarse, tener una mayor conciencia y recuperar el coraje para desarrollar el tipo de modelos históricos que construían las pasadas generaciones. Ciertamente, esto resulta más difícil hoy que hace unas cuantas décadas. Los modelos representaban en ocasiones los logros colectivos de una escuela particular; hoy, en cambio, no existen ejércitos compactos de estudiosos como los que en la década de 1970 trabajaban detrás de las ventanas del *boulevard*

Raspail número 54, en París, o dentro de los gruesos muros de los colegios de Cambridge. Las escuelas prácticamente se han desintegrado en todas partes, un signo de la modernidad líquida, pero esta circunstancia también constituye una oportunidad extraordinaria para la creatividad individual; no tener paradigmas fuertes no es en sí mismo un obstáculo. No debe olvidarse que las construcciones originales e innovadoras, como las de Kula y Finley, fueron obra de eruditos solitarios que fueron capaces de aprovechar lo mejor de un entorno transnacional. No hay escasez de mentes brillantes, y tengo la esperanza de que lo que he escrito aquí invite a la reflexión.

Con todo, este libro está dirigido principalmente a los estudiosos estadounidenses, tanto a los historiadores de todas las especialidades como a quienes trabajan en las humanidades y las ciencias sociales. La tradición historiográfica estadounidense es importantísima y es una pena que la historia económica, un campo tan dinámico a mediados del siglo xx, haya sufrido la decadencia de la que hemos sido testigos. La crisis intelectual en que se encuentra se ve confirmada por la marginalización creciente de la disciplina en las universidades. En los departamentos de economía, apenas sobrevive subordinada por completo a la economía y reducida a la condición de sirvienta; en los departamentos de historia, en cambio, prácticamente ha desaparecido por completo (véase Whaples 2010).

De hecho, como señaló O'Brien (2008), el giro posmoderno de finales del siglo xx disuadió a las comunidades académicas, absorbidas cada vez más por los laberintos de la subjetividad, de ocuparse de cuestiones tan terrenales como la historia económica. No obstante, el posmodernismo vive hoy su crepúsculo, aplastado por el peso de sus propias exageraciones. Para la abrumadora mayoría de los historiadores resulta claro, si hacía falta, que no toda realidad es una ficción; y que sin importar cuán fundamental sea leer entre líneas un texto, el texto sigue siendo el texto (Appleby *et al.*

1994). Si existe hoy un consenso en la profesión, este se concentra en formas más tradicionales de la historia cultural y el renacimiento de la historia social (Burke 2008, cap. 6).

La coexistencia de una amplia variedad de orientaciones en los departamentos de historia de las universidades estadounidenses los convierte en centros de formación en el pluralismo metodológico. El tipo de enfoque para la historia económica por el que este libro aboga es compatible con las sensibilidades que están emergiendo. La economía, en un sentido sustantivo, es una parte importante del pasado humano, e investigar la producción, distribución y el consumo de la riqueza en las sociedades con relación a sus sistemas de valores, geografía, conocimiento científico y dimensión intelectual constituye una contribución de gran envergadura. Para los historiadores humanistas debería ser muy claro que no se trata de escoger entre la economía y la cultura: en sus formas históricas concretas, la economía es una manifestación de la cultura.

Para salir de la difícil situación en la que hoy se encuentra, la historia económica tiene también, en especial, que involucrarse con las ciencias auténticamente «sociales» y con todos aquellos estudiosos interesados en una interacción innovadora con los historiadores sin imponer ningún punto de vista particular. Hemos mencionado el caso de la sociología económica, que se ha mantenido fiel a sus raíces y se ha desarrollado para convertirse en un enfoque influyente. Este éxito es una prueba de que la capacidad de pensar de forma independiente e innovar es al final recompensada. Los historiadores económicos, los sociólogos, los antropólogos, los geógrafos y los demógrafos deberían dialogar unos con otros con mayor frecuencia. Deberían organizar congresos conjuntos, comparar métodos y aprender unos de otros. Hoy, como en tiempos de Durkheim, la teoría social puede recordar a los historiadores lo necesario que es conceptualizar y ayudarles a formular sus hipótesis y tesis con mayor claridad, en resumen, ayudarles a producir una historia más analítica y razonada. Por su parte, los historiadores podrían aportar profundidad de visión a la

teoría, hacerla más sensible a los cambios en las circunstancias y advertir de los límites de la generalización. En el primer cuarto del siglo xx, esta interacción dio origen a la revolución histórica que empezó en Alsacia. Un nuevo encuentro podría hoy conducirnos a una profunda renovación de los métodos en todos los frentes.

Lo que necesitamos no es ciencia social aplicada, por no hablar de economía aplicada, sino una ciencia de los hombres en el tiempo. La historia no se hizo para el estudio de «jardines bien amurallados», de otro modo fracasaría en la que es su labor más importante: entender el mundo. «Es el miedo a la historia, el miedo a sus enormes ambiciones, lo que ha matado a la historia», escribió Braudel (1949, p. 351) citando a Edmond Faral. Solo podemos concluir retomando su deseo: «¡Ojalá viva de nuevo!».

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abel, Wilhelm. 1974. *Massenarmut und Hungerkrisen im vorindustriellen Europa: Versuch einer Synopsis*, Paul Parey, Hamburgo.
- Acemoglu, Daron, Simon Johnson y James Robinson. 2005. «The Rise of Europe: Atlantic Trade, Institutional Change, and Economic Growth», *American Economic Review* 95.3, pp. 546-579.
- Acemoglu, Daron, y James A. Robinson. 2006. *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*, Cambridge University Press, Nueva York.
- Acheson, James M. 1994. *Anthropology and Institutional Economics*, University Press of America, Lanham (Maryland).
- , 2002. «Transaction Cost Economics: Accomplishments, Problems, and Possibilities», en Ensminger (2002), pp. 27-58.
- Akerlof, George A. 1970. «The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism», *Quarterly Journal of Economics* 84.3, pp. 488-500.
- Alberti, Leon Battista. 1441. *I libri della famiglia*, ed. de Ruggiero Romano y Alberto Tenenti, Einaudi, Turín, 1994.
- Alchian, Armen A. 1950. «Uncertainty, Evolution, and Economic Theory», *Journal of Political Economy* 58.3, pp. 211-221.
- Alexander, Jeffrey C. 1995. *Fin de Siècle Social Theory: Relativism, Reduction, and the Problem of Reason*, Verso, Londres.
- Alexander, Jeffrey C., y Bernhard Giesen. 1987. «From Reduction to Linkage: The Long View of the Micro-Macro Link», en Jeffrey C. Alexander *et al.*, eds., *The Micro-Macro Link*, University of California Press, Berkeley, pp. 1-44.

- Alford, B. W. E. 2004. «New Frame-Same Picture?», *Business History* 46.4, pp. 640-644.
- Alighieri, Dante. 1304-1321. *La Commedia secondo l'antica vulgata*, ed. de Giorgio Petrocchi, Le Lettere, Florencia, 1994. [Hay trad. cast.: *La divina comedia*, 2 vols., Planeta DeAgostini, Barcelona, 2008.]
- Allen, Robert C. 2001. «The Great Divergence in European Wages and Prices from the Middle Ages to the First World War», *Explorations in Economic History* 38, pp. 411-447.
- , 2005. «Real Wages in Europe and Asia: A First Look at the Long-Term Patterns», en Robert C. Allen, Tommy Bengtsson y Martin Dribe, eds., *Living Standards in the Past: New Perspectives on Well-Being in Asia and Europe*, Oxford University Press, Nueva York, pp. 111-130.
- , 2009a. «How Prosperous Were the Romans? Evidence from Diocletian's Price Edict (AD 301)», en Alan Bowman y Andrew Wilson, eds., *Quantifying the Roman Economy: Methods and Problems*, Oxford University Press, Oxford, pp. 327-345.
- , 2009b. *The British Industrial Revolution in Global Perspective*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Ambrosoli, Mauro. 1997. *The Wild and the Sown: Botany and Agriculture in Western Europe, 1350-1850*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Amemiya, Takeshi. 2007. *The Economy and Economics of Ancient Greece*, Routledge, Nueva York.
- Andreano, Ralph L., ed., 1970. *The New Economic History: Recent Papers on Methodology*, Wiley, Nueva York.
- Andreau, Jean. 1999. *Banking and Business in the Roman World*, Cambridge University Press, Cambridge.
- , 2002a. «Markets, Fairs and Monetary Loans: Cultural History and Economic History in Roman Italy and Hellenistic Greece», en Cartledge et al. (2002), pp. 113-129.
- , 2002b. «Twenty Years after Moses I. Finley's *The Ancient Economy*», en Scheidel y Von Reden (2002), pp. 33-49.

- Ankarloo, Daniel, y Giulio Palermo. 2004. «Anti-Williamson: A Marxian Critique of New Institutional Economics», *Cambridge Journal of Economics* 28.3, pp. 413-429.
- Annis, Sheldon. 1987. *God and Production in a Guatemalan Town*, University of Texas Press, Austin.
- Apiano, *The Civil Wars*, Loeb Classical Library edition of Appian, vols. 3-4, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts), 1913. [Hay trad. cast.: *Historia romana*, vols. 2 y 3, *Guerras civiles*, Gredos, Madrid, 2010.]
- Appleby, Andrew B. 1978. *Famine in Tudor and Stuart England*, Stanford University Press, Stanford.
- Appleby, Joyce. 2010. *The Relentless Revolution: A History of Capitalism*, Norton, Nueva York.
- Appleby, Joyce, Lynn Hunt y Margaret Jacob. 1994. *Telling the Truth about History*, Norton, Nueva York. [Hay trad. cast.: *La verdad sobre la historia*, Andrés Bello, Barcelona, 1998.]
- Archer, Margaret S. 2000. «Homo Œconomicus, Homo Sociologicus and Homo Sentiens», en Archer y Tritter (2000), pp. 36-56.
- , 2003. *Structure, Agency and the Internal Conversation*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Archer, Margaret S., y Jonathan Q. Tritter. 2000. «Introduction», en Archer y Tritter (2000), pp. 1-16.
- , eds., 2000. *Rational Choice Theory: Resisting Colonization*, Routledge, Londres.
- Aristóteles, *Nicomachean Ethics*, Loeb Classical Library edition of Aristotle, vol. 19, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts), 1926. [Hay trad. cast.: *Ética a Nicómaco*, Gredos, Madrid, 2010.]
- , *Politics*, Loeb Classical Library edition of Aristotle, vol. 21, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts), 1944. [Hay trad. cast.: *Política*, Austral, Barcelona, 2006.]
- Aston, Trevor, ed., 1965. *Crisis in Europe, 1560-1660: Essays from «Past and Present»*, Routledge and Kegan Paul, Londres. [Hay trad. cast.: *Crisis en Europa (1560-1660)*, Alianza, Madrid, 1983.]

- Austin, M. M., y P. Vidal-Naquet. 1972. *Economic and Social History of Ancient Greece: An Introduction*, University of California Press, Berkeley, 1977. [Hay trad. cast.: *Economía y sociedad en la antigua Grecia*, Paidós, Barcelona, 1986.]
- Aymard, Maurice. 1972. «The *Annales* and French Historiography, 1929-1972», en S. Clark (1999), vol. 1, pp. 3-23.
- , 1983. «Autoconsommation et marchés: Chayanov, Labrousse ou Le Roy Ladurie?», *Annales E. S. C.* 38.6, pp. 1392-1410.
- , 2009. «La longue durée aujourd'hui: bilan d'un demi-siècle, 1958-2008», en Diogo Ramada Curto, Eric R. Dursteler, Julius Kirshner y Francesca Trivellato, eds., *From Florence to the Mediterranean and Beyond: Essays in Honour of Anthony Molho*, Olschki, Florencia, pp. 559-579.
- Baehrel, René. 1961. *Une croissance: la Basse-Provence rurale, fin xvie siècle-1789. Essai d'économie historique statistique*, SEVPEN, París.
- Baines, Edward. 1835. *History of the Cotton Manufacture in Great Britain*, Fisher and Jackson, Londres.
- Bairoch, Paul. 1963. *Révolution industrielle et sous-développement*, SEDES, París. [Hay trad. cast.: *Revolución industrial y subdesarrollo*, Siglo XXI, México, 1967.]
- , 1971. *Le Tiers-Monde dans l'impasse. Le démarrage économique du xviii<sup>e</sup> au xxe siècle*, Gallimard, París. [Hay trad. cast.: *El Tercer Mundo en la encrucijada: el despegue económico desde el siglo xviii al xx*, Alianza, Madrid, 1986.]
- , 1973. «Agriculture and the Industrial Revolution, 1700-1914», en Carlo M. Cipolla, ed., *The Fontana Economic History of Europe*, vol. 3: *The Industrial Revolution*, Fontana/Collins, Glasgow, pp. 452-506.
- , 1975. *The Economic Development of the Third World since 1900*, Methuen, Londres.
- , 1985. *Cities and Economic Development: From the Dawn of History to the Present*, University of Chicago Press, Chicago, 1988. [Hay trad. cast.: *De Jericó a México. Historia de la*



- urbanización*, Trillas, México, 1990.]
- , 1993. *Economics and World History: Myths and Paradoxes*, University of Chicago Press, Chicago.
- , 1997. *Victoires et déboires. Histoire économique et sociale du monde du xvie siècle à nos jours*, Gallimard, París.
- Baker, Wayne E. 1984. «The Social Structure of a National Securities Market», *American Journal of Sociology* 89.4, pp. 775-811.
- Bang, Peter F. 2008. *The Roman Bazaar: A Comparative Study of Trade and Markets in a Tributary Empire*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Barbagli, Marzio. 2000. *Sotto lo stesso tetto: mutamenti della famiglia in Italia dal xv al xx secolo*, Il Mulino, Bolonia.
- Barlett, Peggy F., ed., 1980. *Agricultural Decision Making: Anthropological Contributions to Rural Development*, Academic Press, Nueva York.
- Barnes, John A. 1947. «Postscript: Structural Amnesia», en *Models and Interpretations: Selected Essays*, Cambridge University Press, 1990, Cambridge, pp. 227-228.
- Bates, Robert H., Avner Greif, Margaret Levi, Jean-Laurent Rosenthal y Barry R. Weingast. 1998. *Analytic Narratives*, Princeton University Press, Princeton.
- Becker, Gary S. 1965. «A Theory of the Allocation of Time», *Economic Journal* 75, pp. 493-517.
- , 1976a. «Altruism, Egoism, and Genetic Fitness: Economics and Sociobiology», en *The Economic Approach to Human Behavior*, University of Chicago Press, Chicago, pp. 282-294.
- , 1976b. *The Economic Approach to Human Behavior*, University of Chicago Press, Chicago.
- , 1991. *A Treatise on the Family* (edición aumentada), Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts). [Hay trad. cast.: *Tratado sobre la familia*, Alianza, Madrid, 1987.]
- , 1996. *Accounting for Tastes*, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts).

- Beckert, Jens. 2002. *Beyond the Market: The Social Foundations of Economic Efficiency*, Princeton University Press, Princeton.
- , 2009. «The Great Transformation of Embeddedness: Karl Polanyi and the New Economic Sociology», en Hann y Hart (2009), pp. 38-55.
- Bedford, Peter R. 2005. «The Economy of the Near East in the First Millennium BC», en Manning y Morris (2005), pp. 58-83.
- Ben-Amos, Ilana C. 2008. *The Culture of Giving: Informal Support and Gift-Exchange in Early Modern England*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Benedict, Ruth. 1934. *Patterns of Culture*, Houghton Mifflin, Boston. [Hay trad. cast.: *El hombre y la cultura*, Edhasa, Barcelona, 1989.]
- Bentley, Michael. 2005. «The Evolution and Dissemination of Historical Knowledge», en Martin Daunton, ed., *The Organisation of Knowledge in Victorian Britain*, Oxford University Press, Oxford, pp. 173-198.
- Berg, Maxine. 1980. *The Machinery Question and the Making of Political Economy, 1815-1848*, Cambridge University Press, Cambridge.
- , 2005. *Luxury and Pleasure in Eighteenth-Century Britain*, Oxford University Press, Oxford.
- Berg, Maxine, y Helen Clifford, eds., 1999. *Consumers and Luxury: Consumer Culture in Europe, 1650-1850*, Manchester University Press, Manchester.
- Berg, Maxine, y Elizabeth Eger, eds., 2003. *Luxury in the Eighteenth Century: Debates, Desires and Delectable Goods*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Bird-David, Nurit. 1992. «Beyond “The Original Affluent Society”: A Culturalist Reformulation», *Current Anthropology* 33.1, pp. 25-47.
- Bloch, Marc. 1924. *The Royal Touch: Sacred Monarchy and Scrofula in England and France*, Routledge and Kegan Paul, Londres, 1973. [Hay trad. cast.: *Los reyes taumaturgos: estudio sobre el carácter sobrenatural atribuido al poder real, particularmente en Francia e Inglaterra*, Fondo de Cultura Económica, México, 2006.]

- , 1928. «Pour une histoire comparée des sociétés européennes», *Revue de synthèse historique* 46, pp. 15-50.
- , 1931. *French Rural History: An Essay on Its Basic Characteristics*, University of California Press, Berkeley, 1966.
- , 1949. *The Historian's Craft*, Manchester University Press, Manchester, 1992. [Hay trad. cast.: *Apología para la historia o el oficio de historiador*, Fondo de Cultura Económica, México, 2001.]
- , 1954. *Esquisse d'une histoire monétaire de l'Europe*, Colin, París.
- Boas, Franz. 1897. «The Social Organization and the Secret Societies of the Kwakiutl Indians», *Report of the U. S. National Museum for 1895*, Washington, D. C., pp. 311-738.
- , 1911. *The Mind of Primitive Man*, Free Press, Nueva York, 1963. [Hay trad. cast.: *La mentalidad del hombre primitivo*, Almagesto, Buenos Aires, 1992.]
- Boehm, Stephan, Christian Gehrke, Heinz D. Kurz y Richard Sturn, eds., 2002. *Is There Progress in Economics? Knowledge, Truth and the History of Economic Thought*, Elgar, Cheltenham.
- Bohannon, Paul, y George Dalton, eds., 1962. *Markets in Africa: Eight Subsistence Economies in Transition*, Northwestern University Press, Evanston (Illinois).
- Boldizzoni, Francesco. 2003. «Il governo della moneta a Milano dal 1650 alla Guerra di successione spagnola», *Storia economica* 6.3, pp. 387-433.
- , 2008. *Means and Ends: The Idea of Capital in the West, 1500-1970*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Bonney, Richard, ed., 1995. *The Origins of the Modern State in Europe, 13th to 18th Centuries: Economic Systems and State Finance*, Clarendon Press, Oxford.
- , ed., 1999. *The Rise of the Fiscal State in Europe, c. 1200-1815*, Oxford University Press, Oxford.
- Booth, W. James. 1993. *Households: On the Moral Architecture of the Economy*, Cornell University Press, Ithaca (Nueva York).

- Boserup, Ester. 1965. *The Conditions of Agricultural Growth: The Economics of Agrarian Change under Population Pressure*, Allen & Unwin, Londres. [Hay trad. cast.: *Las condiciones del desarrollo en la agricultura: la economía del cambio agrario bajo la presión demográfica*, Tecnos, Madrid, 1967.]
- Botticini, Maristella. 1999. «A Loveless Economy? Intergenerational Altruism and the Marriage Market in a Tuscan Town, 1415-1436», *Journal of Economic History* 59.1, pp. 104-121.
- Botticini, Maristella, y Aloysius Siow. 2003. «Why Dowries?», *American Economic Review* 93.4, pp. 1385-1398.
- Bourdelaís, Patrice. 1984. «French Quantitative History: Problems and Promises», *Social Science History* 8.2, pp. 179-192.
- Bourdieu, Pierre. 1963. «The Attitude of the Algerian Peasant towards Time», en Julian A. Pitt-Rivers, ed., *Mediterranean Countrymen: Essays on the Social Anthropology of the Mediterranean*, Mouton, París, pp. 55-72.
- , 1972. *Outline of a Theory of Practice*, Cambridge University Press, Cambridge, 1977. [Hay trad. cast.: *Bosquejo de una teoría de la práctica*, Prometeo Libros, Buenos Aires, 2012.]
- , 1979. *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts), 1984. [Hay trad. cast.: *La distinción: criterio y bases sociales del gusto*, Taurus, Madrid, 2012.]
- , 1980. *The Logic of Practice*, Polity Press, Cambridge, 1990. [Hay trad. cast.: *El sentido práctico*, Siglo XXI, Madrid, 2008.]
- , 2000. *The Social Structures of the Economy*, Polity Press, Cambridge, 2005. [Hay trad. cast.: *Las estructuras sociales de la economía*, Anagrama, Barcelona, 2003.]
- Bouvier, Jean. 1961. *Le Crédit Lyonnais de 1863 à 1882: les années de formation d'une banque de dépôts*, SEVPEN, París.
- Boyd, Robert, y Peter J. Richerson. 1985. *Culture and the Evolutionary Process*, University of Chicago Press, Chicago.
- , 2005. *Not by Genes Alone: How Culture Transformed Human Evolution*, University of Chicago Press, Chicago.

- Boyer, Pascal. 2001. *Religion Explained: The Evolutionary Origins of Religious Thought*, Basic Books, Nueva York. [Hay trad. cast.: *Y el hombre creó a los dioses*, Taurus, México, 2011.]
- Boyer, Robert. 2009. «Historiens et économistes face à l'émergence des institutions du marché», *Annales H. S. S.* 64.3, pp. 665-693.
- Braudel, Fernand. 1949. «Préface de *La Méditerranée*», en Braudel (1997), pp. 343-351.
- , 1955. «L'impérialisme de l'histoire», en Braudel (1997), pp. 163-190.
- , 1958. «La longue durée» (título original: «Histoire et sciences sociales»), en Braudel (1997), pp. 191-230.
- , 1959. «Histoire des civilisations: le passé explique le présent», en Braudel (1997), pp. 254-313.
- , 1966. *The Mediterranean and the Mediterranean World in the Age of Philip II* (2.<sup>a</sup> ed.), University of California Press, Berkeley, 1995. [Hay trad. cast.: *El Mediterráneo y el mundo mediterráneo en la época de Felipe II*, 2 vols., Fondo de Cultura Económica, México, 1980.]
- Braudel, Fernand, ed., 1974. *Conjoncture économique structures sociales. Hommage à Ernest Labrousse*, Mouton, París.
- , 1977. *Afterthoughts on Material Civilization and Capitalism*, Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- , 1979. *Civilization and Capitalism, 15th-18th Century*, 3 vols., University of California Press, Berkeley, 1992. [Hay trad. cast.: *Civilización material, economía y capitalismo: siglos XV-XVIII*, 3 vols., Alianza, Madrid, 1984.]
- , 1987. *A History of Civilizations*, Penguin, Nueva York, 1995. [Hay trad. cast.: *Las civilizaciones actuales: estudio de historia económica y social*, Tecnos, Madrid, 1975.]
- , 1997. *Les ambitions de l'histoire*, ed. de Maurice Aymard, Éditions de Fallois, París. [Hay trad. cast.: *Las ambiciones de la historia*, Crítica, Barcelona, 2002.]

- Brewer, John, y Frank Trentmann, eds., 2006. *Consuming Cultures, Global Perspectives: Historical Trajectories, Transnational Exchanges*, Berg, Oxford.
- Brunner, Otto. 1939. *Land und Herrschaft. Grundfragen der territorialen Verfassungsgeschichte Südostdeutschlands im Mittelalter*, Rohrer, Baden (Austria).
- , 1958. «Das “ganze Haus” und die alteuropäische Ökonomik», en *Neue Wege der Verfassungs- und Sozialgeschichte* (2.<sup>a</sup> ed.), Vandenhoeck und Ruprecht, Gotinga, 1968, pp. 103-127. [Hay trad. cast.: *Nuevos caminos de la historia social y constitucional*, Alfa, Buenos Aires, 1976.]
- Bücher, Karl. 1901. *Die Entstehung der Volkswirtschaft: Vorträge und Versuche* (3.<sup>a</sup> ed.), Laupp, Tubinga.
- Burford, Alison. 1993. *Land and Labor in the Greek World*, Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Burguière, André. 2009. *The Annales School: An Intellectual History*, Cornell University Press, Ithaca (Nueva York). [Hay trad. cast.: *La escuela de los Annales: una historia intelectual*, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Valencia, Valencia, 2009.]
- Burke, Edmund. 1790. *Reflections on the Revolution in France*, ed. de J. C. D. Clark, Stanford University Press, Stanford, 2001. [Hay trad. cast.: *Reflexiones sobre la Revolución en Francia*, Alianza, Madrid, 2010.]
- Burke, Peter. 1987. *The Historical Anthropology of Early Modern Italy: Essays on Perception and Communication*, Cambridge University Press, Cambridge.
- , 1990. *The French Historical Revolution: The Annales School, 1929-1989*, Polity Press, Cambridge. [Hay trad. cast.: *La Revolución Historiográfica Francesa: La escuela de los Annales (1929-1989)*, Gedisa, Barcelona, 1994.]
- , 2005. *History and Social Theory* (2.<sup>a</sup> ed.), Polity Press, Cambridge. [Hay trad. cast.: *Historia y teoría social*, Amorrortu, Madrid, 2008.]

- , 2008. *What Is Cultural History?* (2.<sup>a</sup> ed.), Polity Press, Cambridge. [Hay trad. cast.: *¿Qué es la historia cultural?*, Paidós, Barcelona, 2010.]
- , 2009. *Cultural Hybridity*, Polity Press, Cambridge. [Hay trad. cast.: *Hibridismo cultural*, Akal, Madrid, 2010.]
- Campbell, Bruce M. S. 2005. «The Agrarian Problem in the Early Fourteenth Century», *Past and Present* 188, pp. 3-70.
- Cancian, Frank. 1966. «Maximization as Norm, Strategy, and Theory: A Comment on Programmatic Statements in Economic Anthropology», *American Anthropologist* 68.2, pp. 465-470.
- , 1989. «Economic Behavior in Peasant Communities», en Plattner (1989), pp. 127-170.
- Caron, François. 1973. *Histoire de l'exploitation d'un grand réseau: la Compagnie du Chemin de Fer du Nord, 1846-1937*, Mouton, París.
- , 1997. *Histoire des chemins de fer en France*, vol. 1: 1740-1883, Fayard, París.
- , 2005. *Histoire des chemins de fer en France*, vol. 2: 1883-1937, Fayard, París.
- Carrier, James G. 1995. *Gifts and Commodities: Exchange and Western Capitalism since 1700*, Routledge, Londres.
- Carruthers, Bruce G. 1996. *City of Capital: Politics and Markets in the English Financial Revolution*, Princeton University Press, Princeton.
- Cartledge, Paul. 2002a. «The Economy (Economies) of Ancient Greece», en Scheidel y von Reden (2002), pp. 11-32.
- , 2002b. «The Political Economy of Greek Slavery», en Cartledge et al. (2002), pp. 156-166.
- Cartledge, Paul, Edward E. Cohen y Lin Foxhall, eds., 2002. *Money, Labour and Land: Approaches to the Economies of Ancient Greece*, Routledge, Londres.
- Cashdan, Elizabeth. 1989. «Hunters and Gatherers: Economic Behavior in Bands», en Plattner (1989), pp. 21-48.

- , ed., 1990. *Risk and Uncertainty in Tribal and Peasant Economies*, Westview Press, Boulder (Colorado).
- Cattini, Marco. 1973. «Produzione, auto-consumo e mercato dei grani a San Felice sul Panaro, 1590-1637», *Rivista Storica Italiana* 85.3, pp. 698-755.
- , 1984. *I contadini di San Felice: metamorfosi di un mondo rurale nell'Emilia dell'età moderna*, Einaudi, Turín.
- , 2005. «Sui caratteri della civiltà ligure», en Giorgetta Revelli, ed., *La città e il mare: dalla Liguria al mondo*, ETS, Pisa, pp. 381-387.
- Cattini, Marco, y Marzio A. Romani. 2009. «Legami di sangue: relazioni politiche, matrimoni e circolazione della ricchezza nelle casate sovrane dell'Italia centro-settentrionale nei secoli XV-XVIII (ricerche in corso)», en Simonetta Cavaciocchi, ed., *La famiglia nell'economia europea. Secc. XIII-XVIII*, Firenze University Press, Florencia, pp. 47-68.
- Chan, Selina C. 2006. «Love and Jewelry: Patriarchal Control, Conjugal Ties, and Changing Identities», en Jennifer S. Hirsch y Holly Wardlow, eds., *Modern Loves: The Anthropology of Romantic Courtship and Companionate Marriage*, University of Michigan Press, Ann Arbor, pp. 35-50.
- Chapman, Malcolm, y Peter J. Buckley. 1997. «Markets, Transaction Costs, Economists and Social Anthropologists», en James Carrier, ed., *Meanings of the Market: The Free Market in Western Culture*, Berg, Oxford, pp. 225-250.
- Chaudhuri, K. N. 1990. *Asia before Europe: Economy and Civilisation of the Indian Ocean from the Rise of Islam to 1750*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Chaunu, Pierre. 1964. «Histoire quantitative ou histoire sérielle», en Chaunu (1978), pp. 20-27.
- , 1970. «L'histoire sérielle: bilan et perspectives», en Chaunu (1978), pp. 121-138.
- , 1978. *Histoire quantitative, histoire sérielle*, Colin, París. [Hay trad. cast.: *Historia cuantitativa, historia serial*, Fondo de Cultura Económica, México, 1987.]



- Chaunu, Pierre, y Huguette Chaunu. 1955-1960. *Séville et l'Atlantique, 1504-1650*, SEVPEN, París. [Hay trad. cast.: *Sevilla y América, siglos XVI y XVII*, Publicaciones de la Universidad de Sevilla, Sevilla, 1983.]
- Chayanov, Alexander. 1924. «On the Theory of Non-capitalist Economic Systems», en Thorner *et al.* (1966), pp. 1-28.
- , 1925. «Peasant Farm Organization», en Thorner *et al.* (1966), pp. 29-269.
- Cicerón, *De officiis*, Loeb Classical Library edition of Cicero, vol. 21, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts), 1913. [Hay trad. cast.: *Los oficios*, Espasa, Madrid, 2003.]
- , *De senectute*, Loeb Classical Library edition of Cicero, vol. 20, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts), 1923. [Hay trad. cast.: *Sobre la vejez. Sobre la amistad*, Alianza, Madrid, 2012.]
- Cipolla, Carlo M. 1956. *Money, Prices, and Civilization in the Mediterranean World: Fifth to Seventeenth Century*, Princeton University Press, Princeton.
- , 1962. *The Economic History of World Population*, Penguin, Harmondsworth. [Hay trad. cast.: *Historia económica de la población mundial*, Crítica, Barcelona, 2000.]
- , 1973. «Il ruolo delle spezie (e del pepe in particolare) nello sviluppo economico del Medioevo», en *Allegro ma non troppo*, Il Mulino, Bolonia, 1988, pp. 11-40. [Hay trad. cast.: «El papel de las especias (y de la pimienta en particular) en el desarrollo económico de la Edad Media», en *Allegro ma non troppo*, Crítica, Barcelona, 2007.]
- , 1991. *Between Two Cultures: An Introduction to Economic History*, Norton, Nueva York. [Hay trad. cast.: *Entre la historia y la economía: introducción a la historia económica*, Crítica, Barcelona, 1991.]
- , 1993. *Before the Industrial Revolution: European Society and Economy, 1000-1700* (3.<sup>a</sup> ed.), Routledge, Londres. [Hay trad. cast.: *Historia económica de la Europa preindustrial*, Crítica,

- Barcelona, 2003.]
- Clapham, J. H. 1922. «Of Empty Economic Boxes», *Economic Journal* 32, pp. 305-314.
- Clark, Gregory. 1998. «A Precocious Infant? The Evolution of the English Grain Market, 1208-1770», en Clara E. Núñez, ed., *Integration of Commodity Markets in History*, Proceedings of the Twelfth IEHA Congress, Madrid, pp. 17-29.
- , 2007. *A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World*, Princeton University Press, Princeton.
- Clark, Peter, ed., 1985. *The European Crisis of the 1590s: Essays in Comparative History*, Allen & Unwin, Londres.
- Clark, Stuart, ed., 1999. *The Annales School: Critical Assessments*, Routledge, Londres.
- Coase, R. H. 1937. «The Nature of the Firm», *Economica* 4, pp. 386-405.
- Coats, A. W. 1980. «The Historical Context of the “New” Economic History», *Journal of European Economic History* 9.1, pp. 185-207.
- , 1990. «Disciplinary Self-Examination, Departments, and Research Traditions in Economic History: The Anglo-American Story», *Scandinavian Economic History Review* 38.1, pp. 3-18.
- Cochran, Thomas C. 1969. «Economic History, Old and New», *American Historical Review* 74.5, pp. 1561-1572.
- Codice diplomatico della Repubblica di Genova*, Tipografia del Senato, Roma, 1936-1942.
- Cohen, Edward E. 1992. *Athenian Economy and Society: A Banking Perspective*, Princeton University Press, Princeton.
- , 2008. «The Elasticity of the Money-Supply at Athens», en Harris (2008b), pp. 66-83.
- Cohen, Elizabeth. 2003. *A Consumer's Republic: The Politics of Mass Consumption in Twentieth-Century America*, Knopf, Nueva York.
- Cohen, Percy S. 1967. «Economic Analysis and Economic Man: Some Comments on a Controversy», en Raymond Firth, ed., *Themes in Economic Anthropology*, Tavistock, Londres, pp. 91-

118.

- Conrad, Alfred H., y John R. Meyer. 1958. «The Economics of Slavery in the Ante Bellum South», *Journal of Political Economy* 66.2, pp. 95-130.
- Cook, Scott. 1966. «The Obsolete “Anti-Market” Mentality: A Critique of the Substantive Approach to Economic Anthropology», *American Anthropologist* 68.2, pp. 323-345.
- Cooper, Tim. 2009. «Modernity and the Politics of Waste in Britain», en Sörlin y Warde (2009), pp. 247-272.
- Corritore, Renzo P. 2007. «La costituzione di scorte granarie pubbliche e la politica economica degli stati in età pre-industriale», en Iginia Lopane y Ezio Ritrovato, eds., *Tra vecchi e nuovi equilibri: domanda e offerta di servizi in Italia in età moderna e contemporanea*, Cacucci, Bari, pp. 487-501.
- Crafts, N. F. R. 1985. *British Economic Growth during the Industrial Revolution*, Clarendon Press, Oxford.
- Crosby, Alfred W. 1986. *Ecological Imperialism: The Biological Expansion of Europe, 900-1900*, Cambridge University Press, Nueva York. [Hay trad. cast.: *Imperialismo ecológico: la expansión biológica de Europa, 900-1900*, Crítica, Barcelona, 1999.]
- Cullen, Louis. 2005. «Labrousse, the Annales School, and Histoire sans Frontières», *Journal of European Economic History* 34.1, pp. 309-350.
- Cunningham, William. 1892. «The Perversion of Economic History», *Economic Journal* 2.7, pp. 491-506.
- Daileader, Philip, y Philip Whalen, eds., 2010. *French Historians, 1900-2000*, Wiley-Blackwell, Oxford.
- Dake, Karl. 1991. «Orienting Dispositions in the Perception of Risk: An Analysis of Contemporary Worldviews and Cultural Biases», *Journal of Cross-Cultural Psychology* 22.1, pp. 61-82.
- Dalton, George. 1971. *Economic Anthropology and Development: Essays on Tribal and Peasant Economies*, Basic Books, Nueva York.

- Danziger, Eve. 2005. «The Eye of the Beholder: How Linguistic Categorization Affects “Natural” Experience», en McKinnon y Silverman (2005), pp. 64-80.
- Daunton, Martin. 2001. *Trusting Leviathan: The Politics of Taxation in Britain, 1799-1914*, Cambridge University Press, Cambridge.
- , 2002. *Just Taxes: The Politics of Taxation in Britain, 1914-1979*, Cambridge University Press, Cambridge.
- , 2010. «Rationality and Institutions: Reflections on Douglass North», *Structural Change and Economic Dynamics* 21.2, pp. 147-156.
- Daunton, Martin, y Matthew Hilton, eds., 2001. *The Politics of Consumption: Material Culture and Citizenship in Europe and America*, Berg, Oxford.
- Daunton, Martin, y Frank Trentmann, eds., 2005. *Worlds of Political Economy: Knowledge and Power in the Nineteenth and Twentieth Centuries*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- David, Paul A. 1985. «Clio and the Economics of QWERTY», *American Economic Review* 75.2, pp. 332-337.
- David, Paul A., Herbert G. Gutman, Richard Sutch, Peter Temin y Gavin Wright. 1976. *Reckoning with Slavery*, Oxford University Press, Nueva York.
- Davies, John K. 2005. «Linear and Nonlinear Flow Models for Ancient Economies», en Manning y Morris (2005), pp. 127-156.
- Davies, R. W., ed., 1990. *From Tsarism to the New Economic Policy: Continuity and Change in the Economy of the USSR*, Macmillan, Basingstoke.
- Davies, Wendy, y Paul Fouracre, eds., 1995. *Property and Power in the Early Middle Ages*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Davis, John. 1992. *Exchange*, Open University Press, Buckingham.
- Davis, Lance E. 1968. «“And It Will Never Be Literature”: The New Economic History; A Critique», en Andreano (1970), pp. 67-83.
- Davis, Natalie Zemon. 2000. *The Gift in Sixteenth-Century France*, University of Wisconsin Press, Madison.

- Davis, Robert C. 1991. *Shipbuilders of the Venetian Arsenal: Workers and Workplace in the Preindustrial City*, Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Dawkins, Richard. 1976. *The Selfish Gene*, Oxford University Press, Oxford. [Hay trad. cast.: *El gen egoísta: las bases biológicas de nuestra conducta*, Salvat, Barcelona, 1994.]
- Day, John. 1999. *Money and Finance in the Age of Merchant Capitalism*, Blackwell, Oxford.
- de Grazia, Victoria. 2005. *Irresistible Empire: America's Advance through Twentieth-Century Europe*, Belknap Press, Cambridge (Massachusetts). [Hay trad. cast.: *El imperio irresistible: un minucioso análisis del triunfo de la sociedad de consumo estadounidense sobre la civilización europea*, Belacqva, Barcelona, 2006.]
- De Maddalena, Aldo. 1980. «Il mercantilismo», en Norberto Bobbio, ed., *Storia delle idee politiche economiche sociali*, vol. 4.1: *L'età moderna*, UTET, Turín, pp. 637-691.
- , 1982. «“Pecunia pecuniam parit”: anche nella Milano del Seicento. Debiti monetari e tassi d'interesse, 1620-1720», en *Dalla città al borgo: avvio di una metamorfosi economica e sociale nella Lombardia spagnola*, Angeli, Milán, pp. 199-250.
- De Moor, Martina, Leigh Shaw-Taylor y Paul Warde, eds., 2002. *The Management of Common Land in North West Europe, c. 1500-1850*, Brepols, Turnhout.
- de Vries, Jan. 1994. «The Industrial Revolution and the Industrious Revolution», *Journal of Economic History* 54.2, pp. 249-270.
- , 2008. *The Industrious Revolution: Consumer Behavior and the Household Economy, 1650 to the Present*, Cambridge University Press, Nueva York. [Hay trad. cast.: *La revolución industrial. Consumo y economía doméstica desde 1650 hasta el presente*, Crítica, Barcelona, 2009.]
- de Vries, Jan, y Ad van der Woude. 1997. *The First Modern Economy: Success, Failure, and Perseverance of the Dutch Economy, 1500-1815*, Cambridge University Press, Cambridge.

- de Waal, Frans. 2006. «Morally Evolved: Primate Social Instincts, Human Morality, and the Rise and Fall of “Veneer Theory”», en Macedo y Ober (2006), pp. 1-80.
- Deane, Phyllis. 1978. *The Evolution of Economic Ideas*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Delumeau, Jean. 1966. «Le commerce extérieur français au XVIII<sup>e</sup> siècle», *Dixseptième siècle* 70-71, pp. 81-105.
- Demélas, Marie-Danielle, y Nadine Vivier, eds., 2003. *Les propriétés collectives face aux attaques libérales, 1750-1914. Europe occidentale et Amérique latine*, Presses Universitaires de Rennes, Rennes.
- Deyon, Pierre. 1967. *Amiens, capitale provinciale: étude sur la société urbaine au XVIII<sup>e</sup> siècle*, Mouton, París.
- Diamond, Jared. 1997. *Guns, Germs, and Steel: The Fates of Human Societies*, Norton, Nueva York. [Hay trad. cast.: *Armas, gérmenes y acero: breve historia de la humanidad en los últimos trece mil años*, Debate, Barcelona, 2004.]
- Diamond, Jared, y James A. Robinson, eds., 2010. *Natural Experiments of History*, Belknap Press, Cambridge (Massachusetts).
- Douglas, Mary. 1967. «Primitive Rationing: A Study in Controlled Exchange», en Raymond Firth, ed., *Themes in Economic Anthropology*, Tavistock, Londres, pp. 119-147.
- , 1986. *How Institutions Think*, Syracuse University Press, Syracuse (Nueva York). [Hay trad. cast.: *Cómo piensan las instituciones*, Alianza, Madrid, 1996.]
- Douglas, Mary, y Aaron Wildavsky. 1982. *Risk and Culture: An Essay on the Selection of Technological and Environmental Dangers*, University of California Press, Berkeley.
- Drukker, J. W. 2003. *The Revolution That Bit Its Own Tail: How Economic History Changed Our Ideas on Economic Growth*, Aksant, Ámsterdam, 2006.

- Duby, Georges. 1973. *Guerriers et paysans, VIIe-XIIe siècle: premier essor de l'économie européenne*, Gallimard, París. [Hay trad. cast.: *Guerreros y campesinos: desarrollo inicial de la economía europea (500-1200)*, Siglo XXI, Madrid, 2009.]
- Duncan-Jones, Richard. 1990. *Structure and Scale in the Roman Economy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- , 1994. *Money and Government in the Roman Empire*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Dupâquier, Jacques. 1968. «Sur la population française au XVIIe et au XVIIIe siècle», *Revue Historique* 239, pp. 43-79.
- Durkheim, Emile. 1895. *The Rules of Sociological Method*, University of Chicago Press, Chicago, 1938. [Hay trad. cast.: *Las reglas del método sociológico y otros escritos*, Alianza, Madrid, 2012.]
- , 1897. *Suicide: A Study in Sociology*, Free Press, Nueva York, 1997. [Hay trad. cast.: *El suicidio*, Akal, Madrid, 2011.]
- Durrenberger E. Paul, y Nicola Tannenbaum. 1992. «Household Economy, Political Economy, and Ideology: Peasants and the State in Southeast Asia», *American Anthropologist* 94.1, pp. 74-89.
- , 2002. «Chayanov and Theory in Economic Anthropology», en Ensminger (2002), pp. 137-153.
- Earle, Timothy. 2002. *Bronze Age Economics: The Beginnings of Political Economies*, Westview Press, Boulder (Colorado).
- Ekelund, Robert B., Jr., Robert F. Hébert y Robert D. Tollison. 2006. *The Marketplace of Christianity*, MIT Press, Cambridge (Massachusetts).
- Elias, Norbert. 1939. *The Civilizing Process*, Blackwell, 2000, Oxford. [Hay trad. cast.: *El proceso de civilización: investigaciones sociogenéticas y psicogenéticas*, Fondo de Cultura Económica, México, 2010.]
- Ellickson, Robert C. 1993. «Property in Land», *Yale Law Journal* 102, pp. 1315-1400.

- Ellickson, Robert C., y Charles DiA. Thorland. 1995. «Ancient Land Law: Mesopotamia, Egypt, Israel», *Chicago-Kent Law Review* 71, pp. 321-411.
- Elster, Jon. 1984. *Ulysses and the Sirens: Studies in Rationality and Irrationality* (edición revisada), Cambridge University Press, Cambridge. [Hay trad. cast.: *Ulises desatado: estudios sobre racionalidad, precompromiso y restricciones*, Gedisa, Barcelona, 2012.]
- , 1989. *Nuts and Bolts for the Social Sciences*, Cambridge University Press, Nueva York. [Hay trad. cast.: *Tuercas y tornillos: una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales*, Gedisa, Barcelona, 1990.]
- , 2007. *Explaining Social Behavior: More Nuts and Bolts for the Social Sciences*, Cambridge University Press, Nueva York. [Hay trad. cast.: *La explicación del comportamiento social: más tuercas y tornillos para las ciencias sociales*, Gedisa, Barcelona, 2010.]
- Ensminger, Jean, ed., 2002. *Theory in Economic Anthropology*, AltaMira Press, Walnut Creek (California).
- Epstein, Stephan R. 1992. *An Island for Itself: Economic Development and Social Change in Late Medieval Sicily*, Cambridge University Press, Cambridge.
- , 1994. «Regional Fairs, Institutional Innovation, and Economic Growth in Late Medieval Europe», *Economic History Review* 47.3, pp. 459-482.
- , 2000. *Freedom and Growth: The Rise of States and Markets in Europe, 1300-1750*, Routledge, Londres. [Hay trad. cast.: *Libertad y crecimiento: el desarrollo de los estados y de los mercados en Europa, 1300-1750*, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Valencia, Valencia, 2009.]
- Epstein, Steven A. 1996. *Genoa and the Genoese, 958-1528*, University of North Carolina Press, Chapel Hill.
- Erdkamp, Paul. 2005. *The Grain Market in the Roman Empire: A Social, Political and Economic Study*, Cambridge University Press, Cambridge.



- Espeland, Wendy N., y Mitchell L. Stevens. 1998. «Commensuration as a Social Process», *Annual Review of Sociology* 24, pp. 313-343.
- Etemad, Bouda, y Jean Batou. 1999. «Paul Bairoch, 1930-1999», *Revue Suisse d'Histoire* 49.3, pp. 391-394.
- Etzioni, Amitai. 1988. *The Moral Dimension: Toward a New Economics*, Free Press, Nueva York. [Hay trad. cast.: *La dimensión moral: hacia una nueva economía*, Palabra, Madrid, 2007.]
- Eucken, Walter. 1940. *The Foundations of Economics: History and Theory in the Analysis of Economic Reality*, University of Chicago Press, Chicago, 1951. [Hay trad. cast.: *Cuestiones fundamentales de la economía política*, Alianza, Madrid, 1967.]
- Evans-Pritchard, E. E. 1940. *The Nuer: A Description of the Modes of Livelihood and Political Institutions of a Nilotic People*, Oxford University Press, Oxford. [Hay trad. cast.: *Los nuer*, Anagrama, Barcelona, 1997.]
- Fassin, Didier. 2009. «Les économies morales revisitées», *Annales H. S. S.* 64.6, pp. 1237-1266.
- Febvre, Lucien. 1911. *Philippe II et la Franche-Comté: étude d'histoire politique, religieuse et sociale*, Champion, París.
- , 1922. *A Geographical Introduction to History*, Knopf, Nueva York, 1925. [Hay trad. cast.: *La tierra y la evolución humana: introducción geográfica a la historia*, Unión Tipográfica Editorial Hispano Americana, México, 1959.]
- , 1942. *The Problem of Unbelief in the Sixteenth Century: The Religion of Rabelais*, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts), 1982. [Hay trad. cast.: *El problema de la incredulidad en el siglo xvi: la religión de Rabelais*, Akal, Madrid, 2012.]
- Federico, Giovanni. 2005. *Feeding the World: An Economic History of Agriculture, 1800-2000*, Princeton University Press, Princeton.

- Ferguson, Niall, ed., 1997. *Virtual History: Alternatives and Counterfactuals*, Picador, Londres. [Hay trad. cast.: *Historia virtual*, Taurus, Madrid, 1998.]
- Fine, Ben, y Dimitris Milonakis. 2003. «From Principle of Pricing to Pricing of Principle: Rationality and Irrationality in the Economic History of Douglass North», *Comparative Studies in Society and History* 45.3, pp. 546-570.
- , 2009. *From Economics Imperialism to Freakonomics: The Shifting Boundaries between Economics and Other Social Sciences*, Routledge, Abingdon.
- Finkelstein, Andrea. 2000. *Harmony and the Balance: An Intellectual History of Seventeenth-Century English Economic Thought*, University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Finley, M. I. 1970. «Aristotle and Economic Analysis», *Past and Present* 47, pp. 3-25.
- , 1975. *The Use and Abuse of History*, Chatto & Windus, Londres. [Hay trad. cast.: *Uso y abuso de la historia*, Crítica, Barcelona, 1984.]
- , 1976. «Introduction», en M. I. Finley, ed., *Studies in Roman Property*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 1-6.
- , 1977. *The World of Odysseus* (2.<sup>a</sup> ed.), Chatto & Windus, Londres. [Hay trad. cast.: *El mundo de Odiseo*, Fondo de Cultura Económica, México, 2008.]
- , 1980. *Ancient Slavery and Modern Ideology*, Markus Wiener, Princeton, 1998. [Hay trad. cast.: *Esclavitud antigua e ideología moderna*, Crítica, Barcelona, 1982.]
- , 1985. *The Ancient Economy* (2.<sup>a</sup> ed.), University of California Press, Berkeley. [Hay trad. cast.: *La economía de la Antigüedad*, Fondo de Cultura Económica, México, 2003.]
- Finn, Margot C. 2003. *The Character of Credit: Personal Debt in English Culture, 1740-1914*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Firth, Raymond. 1939. *Primitive Polynesian Economy*, Routledge, Londres.

- Fishlow, Albert. 1965. *American Railroads and the Transformation of the Antebellum Economy*, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts).
- Fleury, Michel, y Louis Henry. 1956. *Des registres paroissiaux à l'histoire de la population. Manuel de dépouillement et d'exploitation de l'état civil ancien*, INED, París.
- Fligstein, Neil. 1996. «Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions», *American Sociological Review* 61.4, pp. 656-673.
- , 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twentyfirst-Century Capitalist Societies*, Princeton University Press, Princeton.
- Floro, *Epitome of Roman History*, Loeb Classical Library, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts), 1929. [Hay trad. cast.: *Epítome de la historia de Tito Livio*, Gredos, Madrid, 2000.]
- Floud, Roderick. 2001. «In at the Beginning of British Cliometrics», en P. Hudson (2001), pp. 86-90.
- Fogel, Robert W. 1964. *Railroads and American Economic Growth: Essays in Econometric History*, Johns Hopkins University Press, Baltimore. [Hay trad. cast.: *Los ferrocarriles y el crecimiento económico de Estados Unidos: ensayos de historia económica*, Tecnos, Madrid, 1972.]
- Fogel, Robert W., y Stanley L. Engerman. 1974. *Time on the Cross: The Economics of American Negro Slavery*, Norton, Nueva York. [Hay trad. cast.: *Tiempo en la cruz: la economía esclavista en los Estados Unidos*, Siglo XXI, Madrid, 1981.]
- Foley, William A. 2005. «Do Humans Have Innate Mental Structures? Some Arguments from Linguistics», en McKinnon y Silverman (2005), pp. 43-63.
- Fontaine, Laurence. 2008. *L'économie morale: pauvreté, crédit et confiance dans l'Europe préindustrielle*, Gallimard, París.
- Foraboschi, Daniele. 1995. Reseña de E. Cohen (1992), *Rivista Storica Italiana* 107.1, pp. 183-189.

- Forster, Robert. 1978. «Achievements of the Annales School», *Journal of Economic History* 38.1, pp. 58-76.
- Foster, George M. 1965. «Peasant Society and the Image of Limited Good», *American Anthropologist* 67.2, pp. 293-315.
- Fowler, Catherine S., y Nancy J. Turner. 1999. «Ecological/Cosmological Knowledge and Land Management among Hunter-Gatherers», en Richard B. Lee y Richard Daly, eds., *The Cambridge Encyclopedia of Hunters and Gatherers*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 419-425.
- Foxhall, Lin. 2002. «Access to Resources in Classical Greece: The Egalitarianism of the Polis in Practice», en Cartledge *et al.* (2002), pp. 209-220.
- Freedman, Craig F. 2005. *Chicago Fundamentalism: Ideology and Methodology in Economics*, World Scientific, Singapur.
- Freeman, Chris, y Francisco Louçã. 2001. *As Time Goes By: From the Industrial Revolution to the Information Revolution*, Oxford University Press, Oxford.
- Freyre, Gilberto. 1933. *The Masters and the Slaves: A Study in the Development of Brazilian Civilization*, University of California Press, Berkeley, 1986. [Hay trad. cast.: *Casa-grande y senzala: la formación de la familia brasileña en un régimen de economía patriarcal*, Biblioteca Ayacucho, Caracas, 1985.]
- Fukuyama, Francis. 1992. *The End of History and the Last Man*, Free Press, Nueva York. [Hay trad. cast.: *El fin de la historia y el último hombre*, Planeta, Barcelona, 1992.]
- Furet, François. 1971. «Quantitative History», *Daedalus* 100.1, pp. 151-167.
- , 1978. *Interpreting the French Revolution*, Cambridge University Press, Cambridge, 1981. [Hay trad. cast.: *Pensar la revolución francesa*, Petrel, Barcelona, 1980.]
- Gabba, Emilio. 1988. *Del buon uso della ricchezza: saggi di storia economica e sociale del mondo antico*, Guerini, Milán.

- Gallant, Thomas W. 1991. *Risk and Survival in Ancient Greece: Reconstructing the Rural Domestic Economy*, Polity Press, Cambridge.
- Galor, Oded, y Omer Moav. 2002. «Natural Selection and the Origin of Economic Growth», *Quarterly Journal of Economics* 117.4, pp. 1133-1191.
- Garnsey, Peter. 1988. *Famine and Food Supply in the Graeco-Roman World: Responses to Risk and Crisis*, Cambridge University Press, Cambridge.
- , 1999. *Food and Society in Classical Antiquity*, Cambridge University Press, Cambridge.
- , 2007. *Thinking about Property: From Antiquity to the Age of Revolution*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Geertz, Clifford. 1973. *The Interpretation of Cultures*, Basic Books, Nueva York. [Hay trad. cast.: *La interpretación de las culturas*, Gedisa, Barcelona, 1988.]
- , 1978. «The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing», *American Economic Review* 68.2, pp. 28-32.
- Gerschenkron, Alexander. 1962. *Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays*, Belknap Press, Cambridge (Massachusetts). [Hay trad. cast.: *El atraso económico en su perspectiva histórica*, Ariel, Barcelona, 1968.]
- Gibbon, Edward. 1776-1789. *The History of the Decline and Fall of the Roman Empire*, ed. de J. B. Bury, Fred de Fau, Nueva York, 1906. [Hay trad. cast.: *Historia de la decadencia y caída del Imperio Romano*, 4 vols., Turner, Madrid, 2007.]
- Gibson, Kathleen R. 2005. «Epigenesis, Brain Plasticity, and Behavioral Versatility: Alternatives to Standard Evolutionary Psychology Models», en McKinnon y Silverman (2005), pp. 23-42.
- Giddens, Anthony. 1979. *Central Problems in Social Theory*, Macmillan, Londres.
- , 1984. *The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration*, Polity Press, Cambridge. [Hay trad. cast.: *La constitución de la sociedad: bases para la teoría de la*

- estructuración*, Amorrortu, Buenos Aires, 1995.]
- Ginzburg, Carlo. 1966. *The Night Battles: Witchcraft and Agrarian Cults in the Sixteenth and Seventeenth Centuries*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1983. [Hay trad. cast.: *Los benandanti. Brujería y cultos agrarios entre los siglos XVI y XVII*, Editorial Universitaria, Universidad de Guadalajara, 2005.]
- Godelier, Maurice. 1966. *Rationality and Irrationality in Economics*, Monthly Review Press, Nueva York, 1972. [Hay trad. cast.: *Racionalidad e irracionalidad en economía*, Siglo XXI, México, 1970.]
- Goldgar, Anne. 2007. *Tulipmania: Money, Honor, and Knowledge in the Dutch Golden Age*, University of Chicago Press, Chicago.
- Goldin, Claudia, y Lawrence F. Katz. 2008. *The Race between Education and Technology*, Belknap Press, Cambridge (Massachusetts).
- Goldstone, Jack A. 2002. «Efflorescences and Economic Growth in World History: Rethinking the “Rise of the West” and the Industrial Revolution», *Journal of World History* 13.2, pp. 323-389.
- Goldthwaite, Richard A. 1993. *Wealth and the Demand for Art in Italy, 1300-1600*, Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- , 2009. *The Economy of Renaissance Florence*, Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Goodfriend, Marvin, y John McDermott. 1995. «Early Development», *American Economic Review* 85.1, pp. 116-133.
- Goody, Jack. 1977. *The Domestication of the Savage Mind*, Cambridge University Press, Cambridge. [Hay trad. cast.: *La domesticación del pensamiento salvaje*, Akal, Madrid, 2008.]
- , 1983. *The Development of the Family and Marriage in Europe*, Cambridge University Press, Cambridge. [Hay trad. cast.: *La evolución de la familia y del matrimonio en Europa*, Herder, Barcelona, 1986.]
- , 1990. *The Oriental, the Ancient and the Primitive: Systems of Marriage and the Family in the Pre-industrial Societies of Eurasia*, Cambridge University Press, Cambridge.

- , 1996. *The East in the West*, Cambridge University Press, Cambridge.
- , 2004. *Capitalism and Modernity: The Great Debate*, Polity Press, Cambridge. [Hay trad. cast.: *Capitalismo y modernidad: el gran debate*, Crítica, Barcelona, 2005.]
- , 2006. *The Theft of History*, Cambridge University Press, Cambridge. [Hay trad. cast.: *El robo de la historia*, Akal, Madrid, 2011.]
- Goody, Jack, y Stanley J. Tambiah. 1973. *Bridewealth and Dowry*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Goubert, Pierre. 1960. *Beauvais et le Beauvaisis de 1600 à 1730: contribution à l'histoire sociale de la France du xviii<sup>e</sup> siècle*, SEVPEN, París.
- Gould, S. J., y R. C. Lewontin. 1979. «The Spandrels of San Marco and the Panglossian Paradigm: A Critique of the Adaptationist Programme», *Proceedings of the Royal Society of London* B205, pp. 581-598. [Hay trad. cast.: «El nártex de San Marcos y el paradigma pangenético», en S. J. Gould, *Obra esencial*, ed. de Joandomènec Ros Aragonés, Crítica, Barcelona, 2004.]
- Granovetter, Mark S. 1973. «The Strength of Weak Ties», *American Journal of Sociology* 78.6, pp. 1360-1380.
- , 1974. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts).
- , 1985. «Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness», *American Journal of Sociology* 91.3, pp. 481-510.
- , 1995. «The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs», en Alejandro Portes, ed., *The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*, Russell Sage Foundation, Nueva York, pp. 128-165.
- , 2002. «A Theoretical Agenda for Economic Sociology», en Mauro F. Guillén, Randall Collins, Paula England y Marshall Meyer, eds., *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*, Russell Sage Foundation, Nueva York, pp. 35-60.

- , 2005a. «Comment on Liverani and Bedford», en Manning y Morris (2005), pp. 84-88.
- , 2005b. «The Impact of Social Structure on Economic Outcomes», *Journal of Economic Perspectives* 19.1, pp. 33-50.
- Grantham, George. 1997. «The French Cliometric Revolution: A Survey of Cliometric Contributions to French Economic History», *European Review of Economic History* 1.3, pp. 353-405.
- Gregory, Paul R. 1994. *Before Command: An Economic History of Russia from Emancipation to the First Five-Year Plan*, Princeton University Press, Princeton.
- Greif, Avner. 1998. «Self-Enforcing Political System and Economic Growth: Late Medieval Genoa», en Bates *et al.* (1998), pp. 23-63.
- , 2005. «Comment on Hitchner and Saller», en Manning y Morris (2005), pp. 239-242.
- , 2006. *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*, Cambridge University Press, Nueva York.
- Grenier, Jean-Yves. 1996. *L'économie d'Ancien Régime: un monde de l'échange et de l'incertitude*, Albin Michel, París.
- , 2001. «Du bon usage du modèle en histoire», en Jean-Yves Grenier, Claude Grignon y Pierre-Michel Menger, eds., *Le modèle et le récit*, Editions de la MSH, París.
- Grossi, Paolo. 1981. *An Alternative to Private Property: Collective Property in the Juridical Consciousness of the Nineteenth Century*, University of Chicago Press, Chicago. [Hay trad. cast.: *Historia del derecho de propiedad: la irrupción del colectivismo en la conciencia europea*, Ariel, Barcelona, 1986.]
- Gudeman, Stephen. 1986. *Economics as Culture: Models and Metaphors of Livelihood*, Routledge and Kegan Paul, Londres.
- , 2001. *The Anthropology of Economy: Community, Market, and Culture*, Blackwell, Oxford.
- , 2008. *Economy's Tension: The Dialectics of Community and Market*, Berghahn Books, Nueva York.



- Gudeman, Stephen, y Alberto Rivera. 1990. *Conversations in Colombia: The Domestic Economy in Life and Text*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Guerzoni, Guido. 1999. «*Liberalitas, Magnificentia, Splendor*: The Classic Origins of Italian Renaissance Lifestyles», en Neil De Marchi y Craufurd D. W. Goodwin, eds., *Economic Engagements with Art*, Duke University Press, Durham (Carolina del Norte), pp. 332-378.
- , 2007. «The Social World of Price Formation: Prices and Consumption in Sixteenth-Century Ferrara», en O'Malley y Welch (2007), pp. 85-105.
- Guiso, Luigi, Paola Sapienza y Luigi Zingales. 2006. «Does Culture Affect Economic Outcomes?», *Journal of Economic Perspectives* 20.2, pp. 23-48.
- Gutman, Herbert G. 1975. *Slavery and the Numbers Game: A Critique of «Time on the Cross»*, University of Illinois Press, Urbana.
- Guyer, Jane I. 2009. «Composites, Fictions, and Risk: Toward an Ethnography of Price», en Hann y Hart (2009), pp. 203-220.
- Gwako, Edwins L. M. 2002. «Property Rights and Incentives for Agricultural Growth: Women Farmers' Crop Control and Their Use of Agricultural Inputs», en Ensminger (2002), pp. 3-25.
- Halbwachs, Maurice. 1925. *Les cadres sociaux de la mémoire*, Alcan, París. [Hay trad. cast.: *Los marcos sociales de la memoria*, Anthropos, Rubí, 2004.]
- Halperin, Rhoda H. 1994. *Cultural Economies: Past and Present*, University of Texas Press, Austin.
- Halperin, Rhoda H., y James Dow, eds., 1977. *Peasant Livelihood: Studies in Economic Anthropology and Cultural Ecology*, St. Martin's Press, Nueva York.
- Hann, Chris, y Keith Hart, eds., 2009. *Market and Society: «The Great Transformation» Today*, Cambridge University Press, Cambridge.

- Hansen, Mogens H. 1998. *Polis and City-State: An Ancient Concept and Its Modern Equivalent*, Det Kongelige Danske Videnskabernes Selskab, Copenhagen.
- Hanson, Victor D. 1998. *Warfare and Agriculture in Classical Greece* (2.<sup>a</sup> ed.), University of California Press, Berkeley.
- Harcourt, Geoffrey C. 1982. *The Social Science Imperialists*, Routledge and Kegan Paul, Londres.
- Harris, W. V. 2006. «A Revisionist View of Roman Money», *Journal of Roman Studies* 96.1, pp. 1-24.
- , 2008a. «The Nature of Roman Money», en Harris (2008b), pp. 174-207.
- , ed., 2008b. *The Monetary Systems of the Greeks and Romans*, Oxford University Press, Nueva York.
- Harrison, A. R. W. 1968. *The Law of Athens*, vol. 1: *The Family and Property*, Oxford University Press, Oxford.
- Harrison, Lawrence E., y Samuel P. Huntington, eds., 2000. *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*, Basic Books, Nueva York. [Hay trad. cast.: *La cultura es lo que importa: cómo los valores dan forma al progreso humano*, Planeta, Buenos Aires, 2001.]
- Haskell, Thomas L. 1975. «The True and Tragical History of *Time on the Cross*», *New York Review of Books* 22.15, pp. 33-39.
- Hayek, Friedrich A., ed., 1935. *Collectivist Economic Planning: Critical Studies on the Possibilities of Socialism*, Routledge, Londres.
- Henrich, Joseph. 2002. «Decision Making, Cultural Transmission, and Adaptation in Economic Anthropology», en Ensminger (2002), pp. 251-295.
- Herlihy, David, y Christiane Klapisch-Zuber. 1985. *Tuscans and Their Families: A Study of the Florentine Catasto of 1427*, Yale University Press, New Haven.
- Herskovitz, Melville J. 1940. *The Economic Life of Primitive Peoples*, Knopf, Nueva York.

- Hesíodo, *Theogony*, Loeb Classical Library edition of Hesiod, vol. 1, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts), 2006. [Hay trad. cast.: *Teogonía*, en *Obras y fragmentos*, Gredos, Madrid, 2005.]
- Hicks, J. R. 1937. «Mr. Keynes and the “Classics”: A Suggested Interpretation», *Econometrica* 5.2, pp. 147-159.
- , 1969. *A Theory of Economic History*, Clarendon Press, Oxford. [Hay trad. cast.: *Una teoría de la historia económica*, Aguilar, Madrid, 1974.]
- Hill, Polly. 1982. *Dry Grain Farming Families: Hausaland (Nigeria) and Karnataka (India) Compared*, Cambridge University Press, Cambridge.
- , 1986. *Development Economics on Trial: The Anthropological Case for a Prosecution*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Hilton, Matthew. 2003. *Consumerism in Twentieth-Century Britain: The Search for a Historical Movement*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Hirsch, Fred. 1976. *Social Limits to Growth*, Routledge and Kegan Paul, Londres. [Hay trad. cast.: *Los límites sociales al crecimiento*, Fondo de Cultura Económica, México, 1985.]
- Hirschman, Albert O. 1977. *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism before Its Triumph*, Princeton University Press, Princeton. [Hay trad. cast.: *Las pasiones y los intereses: argumentos políticos en favor del capitalismo previos a su triunfo*, Península, Barcelona, 1999.]
- Hitchner, R. Bruce. 2002. «Olive Production and the Roman Economy: The Case for Intensive Growth in the Roman Empire», en Scheidel y von Reden (2002), pp. 71-83.
- Hobbes, Thomas. 1642. *De cive*, Molesworth edition of Hobbes's Latin works, vol. 2, Scientia Verlag, Aalen, 1961. [Hay trad. cast.: *De cive: elementos filosóficos sobre el ciudadano*, Alianza, Madrid, 2010.]

- , 1651. *Leviathan*, ed. de Richard Tuck, Cambridge University Press, Cambridge, 1991. [Hay trad. cast.: *Leviatán o La materia, forma y poder de un estado eclesiástico y civil*, Alianza, Madrid, 2006.]
- Hobsbawm, Eric J. 1959. *Primitive Rebels: Studies in Archaic Forms of Social Movement in the Nineteenth and Twentieth Centuries*, Manchester University Press, Manchester. [Hay trad. cast.: *Rebeldes primitivos: estudio sobre las formas arcaicas de los movimientos sociales en los siglos XIX y XX*, Crítica, Barcelona, 2003.]
- Hoch, Steven L. 1986. *Serfdom and Social Control in Russia: Petrovskoe, a Village in Tambov*, University of Chicago Press, Chicago.
- Hodgson, Geoffrey M. 2000. «From Micro to Macro: The Concept of Emergence and the Role of Institutions», en Leonardo Burlamaqui, Ana C. Castro y Ha-Joon Chang, *Institutions and the Role of the State*, Elgar, Cheltenham, pp. 103-126.
- , 2001. *How Economics Forgot History: The Problem of Historical Specificity in Social Science*, Routledge, Londres.
- Hoffman, Philip T. 1996. *Growth in a Traditional Society: The French Countryside, 1450-1815*, Princeton University Press, Princeton.
- Hont, Istvan. 2005. *Jealousy of Trade: International Competition and the Nation-State in Historical Perspective*, Belknap Press, Cambridge (Massachusetts).
- Hopkins, Keith. 1980. «Taxes and Trade in the Roman Empire, 200 B. C.- A. D. 400», *Journal of Roman Studies* 70, pp. 101-125.
- , 2002. «Rome, Taxes, Rents and Trade», en Scheidel y Von Reden (2002), pp. 101-125.
- Hoppit, Julian. 2006. «The Contexts and Contours of British Economic Literature, 1660-1760», *Historical Journal* 49.1, pp. 79-110.
- Horn, Jeff. 2006. *The Path Not Taken: French Industrialization in the Age of Revolution, 1750-1830*, MIT Press, Cambridge (Massachusetts).

- Howell, Martha C. 2010. *Commerce before Capitalism in Europe, 1300-1600*, Cambridge University Press, Nueva York.
- Hsia, R. Po-chia, ed., 2004. *A Companion to the Reformation World*, Blackwell, Oxford.
- , 2005. *The World of Catholic Renewal, 1540-1770* (2.<sup>a</sup> xx), Cambridge University Press, Cambridge. [Hay trad. cast.: *El mundo de la renovación católica, 1540-1770*, Akal, Madrid, 2010.]
- Hudson, Michael. 2010. «Entrepreneurs: From the Near Eastern Takeoff to the Roman Collapse», en Landes *et al.* (2010), pp. 8-36.
- Hudson, Pat, ed., 2001. *Living Economic and Social History*, Economic History Society, Glasgow.
- , 2006. «Choice and Habit in History», *Shakai-Keizaishigaku/Socio-Economic History* 72.3, pp. 3-18.
- , 2010. «Closeness and Distance: A Response to Brewer», *Cultural and Social History* 7.3, pp. 375-385.
- Hughes, Jonathan R. T. 1991. «Interview», en Lyons *et al.* (2008), pp. 232-247.
- Huntington, Samuel P. 1996. *The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order*, Simon & Schuster, Nueva York. [Hay trad. cast.: *El choque de civilizaciones: y la reconfiguración del orden mundial*, Paidós, Barcelona, 2011.]
- Huxley, T. H. 1894. *Evolution and Ethics*, Princeton University Press, Princeton, 2009.
- Imperiale, Cesare. 1936. «Prefazione», en *Codice*, vol. 1, pp. vii-xli.
- Jacob, Margaret C. 1997. *Scientific Culture and the Making of the Industrial West*, Oxford University Press, Nueva York.
- Jacob, Margaret C., y Catherine Secretan, eds., 2008. *The Self-Perception of Early Modern Capitalists*, Palgrave Macmillan, Nueva York.
- Jacob, Margaret C., y Larry Stewart. 2004. *Practical Matter: Newton's Science in the Service of Industry and Empire, 1687-1851*, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts).

- James, Harold. 2006a. *Family Capitalism: Wendels, Haniels, Falcks, and the Continental European Model*, Belknap Press, Cambridge (Massachusetts).
- , 2006b. *The Roman Predicament: How the Rules of International Order Create the Politics of Empire*, Princeton University Press, Princeton.
- , 2009. *The Creation and Destruction of Value: The Globalization Cycle*, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts).
- Jenofonte, *Œconomicus*, Loeb Classical Library edition of Xenophon, vol. 4, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts), 1923. [Hay trad. cast.: *Económico*, en *Recuerdos de Sócrates. Económico Banquete. Apología de Sócrates*, Gredos, Madrid, 2006.]
- Jones, A. H. M. 1974. *The Roman Economy: Studies in Ancient Economic and Administrative History*, Oxford University Press, Oxford.
- Jones, E. L. 1988. *Growth Recurring: Economic Change in World History*, Clarendon Press, Oxford. [Hay trad. cast.: *Crecimiento recurrente: el cambio económico en la historia mundial*, Alianza, Madrid, 1997.]
- , 2006. *Cultures Merging: A Historical and Economic Critique of Culture*, Princeton University Press, Princeton.
- Jones, Richard. 1831. *An Essay on the Distribution of Wealth, and on the Sources of Taxation*, Murray, Londres.
- Jongman, Willem M. 2007. «Gibbon Was Right: The Decline and Fall of the Roman Economy», en Olivier Hekster, Gerda de Kleijn y Daniëlle Slaatjes, eds., *Crises and the Roman Empire*, Brill, Leiden, pp. 183- 199.
- Kahneman, Daniel, y Amos Tversky. 1974. «Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases», *Science* 185, pp. 1.124-1.131.
- Kant, Immanuel. 1788. *Critique of Practical Reason*, Cambridge University Press, Cambridge, 1997. [Hay trad. cast.: *Crítica de la razón práctica*, Alianza, Madrid, 2011.]

- Kaplan, Steven L. 1996. *The Bakers of Paris and the Bread Question, 1700-1775*, Duke University Press, Durham (Carolina del Norte).
- Kaplan, Steven L., y Philippe Minard, eds., 2004. *La France, malade du corporatisme? xviii-xxe siècles*, Belin, París.
- Kessler, David, y Peter Temin. 2007. «The Organization of the Grain Trade in the Early Roman Empire», *Economic History Review* 60.2, pp. 313-332.
- , 2008. «Money and Prices in the Early Roman Empire», en Harris (2008b), pp. 137-159.
- Klapisch, Christiane. 1972. «Household and Family in Tuscany in 1427», en Laslett (1972), pp. 267-281.
- Knight, Frank H. 1941. «Anthropology and Economics», *Journal of Political Economy* 49.2, pp. 247-268.
- Kocka, Jürgen. 1984. «Theories and Quantification in History», *Social Science History* 8.2, pp. 169-178.
- Korsgaard, Christine M. 2006. «Morality and the Distinctiveness of Human Action», en Macedo y Ober (2006), pp. 98-119.
- Kriedte, Peter, Hans Medick y Jürgen Schlumbohm. 1981. *Industrialization before Industrialization: Rural Industry in the Genesis of Capitalism*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Kron, Geoffrey. 2005. «Anthropometry, Physical Anthropology, and the Reconstruction of Ancient Health, Nutrition, and Living Standards», *Historia* 54.1, pp. 68-83.
- Kron, Geoffrey. 2012. «Nutrition, Hygiene and Mortality: Setting Parameters for Roman Health and Life Expectancy Consistent with Our Comparative Evidence», en Lo Cascio (2012).
- Krugman, Paul. 2010. «Learning from Europe», *New York Times*, 11 de enero, p. A17.
- Kula, Witold. 1960. «Histoire et économie: la longue durée», *Annales E. S. C.* 15.2, pp. 294-313.
- , 1962. *An Economic Theory of the Feudal System: Towards a Model of the Polish Economy, 1500-1800*, New Left Books, Londres, 1976. [Hay trad. cast.: *Teoría económica del sistema*

- feudal*, Siglo XXI, México, 1979.]
- , 1963. *The Problems and Methods of Economic History*, Ashgate, Aldershot, 2001. [Hay trad. cast.: *Problemas y métodos de la historia económica*, Península, Barcelona, 1977.]
- , 1989. «Mon “éducation sentimentale”», *Annales E. S. C.* 44.1, pp. 133-146.
- Kurke, Leslie. 1991. *The Traffic in Praise: Pindar and the Poetics of Social Economy*, Cornell University Press, Ithaca (Nueva York).
- , 1999. *Coins, Bodies, Games, and Gold: The Politics of Meaning in Archaic Greece*, Princeton University Press, Princeton.
- Labrot, Gérard. 2004. «Eloge de la copie: le marché napolitain, 1614- 1764», *Annales H. S. S.* 59.1, pp. 7-35.
- Labrousse, C.-E. 1933. *Esquisse du mouvement des prix et des revenus en France au xviii<sup>e</sup> siècle*, Dalloz, París.
- , 1944. *La crise de l'économie française à la fin de l'Ancien Régime et au début de la Révolution*, prefacio de Jean-Claude Perrot, Presses Universitaires de France, París, 1990.
- Lal, Deepak. 1998. *Unintended Consequences: The Impact of Factor Endowments, Culture, and Politics on Long-Run Economic Performance*, MIT Press, Cambridge (Massachusetts).
- , 2008. *Reviving the Invisible Hand: The Case for Classical Liberalism in the Twenty-first Century*, Princeton University Press, Princeton.
- Lamoreaux, Naomi R. 1998. «Economic History and the Cliometric Revolution», en Anthony Molho y Gordon S. Wood, eds., *Imagined Histories: American Historians Interpret the Past*, Princeton University Press, Princeton, pp. 59-84.
- Landa, Janet T. 1994. *Trust, Ethnicity, and Identity: Beyond the New Institutional Economics of Ethnic Trading Networks, Contract Law, and Gift-Exchange*, University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Landers, John. 2003. *The Field and the Forge: Population, Production, and Power in the Pre-industrial West*, Oxford University Press, Oxford.



- Landes, David S. 1969. *The Unbound Prometheus: Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present*, Cambridge University Press, Cambridge.
- , 1983. *Revolution in Time: Clocks and the Making of the Modern World*, Belknap Press, Cambridge (Massachusetts). [Hay trad. cast.: *Revolución en el tiempo: el reloj y la formación del mundo moderno*, Crítica, Barcelona, 2007.]
- , 1986. «What Do Bosses Really Do?», *Journal of Economic History* 46.3, pp. 585-623.
- , 1998. *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich and Some So Poor*, Norton, Nueva York. [Hay trad. cast.: *La riqueza y la pobreza de las naciones: por qué algunas son tan ricas y otras son tan pobres*, Crítica, Barcelona, 2008.]
- Landes, David S., Joel Mokyr y William J. Baumol, eds., 2010. *The Invention of Enterprise: Entrepreneurship from Ancient Mesopotamia to Modern Times*, Princeton University Press, Princeton.
- Laslett, Peter. 1965. *The World We Have Lost*, Methuen, Londres. [Hay trad. cast.: *El mundo que hemos perdido, explorado de nuevo*, Alianza, Madrid, 1987.]
- , ed., 1972. *Household and Family in Past Time*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Lazear, Edward P. 2000. «Economic Imperialism», *Quarterly Journal of Economics* 115.1, pp. 99-146.
- Le Goff, Jacques. 1981. *The Birth of Purgatory*, University of Chicago Press, Chicago, 1984. [Hay trad. cast.: *El nacimiento del Purgatorio*, Taurus, Madrid, 1989.]
- , 1988. «L'histoire nouvelle», en *La nouvelle histoire*, Complexe, París, pp. 35-75.
- Le Roy Ladurie, Emmanuel. 1966. *Les paysans de Languedoc*, SEVPEN, París.
- , 1968. «L'historien et l'ordinateur», en *Le territoire de l'historien*, Gallimard, París, 1973, pp. 11-14.

- , 1979. *Le Carnaval de Romans: de la Chandeleur au mercredi des Cendres, 1579-1580*, Gallimard, París. [Hay trad. cast.: *El carnaval de Romans: de la Candelaria al Miércoles de Ceniza, 1579-1580*, Instituto Mora, México, 1994.]
- , 1983. *La sorcière de Jasmin*, Editions du Seuil, París. [Hay trad. cast.: *La bruja de Jasmin*, Argos Vergara, Barcelona, 1984.]
- , 1995. «Un monarca che non capiva l'imprevedibile», *Corriere della Sera*, 28 de octubre, p. 27.
- Le Roy Ladurie, Emmanuel, y Joseph Goy. 1982. *Tithe and Agrarian History from the Fourteenth to the Nineteenth Century: An Essay in Comparative History*, Cambridge University Press, Cambridge.
- LeClair, Edward. 1962. «Economic Theory and Economic Anthropology», *American Anthropologist* 64.6, pp. 1179-1203.
- Léon, Pierre. 1954. *La naissance de la grande industrie en Dauphiné, fin du xvii<sup>e</sup> siècle-1869*, Presses Universitaires de France, París.
- , 1970. *Economies et sociétés préindustrielles, 1650-1780: les origines d'une accélération de l'histoire*, Colin, París.
- Lévi-Strauss, Claude. 1962. *The Savage Mind*, University of Chicago Press, Chicago, 1966. [Hay trad. cast.: *El pensamiento salvaje*, Fondo de Cultura Económica, Madrid, 2005.]
- Lewis, W. Arthur. 1954. «Economic Development with Unlimited Supplies of Labour», *Manchester School* 22.2, pp. 139-191.
- Linton, Ralph. 1936. *The Study of Man: An Introduction*, Appleton-Century, Nueva York. [Hay trad. cast.: *Estudio del hombre*, Fondo de Cultura Económica, México, 1992.]
- Lippincott, Benjamin E., ed., 1938. *On the Economic Theory of Socialism*, University of Minnesota Press, Minneapolis. [Hay trad. cast.: *Sobre la teoría económica del socialismo*, Ariel, Barcelona, 1981.]
- List, Friedrich. 1841. *National System of Political Economy*, Lippincott, Filadelfia, 1856. [Hay trad. cast.: *Sistema nacional de economía política*, Aguilar, Madrid, 1955.]

- Lo Cascio, Elio, ed., 2012. *L'impatto della «peste antonina»*, Edipuglia, Bari.
- Lopez, Robert S. 1971. *The Commercial Revolution of the Middle Ages, 950-1350*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs (Nueva Jersey). [Hay trad. cast.: *La revolución comercial en la Europa medieval*, El Albir, Barcelona, 1981.]
- Lucas, Robert E. 2002. *Lectures on Economic Growth*, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts).
- Luciano, *How to Write History*, Loeb Classical Library edition of Lucian, vol. 6, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts), 1959. [Hay trad. cast.: «Cómo debe escribirse la historia», en *Obras III*, Madrid, Gredos, 1990, pp. 367-408.]
- Luebke, David M., ed., 1999. *The Counter-Reformation*, Blackwell, Oxford.
- Lyons, John S., Louis P. Cain y Samuel H. Williamson, eds., 2008. *Reflections on the Cliometric Revolution: Conversations with Economic Historians*, Routledge, Abingdon.
- Macedo, Stephen, y Josiah Ober, eds., 2006. *Primates and Philosophers: How Morality Evolved*, Princeton University Press, Princeton. [Hay trad. cast.: *Primates y filósofos: la evolución de la moral del simio al hombre*, Paidós, Barcelona, 2007.]
- Macfarlane, Alan. 1994. «The Origins of Capitalism in Japan, China and the West: The Work of Norman Jacobs», *Cambridge Anthropology* 17.3, pp. 43-66.
- , 1998. «The Mystery of Property: Inheritance and Industrialization in England and Japan», en C. M. Hann, ed., *Property Relations: Renewing the Anthropological Tradition*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 104-123.
- Maquiavelo, Nicolás. 1513. «To Francesco Vettori, His Benefactor (December 10)», en *The Letters of Machiavelli*, ed. de Allan Gilbert, University of Chicago Press, Chicago, 1988, pp. 139-144.
- , 1531. *Discourses on Livy*, ed. de Julia Conaway Bondanella y Peter Bondanella, Oxford University Press, Oxford, 1997. [Hay trad. cast.: *Discursos sobre la primera década de Tito Livio*,

- Alianza, Madrid, 2011.]
- Maddison, Angus. 2006. *The World Economy*, OCDE, París. [Hay trad. cast.: *La economía mundial*, Madrid, OCDE, 2002.]
- , 2007. *Contours of the World Economy, 1-2030 AD: Essays in MacroEconomic History*, Oxford University Press, Oxford.
- Malanima, Paolo. 2001. «From the Mediterranean: About Scylla and Charybdis», en P. Hudson (2001), pp. 224-227.
- , 2003. «Measuring the Italian Economy, 1300-1861», *Rivista di storia economica* 19.3, pp. 265-295.
- Malinowski, Bronislaw. 1922. *Argonauts of the Western Pacific: An Account of Native Enterprise and Adventure in the Archipelagoes of Melanesian New Guinea*, George Routledge & Sons, Londres. [Hay trad. cast.: *Los argonautas del Pacífico occidental: comercio y aventura entre los indígenas de la Nueva Guinea melanésica*, Península, Barcelona, 2001.]
- Malthus, T. R. 1820. *Principles of Political Economy*, ed. de John Pullen, Cambridge University Press, Cambridge, 1989. [Hay trad. cast.: *Los principios de economía política*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 2008.]
- Manning, Joseph G. 2004. «Property Rights and Contracting in Ptolemaic Egypt», *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 160.4, pp. 758-764.
- Manning, Joseph G., e Ian Morris, eds., 2005. *The Ancient Economy: Evidence and Models*, Stanford University Press, Stanford.
- Marczewski, Jean. 1964. «Buts et méthodes de l'histoire quantitative», *Cahiers Vilfredo Pareto* 3, pp. 127-164.
- Marin, Brigitte, y Catherine Virlouvet, eds., 2003. *Nourrir les cités de Méditerranée. Antiquité-Temps modernes*, Maisonneuve et Larose, París.
- Maslow, A. H. 1943. «A Theory of Human Motivation», *Psychological Review* 50.4, pp. 370-396.

- Mauss, Marcel. 1914. «Les origines de la notion de monnaie», en *Œuvres*, vol. 2: *Représentations collectives et diversité des civilisations*, Editions de Minuit, París, 1969, pp. 106-112.
- , 1923-1924. «“Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques», *Année sociologique*, n. s., 1, pp. 30-186.
- McCants, Anne E. C. 2002. Reseña de Le Roy Ladurie (1966), en EH.Net Economic History Services, <http://eh.net/node/2737>
- McClelland, David C. 1961. *The Achieving Society*, Van Nostrand, Princeton.
- McCloskey, D. N. 1987. *Econometric History*, Macmillan. Basingstoke.
- , 1989. «The Open Fields of England: Rent, Risk, and the Rate of Interest, 1300-1815», en David W. Galenson, ed., *Markets in History: Economic Studies of the Past*, Cambridge University Press, Nueva York, pp. 5-51.
- , 2006. *The Bourgeois Virtues: Ethics for an Age of Commerce*, University of Chicago Press, Chicago.
- , 2010. *Bourgeois Dignity: Why Economics Can't Explain the Modern World*, University of Chicago Press, Chicago.
- McKinnon, Susan. 2005. *Neo-liberal Genetics: The Myths and Moral Tales of Evolutionary Psychology*, Prickly Paradigm Press, Chicago.
- McKinnon, Susan, y Sydel Silverman, eds., 2005. *Complexities: Beyond Nature and Nurture*, University of Chicago Press, Chicago.
- McLean, Paul D., y John F. Padgett. 1997. «Was Florence a Perfectly Competitive Market? Transactional Evidence from the Renaissance», *Theory and Society* 26, pp. 209-244.
- , 2004. «Obligation, Risk, and Opportunity in the Renaissance Economy: Beyond Social Embeddedness to Network Co-constitution», en Frank Dobbin, ed., *The Sociology of the Economy*, Russell Sage Foundation, Nueva York, pp. 193-227.

- Meckler, Michael, ed., 2006. *Classical Antiquity and the Politics of America: From George Washington to George W. Bush*, Baylor University Press, Waco (Texas).
- Mendels, Franklin F. 1972. «Proto-industrialization: The First Phase of the Industrialization Process», *Journal of Economic History* 32.1, pp. 241-261.
- Menger, Carl. 1884. *Die Irrthümer des Historismus in der deutschen Nationalökonomie*, Hölder, Viena.
- Meuvret, Jean. 1977. *Le problème des subsistances à l'époque Louis XIV*, vol. 1: *La production des céréales dans la France du xviii<sup>e</sup> et du xviii<sup>e</sup> siècle*, EHESS, París.
- , 1987. *Le problème des subsistances à l'époque Louis XIV*, vol. 2: *La production des céréales et la société rurale*, EHESS, París.
- Milberg, William. 2009. «The New Social Science Imperialism and the Problem of Knowledge in Contemporary Economics», en Stephen Gudeman, ed., *Economic Persuasions*, Berghahn, Nueva York, pp. 43-61.
- Miller, Judith A. 1999. *Mastering the Market: The State and the Grain Trade in Northern France, 1700-1860*, Cambridge University Press, Nueva York.
- Millett, Paul. 1991. *Lending and Borrowing in Ancient Athens*, Cambridge University Press, Cambridge.
- , 2001. «Productive to Some Purpose? The Problem of Ancient Economic Growth», en David J. Mattingly y John Salmon, eds., *Economies beyond Agriculture in the Classical World*, Routledge, Londres, pp. 17-48.
- Minard, Philippe. 1998. *La fortune du colbertisme. Etat et industrie dans la France des Lumières*, Fayard, París.
- Mirowski, Philip. 1988. *Against Mechanism: Protecting Economics from Science*, Rowman and Littlefield, Totowa (Nueva Jersey).
- Mokyr, Joel. 1990. *The Lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress*, Oxford University Press, Nueva York. [Hay trad.cast.: *La palanca de la riqueza: creatividad tecnológica y progreso económico*, Alianza, Madrid, 1993.]

- , 1991. «Evolutionary Biology, Technological Change and Economic History», *Bulletin of Economic Research* 43.2, pp. 127-149.
- , 2000. «Evolutionary Phenomena in Technological Change», en John Ziman, ed., *Technological Innovation as an Evolutionary Process*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 52-65.
- , 2002. *The Gifts of Athena: Historical Origins of the Knowledge Economy*, Princeton University Press, Princeton. [Hay trad. cast.: *Los dones de Atenea: los orígenes históricos de la economía del conocimiento*, Marcial Pons, Madrid, 2008.]
- , 2003. Reseña de Drukker (2003), en EH.Net Economic History Services, <http://goo.gl/c27aG>
- , 2005. «Is There a Theory of Economic History?», en Kurt Dopfer, ed., *The Evolutionary Foundations of Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 195-218.
- , 2008. «The Institutional Origins of the Industrial Revolution», en Elhanan Helpman, ed., *Institutions and Economic Performance*, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts), pp. 64-119.
- , 2009. *The Enlightened Economy: An Economic History of Britain, 1700-1850*, Yale University Press, New Haven.
- Molho, Anthony. 1994. *Marriage Alliance in Late Medieval Florence*, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts).
- Moro, Tomás. 1516. *Utopia*, Cambridge University Press, Cambridge, 2002. [Hay trad. cast.: *Utopía*, Tecnos, Madrid, 2011.]
- Morineau, Michel. 1996. «Esquisse et Crise: une relecture nécessaire d'Ernest Labrousse», *Annales Historiques de la Révolution Française* 303, pp. 77-107.
- Morishima, Michio. 1982. *Why Has Japan «Succeeded»? Western Technology and the Japanese Ethos*, Cambridge University Press, Nueva York. [Hay trad. cast.: *Por qué ha «triunfado» el Japón: tecnología occidental y mentalidad japonesa*, Crítica, Barcelona, 1984.]

- Morley, Neville. 2007. *Trade in Classical Antiquity*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Morris, Ian. 2004. «Economic Growth in Ancient Greece», *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 160.4, pp. 709-742.
- , 2005. «Archaeology, Standards of Living, and Greek Economic History», en Manning y Morris (2005), pp. 91-126.
- Morris, Ian, y Barry R. Weingast. 2004. «Views and Comments on Institutions, Economics and the Ancient Mediterranean World: Introduction», *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 160.4, pp. 702-708.
- Muldrew, Craig. 1998. *The Economy of Obligation: The Culture of Credit and Social Relations in Early Modern England*, Macmillan, Basingstoke.
- Myrdal, Gunnar. 1968. *Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations*, Allen Lane, Londres. [Hay trad. cast.: *La pobreza de las naciones*, Ariel, Barcelona, 1974.]
- Needham, Joseph. 1965. *Science and Civilisation in China*, vol. 4.2: *Mechanical Engineering*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Nef, John U. 1958. *Cultural Foundations of Industrial Civilization*, Cambridge University Press, Cambridge. [Hay trad. cast.: *Fundamentos culturales de la civilización industrial*, Paidós, Buenos Aires, 1964.]
- Nehring, Holger, y Florian Schui, eds., 2007. *Global Debates about Taxation*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Nelson, Jonathan K., y Richard J. Zeckhauser. 2008. *The Patron's Payoff: Conspicuous Commissions in Italian Renaissance Art*, Princeton University Press, Princeton.
- Nelson, Richard, y Sidney Winter. 1982. *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Belknap Press, Cambridge (Massachusetts).
- Nelson, Robert H. 2001. *Economics as Religion: From Samuelson to Chicago and Beyond*, Pennsylvania State University Press, University Park.



- Newman, Lucile F., ed., 1990. *Hunger in History: Food Shortage, Poverty, and Deprivation*, Blackwell. Oxford.
- North, Douglass C. 1977a. «Markets and Other Allocation Systems in History: The Challenge of Karl Polanyi», *Journal of European Economic History* 6.3, pp. 703-716.
- , 1977b. Reseña de Kula (1962), *Journal of European Economic History* 6.2, pp. 508-510.
- , 1978. «Comment on McCloskey, Cohen, and Forster Papers», *Journal of Economic History* 38.1, pp. 77-80.
- , 1981. *Structure and Change in Economic History*, Norton, Nueva York. [Hay trad. cast.: *Estructura y cambio en la historia económica*, Alianza, Madrid, 1984.]
- , 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Nueva York. [Hay trad. cast.: *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, Fondo de Cultura Económica, México, 1993.]
- , 2005. *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press, Princeton.
- , 2008. «Further Reflections», en Lyons *et al.* (2008), pp. 211-212.
- North, Douglass C., John J. Wallis y Barry R. Weingast. 2009. *Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*, Cambridge University Press, Cambridge.
- North, Douglass C., y Barry R. Weingast. 1989. «Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England», *Journal of Economic History* 49.4, pp. 803-832.
- Nozick, Robert. 1974. *Anarchy, State, and Utopia*, Basic Books, Nueva York. [Hay trad. cast.: *Anarquía, estado y utopía*, Fondo de Cultura Económica, México, 1988.]
- Nussbaum, Martha C. 2010. *Not for Profit: Why Democracy Needs the Humanities*, Princeton University Press, Princeton. [Hay trad. cast.: *Sin fines de lucro: por qué la democracia necesita de las humanidades*, Katz Barpal, Madrid, 2010.]

- Ó Gráda, Cormac. 2009. *Famine: A Short History*, Princeton University Press, Princeton.
- O'Brien, Patrick K. 2008. «The Shock, Achievements and Disappointments of the New», en Lyons *et al.* (2008), pp. 437-443.
- O'Brien, Patrick K. 2010. «Deconstructing the British Industrial Revolution», en Jeff Horn, Leonard N. Rosenband y Merritt Roe Smith, eds., *Reconceptualizing the Industrial Revolution*, MIT Press, Cambridge (Massachusetts), pp. 21-46.
- Offer, Avner. 2006. *The Challenge of Affluence: Self-Control and WellBeing in the United States and Britain since 1950*, Oxford University Press, Oxford.
- Ogilvie, Sheilagh. 2001. «The Economic World of the Bohemian Serf: Economic Concepts, Preferences, and Constraints on the Estate of Friedland, 1583-1692», *Economic History Review* 54.3, pp. 430-453.
- , 2003. *A Bitter Living: Women, Markets, and Social Capital in Early Modern Germany*, Oxford University Press, Oxford.
- O'Malley, Michelle, y Evelyn Welch, eds., 2007. *The Material Renaissance*, Manchester University Press, Manchester.
- Orléan, André. 1990. «Le rôle des influences interpersonnelles dans la détermination des cours boursiers», *Revue économique* 41.5, pp. 839-868.
- , 1992. «Contagion des opinions et fonctionnement des marchés financiers», *Revue économique* 43.4, pp. 685-698.
- Ormrod, W. Mark, Margaret Bonney y Richard Bonney, eds., 1999. *Crises, Revolutions and Self-Sustained Growth: Essays in European Fiscal History, 1130-1830*, Shaun Tyas, Stamford (Inglaterra).
- Padgett, John. 2010. «Open Elite? Social Mobility, Marriage, and Family in Florence, 1282-1494», *Renaissance Quarterly* 63.2, pp. 357-411.

- Padgett, John F., y Paul D. McLean. 2006. «Organizational Invention and Elite Transformation: The Birth of Partnership Systems in Renaissance Florence», *American Journal of Sociology* 111.5, pp. 1463-1568.
- Pallot, Judith. 1999. *Land Reform in Russia, 1906-1917: Peasant Responses to Stolypin's Project of Rural Transformation*, Clarendon Press, Oxford.
- Pareto, Vilfredo. 1906. *Manual of Political Economy*, Kelley, Nueva York, 1971. [Hay trad. cast.: *Manual de economía política*, Instituto Politécnico Nacional, México, 1991.]
- Parker, Geoffrey, y Lesley M. Smith, eds., 1997. *The General Crisis of the Seventeenth Century* (2.<sup>a</sup> ed.), Routledge, Londres.
- Parsons, Stephen D. 2003. *Money, Time, and Rationality in Max Weber: Austrian Connections*, Routledge, Londres.
- Parsons, Talcott, y Neil J. Smelser. 1956. *Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory*, Free Press, Glencoe (Illinois).
- Pearson, Harry W. 1957. «Parsons and Smelser on the Economy», en Polanyi *et al.* (1957), pp. 307-319.
- Pearson, Heath. 2000. «*Homo Economicus* Goes Native, 1859-1945: The Rise and Fall of Primitive Economics», *History of Political Economy* 32.4, pp. 933-989.
- Perrot, Jean-Claude. 1992. *Une histoire intellectuelle de l'économie politique, xvii<sup>e</sup>-xviii<sup>e</sup> siècle*, Editions de l'EHESS, París.
- Perroux, François. 1973. *Pouvoir et économie*, Bordas, París. [Hay trad. cast.: *Poder y economía*, ICE, Madrid, 1981.]
- , 1983. *A New Concept of Development: Basic Tenets*, Croom Helm y Unesco, Londres y París. [Hay trad. cast.: *El desarrollo y la nueva concepción de la dinámica económica*, Serbal y Unesco, Barcelona y París, 1984.]
- Persson, Karl G. 1988. *Pre-industrial Economic Growth: Social Organization and Technological Progress in Europe*, Blackwell, Oxford.

- , 1999. *Grain Markets in Europe, 1500-1900: Integration and Deregulation*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Persson, Torsten, y Guido Tabellini. 2000. *Political Economics: Explaining Economic Policy*, MIT Press, Cambridge (Massachusetts).
- Pinker, Steven. 1997. *How the Mind Works*, Norton, Nueva York. [Hay trad. cast.: *Cómo funciona la mente*, Destino, Barcelona, 2008.]
- , 2002. *The Blank Slate: The Modern Denial of Human Nature*, Viking Press, Nueva York. [Hay trad. cast.: *La tabla rasa: la negación moderna de la naturaleza humana*, Paidós, Barcelona, 2009.]
- Plattner, Stuart, ed., 1975. *Formal Methods in Economic Anthropology*, American Anthropological Association. Washington, D. C.
- , ed., 1989. *Economic Anthropology*, Stanford University Press, Stanford. [Hay trad. cast.: *Antropología económica*, Alianza, México, 1991.]
- Plutarco, *Lives*, vol. 3: *Crassus*, Loeb Classical Library, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts), 1916. [Hay trad. cast.: *Craso en Vidas paralelas*, vol. 5, Gredos, Madrid, 2007.]
- Pocock, J. G. A. 1975. *The Machiavellian Moment: Florentine Political Thought and the Atlantic Republican Tradition*, Princeton University Press, Princeton. [Hay trad. cast.: *El momento maquiavélico: el pensamiento político florentino y la tradición republicana atlántica*, Tecnos, Madrid, 2002.]
- Podolny, Joel M. 2005. *Status Signals: A Sociological Study of Market Competition*, Princeton University Press, Princeton.
- Polanyi, Karl. 1944. *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*, Beacon Press, Boston, 2001. [Hay trad. cast.: *La gran transformación: los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, Fondo de Cultura Económica, México, 2006.]

- , 1957a. «Aristotle Discovers The Economy», en Polanyi *et al.* (1957), pp. 64-94.
- , 1957b. «The Economy as Instituted Process», en Polanyi *et al.* (1957), pp. 243-270.
- Polanyi, Karl, y Conrad M. Arensberg. 1957. «Preface», en Polanyi *et al.* (1957), pp. v-xi.
- Polanyi, Karl, Conrad M. Arensberg y Harry W. Pearson, eds., 1957. *Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory*, Free Press, Glencoe (Illinois). [Hay trad. cast.: *Comercio y mercado en los imperios antiguos*, Labor, Barcelona, 1976.]
- Pomeranz, Kenneth. 2000. *The Great Divergence: China, Europe, and the Making of the Modern World Economy*, Princeton University Press, Princeton.
- Pomian, Krzysztof. 1978. «Impact of the *Annales* School in Eastern Europe», *Review* 1.3-4, pp. 101-118.
- Popkin, Samuel. 1979. *The Rational Peasant: The Political Economy of Rural Society in Vietnam*, University of California Press, Berkeley.
- Posner, Richard A. 1980a. «A Theory of Primitive Society, with Special Reference to Law», *Journal of Law and Economics*, 23.1, pp. 1-53.
- , 1980b. «Anthropology and Economics», *Journal of Political Economy* 88.3, pp. 608-616.
- Postan, M. M. 1966. «Medieval Agrarian Society in Its Prime: England», en M. M. Postan, ed., *The Cambridge Economic History of Europe*, vol. 1: *The Agrarian Life of the Middle Ages* (2.<sup>a</sup> ed.), Cambridge University Press, Cambridge, pp. 548-632. [Hay trad. cast.: Universidad de Cambridge, *Historia económica de Europa*, vol. 1: *La Vida agraria en la Edad Media*, Revista de Derecho Privado, Madrid, 1967.]
- , 1972. *The Medieval Economy and Society: An Economic History of Britain, 1100-1500*, University of California Press, Berkeley.
- , 1977. «The Feudal Economy», *New Left Review* 103, mayo-junio, pp. 72-77.

- Procter, Ian. 2000. «“I Do”: A Theoretical Critique of Becker’s Rational Choice Approach to Marriage Decisions», en Archer y Titter (2000), pp. 147-166.
- Putnam, Robert D. 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton. [Hay trad. cast.: *Para que la democracia funcione: las tradiciones cívicas en la Italia moderna*, Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid, 2011.]
- Radcliffe-Brown, A. R. 1952. *Structure and Function in Primitive Society: Essays and Addresses*, Free Press, Glencoe (Illinois). [Hay trad. cast.: *Estructura y función de la economía primitiva*, Península, Barcelona, 1972.]
- Rathbone, Dominic. 1991. *Economic Rationalism and Rural Society in Third-Century AD Egypt: The Heroninos Archive and the Appianus Estate*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Rawski, Thomas G., et al. 1996. *Economics and the Historian*, University of California Press, Berkeley.
- Redlich, Fritz. 1968. «Potentialities and Pitfalls in Economic History», en Andreano (1970), pp. 85-99.
- Reger, Gary. 1994. *Regionalism and Change in the Economy of Independent Delos, 314-167 BC*, University of California Press, Berkeley.
- , 2002. «The Price Histories of Some Imported Goods on Independent Delos», en Scheidel y Von Reden (2002), pp. 133-154.
- Renger, Johannes. 1994. «On Economic Structures in Ancient Mesopotamia», *Orientalia* 63, pp. 157-208.
- , 1995. «Institutional, Communal, and Individual Ownership or Possession of Arable Land in Ancient Mesopotamia from the End of the Fourth to the End of the First Millennium B. C.», *Chicago-Kent Law Review* 71, pp. 269-319.
- Richet, Denis. 1968. «Croissance et blocage en France du xve au xviiiè siècle», *Annales E. S. C.* 23.4, pp. 759-787.

- Robbins, Lionel. 1932. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Macmillan, Londres. [Hay trad. cast.: *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*, Fondo de Cultura Económica, México, 1944.]
- Robinson, Joan. 1970. *Freedom and Necessity: An Introduction to the Study of Society*, Allen & Unwin, Londres. [Hay trad. cast.: *Libertad y necesidad*, Siglo XXI, México, 1971.]
- Roche, Daniel. 2000. *A History of Everyday Things: The Birth of Consumption in France, 1600-1800*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Romer, Paul M. 1990. «Endogenous Technological Change», *Journal of Political Economy* 98.5, parte 2, pp. S71-S102.
- Rosenberg, Alexander. 1994. «Does Evolutionary Theory Give Comfort or Inspiration to Economics?», en Philip Mirowski, ed., *Natural Images in Economic Thought: «Markets Read in Tooth and Claw»*, Cambridge University Press, Nueva York, pp. 384-407.
- Rosenbloom, Joshua L., ed., 2008. *Quantitative Economic History: The Good of Counting*, Routledge, Abingdon.
- Rosental, Paul-André. 2003. «The Novelty of an Old Genre: Louis Henry and the Founding of Historical Demography», *Population* 58.1, pp. 97-129.
- Ross, Don. 2005. *Economic Theory and Cognitive Science: Microexplanation*, MIT Press, Cambridge (Massachusetts).
- Rostow, Walt W. 1960. *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*, Cambridge University Press, Nueva York. [Hay trad. cast.: *Las etapas del crecimiento económico: un manifiesto no comunista*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1993.]
- Rotberg, Robert I., y Theodore K. Rabb, eds., 1985. *Hunger and History: The Impact of Changing Food Production and Consumption Patterns on Society*, Cambridge University Press,

- Nueva York. [Hay trad. cast.: *El hambre en la historia: el impacto de los cambios en la producción de alimentos y los modelos de consumo sobre la sociedad*, Siglo XXI, Madrid, 1990.]
- Rublack, Ulinka. 2005. *Reformation Europe*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Rutherford, Malcolm. 1994. *Institutions in Economics: The Old and the New Institutionalism*, Cambridge University Press, Nueva York.
- Sahlins, Marshall. 1972. *Stone Age Economics*, Aldine. Chicago. [Hay trad. cast.: *Economía de la Edad de Piedra*, Akal, Madrid, 1983.]
- , 1976a. *Culture and Practical Reason*, University of Chicago Press, Chicago. [Hay trad. cast.: *Cultura y razón práctica*, Gedisa, Barcelona, 1997.]
- , 1976b. *The Use and Abuse of Biology: An Anthropological Critique of Sociobiology*, University of Michigan Press, Ann Arbor. [Hay trad. cast.: *Uso y abuso de la biología: una crítica antropológica de la sociobiología*, Siglo XXI, Madrid, 1990.]
- , 2004. *Stone Age Economics* (2.<sup>a</sup> ed.), Routledge, Londres.
- Said, Edward W. 2001. «The Clash of Ignorance», *Nation*, 22 de octubre, pp. 1-4. [Hay trad. cast.: «El choque de ignorancias», *El País* (España), 16 de octubre de 2001.]
- Saleh, Nabil A. 1986. *Unlawful Gain and Legitimate Profit in Islamic Law: Riba, Gharar and Islamic Banking*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Saller, Richard. 2005. «Framing the Debate over Growth in the Ancient Economy», en Manning y Morris (2005), pp. 223-238.
- Samuelson, Paul A., y William D. Nordhaus. 1998. *Economics* (16.<sup>a</sup> ed.), McGraw-Hill, Nueva York. [Hay trad. cast.: *Economía* (17.<sup>a</sup> ed.), McGraw-Hill, Madrid, 2002.]
- Sarti, Raffaella. 2004. *Europe at Home: Family and Material Culture, 1500-1800*, Yale University Press, New Haven. [Hay trad. cast.: *Vida en familia: vivir, comer y vestir en la Europa moderna*, Crítica, Barcelona, 2003.]



- Sauner-Leroy, Marie-H. 2001. «Les traditions culinaires de la Méditerranée: modèles, emprunts, permanences», en Dionigi Albera, Anton Blok y Christian Bromberger, eds., *L'anthropologie de la Méditerranée*, Maisonneuve et Larose, París, pp. 491-510.
- Schabas, Margaret. 1995. «Parmenides and the Cliometricians», en Daniel Little, ed., *On the Reliability of Economic Models: Essays in the Philosophy of Economics*, Kluwer, Boston, pp. 183-202.
- Schama, Simon. 1987. *The Embarrassment of Riches: An Interpretation of Dutch Culture in the Golden Age*, Knopf, Nueva York.
- Scheidel, Walter. 2012. «Roman Wellbeing and the Economic Consequences of the “Antonine Plague”», en Lo Cascio (2012).
- Scheidel, Walter, Ian Morris y Richard Saller, eds., 2007. *The Cambridge Economic History of the Greco-Roman World*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Scheidel, Walter, y Sitta von Reden, eds., 2002. *The Ancient Economy*, Edinburgh University Press, Edimburgo.
- Schlegel, Alice. 1991. «Status, Property, and the Value on Virginity», *American Ethnologist* 18.4, pp.719-734.
- Schmoller, Gustav. 1883. «Zur Methodologie der Staats- und Sozialwissenschaften», *Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich* 7, pp. 975-994.
- Schneider, Harold K. 1974. *Economic Man*, Free Press, Nueva York.
- Schumpeter, Joseph A. 1934. *The Theory of Economic Development* (2.<sup>a</sup> ed.), Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts). [Hay trad. cast.: *Teoría del desenvolvimiento económico. Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*, Fondo de Cultura Económica, México, 1997.]
- , 1954. *History of Economic Analysis*, Oxford University Press, Nueva York. [Hay trad. cast.: *Historia del análisis económico*, Ariel, Barcelona, 1996.]
- Scitovsky, Tibor. 1976. *The Joyless Economy: An Inquiry into Human Satisfaction and Consumer Dissatisfaction*, Oxford University Press, Nueva York. [Hay trad. cast.: *Frustraciones de la riqueza:*

- la satisfacción humana y la insatisfacción del consumidor*, Fondo de Cultura Económica, México, 1986.]
- Scott, James. 1976. *The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia*, Yale University Press, New Haven.
- Sella, Domenico. 2008. «Peasant Strategies for Survival in Northern Italy, 16th-17th Centuries», *Journal of European Economic History* 37.2-3, pp. 455-469.
- Sen, Amartya K. 1977. «Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory», *Philosophy and Public Affairs* 6.4, pp. 317-344.
- , 1987. *On Ethics and Economics*, Basil Blackwell, Oxford. [Hay trad. cast.: *Sobre ética y economía*, Alianza, Madrid, 2011.]
- Sereni, Emilio. 1961. *History of the Italian Agricultural Landscape*, Princeton University Press, Princeton, 1997.
- Shepherd, Rupert. 2007. «Republican Anxiety and Courtly Confidence: The Politics of Magnificence and Fifteenth-Century Italian Architecture», en O'Malley y Welch (2007), pp. 47-70.
- Sherratt, Andrew. 1997. *Economy and Society in Prehistoric Europe: Changing Perspectives*, Edinburgh University Press, Edimburgo.
- Shweder, Richard A. 2000. «Moral Maps, "First World" Conceits, and the New Evangelists», en Harrison y Huntington (2000), pp. 158-176.
- Silver, Morris. 1992. *Taking Ancient Mythology Economically*, Brill, Leiden.
- , 1995. *Economic Structures of Antiquity*, Greenwood Press, Westport (Connecticut).
- , 2004. «Modern Ancients», en Robert Rollinger y Christoph Ulf, eds., *Commerce and Monetary Systems in the Ancient World: Means of Transmission and Cultural Interaction*, Franz Steiner Verlag, Wiesbaden, pp. 65-87.
- Simiand, François. 1903. «Méthode historique et science sociale», en *Méthode historique et sciences sociales*, ed. de Marina Cedronio, Editions des Archives Contemporaines, París, pp. 139-

169.

- , 1912. *La méthode positive en science économique*, Alcan, París.
- , 1932a. *Le salaire, l'évolution sociale et la monnaie. Essai de théorie expérimentale du salaire*, Alcan, París.
- , 1932b. *Recherches anciennes et nouvelles sur le mouvement général des prix du xvie au xixe siècle*, Domat-Montchrestien, París.
- , 1934. «La monnaie réalité sociale», *Annales sociologiques*, serie D, 1, pp. 1-86.
- Simon, Herbert A. 1955. «A Behavioral Model of Rational Choice», *Quarterly Journal of Economics* 69.1, pp. 99-118.
- Slicher van Bath, B. H. 1963a. *The Agrarian History of Western Europe, A. D. 500-1850*, Arnold, Londres.
- , 1963b. *Yield Ratios, 810-1820*, A. A. G. Bijdragen, Wageningen.
- Smith, Adam. 1759. *The Theory of Moral Sentiments*, ed. de D. D. Raphael y A. L. Macfie, Clarendon Press, Oxford, 1976. [Hay trad. cast.: *La teoría de los sentimientos morales*, Alianza, Madrid, 2012.]
- , 1776. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, ed. de R. H. Campbell y A. S. Skinner, Clarendon Press, Oxford, 1976. [Hay trad. cast.: *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Tecnos, Madrid, 2009.]
- Smith, Mark M. 1998. *Debating Slavery: Economy and Society in the Antebellum American South*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Solow, Robert M. 1956. «A Contribution to the Theory of Economic Growth», *Quarterly Journal of Economics* 70.1, pp. 65-94.
- , 1985. «Economic History and Economics», *American Economic Review* 75.2, pp. 328-331.
- Sombart, Werner. 1913. *Der Bourgeois. Zur Geistesgeschichte des modernen Wirtschaftsmenschen*, Duncker & Humblot, Múnich, 1923. [Hay trad. cast.: *El burgués: contribución a la historia*

- espiritual del hombre económico moderno*, Alianza, Madrid, 2005.]
- Sori, Ercole. 2001. *La città e i rifiuti: ecologia urbana dal Medioevo al primo Novecento*, Il Mulino, Bologna.
- Sörlin, Sverker, y Paul Warde, eds., 2009. *Nature's End: History and the Environment*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Spence, A. Michael. 1974. *Market Signaling: Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes*, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts).
- Spulber, Nicolas. 2003. *Russia's Economic Transitions: From Late Tsarism to the New Millennium*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Stanovich, Keith E. 2004. *The Robot's Rebellion: Finding Meaning in the Age of Darwin*, University of Chicago Press, Chicago.
- Stanziani, Alessandro. 1998. *L'économie en révolution. Le cas russe, 1870-1930*, Albin Michel, París.
- , 2008a. «Free Labor-Forced Labor: An Uncertain Boundary? The Circulation of Economic Ideas between Russia and Europe from the 18th to the Mid-19th Century», *Kritika: Explorations in Russian and Eurasian History* 9.1, pp. 27-52.
- , 2008b. «Serfs, Slaves, or Wage Earners? The Legal Status of Labour in Russia from a Comparative Perspective, from the Sixteenth to the Nineteenth Century», *Journal of Global History* 3.2, pp. 183-202.
- Steiner, Philippe. 2003. «Durkheim's Sociology, Simiand's Positive Political Economy and the German Historical School», *European Journal of the History of Economic Thought* 10.2, pp. 249-278.
- Stigler, George. 1984. «Economics-The Imperial Science?», *Scandinavian Journal of Economics* 86.3, pp. 301-313.
- Swedberg, Richard. 1998. *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*, Princeton University Press, Princeton.
- Tabellini, Guido. 2008. «Institutions and Culture», *Journal of the European Economic Association* 6.2-3, pp. 255-294.

- Tácito, *Germania*, Loeb Classical Library edition of Tacitus, vol. 1, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts), 1970. [Hay trad. cast.: *Germania*, en *Agrícola. Germania. Diálogo sobre los oradores*, Gredos, Madrid, 2001.]
- Tandy, David W. 1997. *Warriors into Traders: The Power of the Market in Early Greece*, University of California Press, Berkeley.
- Tawney, Richard H. 1920. *The Acquisitive Society*, Harcourt, Brace and Howe, Nueva York. [Hay trad. cast.: *La sociedad adquisitiva*, Alianza, Madrid, 1972.]
- Temin, Peter, ed., 1973. *New Economic History: Selected Readings*, Penguin, Harmondsworth. [Hay trad. cast.: *La nueva historia económica: lecturas seleccionadas*, Alianza, Madrid, 1984.]
- , 2001. «A Market Economy in the Early Roman Empire», *Journal of Roman Studies* 91, pp. 169-181.
- , 2002. «Price Behavior in Ancient Babylon», *Explorations in Economic History* 39, pp. 46-60.
- Temin, Peter, ed., 2004a. «Financial Intermediation in the Early Roman Empire», *Journal of Economic History* 64.3, pp. 705-733.
- , 2004b. «The Labor Market of the Early Roman Empire», *Journal of Interdisciplinary History* 34.4, pp. 513-538.
- , 2006a. «Estimating GDP in the Early Roman Empire», en Elio Lo Cascio, ed., *Innovazionee tecnica e progresso economico nel mondo romano*, Edipuglia, Bari, pp. 31-54.
- , 2006b. «Mediterranean Trade in Biblical Times», en Ronald Findlay, Rolf G. H. Henriksson, Håkan Lindgren y Mats Lundahl, eds., *Eli Heckscher, International Trade, and Economic History*, MIT Press, Cambridge (Massachusetts), pp. 141-156.
- , 2006c. «The Economy of the Early Roman Empire», *Journal of Economic Perspectives* 20.1, pp. 133-151.
- Tetlock, Philip E., Richard N. Lebow y Geoffrey Parker, eds., 2006. *Unmaking the West: «What-If?» Scenarios That Rewrite World History*, University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Thomas, Keith. 1983. *Man and the Natural World: Changing Attitudes in England, 1500-1800*, Allen Lane, Londres.

- Thomas, William I., y Florian Znaniecki. 1918. *The Polish Peasant in Europe and America*, Dover, Nueva York, 1958. [Hay trad. cast.: *El campesino polaco en Europa y en América*, Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid, 2004.]
- Thompson, Edward P. 1967. «Time, Work-Discipline, and Industrial Capitalism», *Past and Present* 38, pp. 56-97.
- , 1971. «The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century», *Past and Present* 50, pp. 76-136.
- , 1978. *The Poverty of Theory and Other Essays*, Monthly Review Press, Nueva York. [Hay trad. cast.: *Miseria de la teoría*, Crítica, Barcelona, 1981.]
- Thorner, Daniel. 1964. «L'Economie paysanne concept pour l'histoire économique», *Annales E. S. C.* 19.3, pp. 417-432.
- Thorner, Daniel, Basile Kerblay y R. E. F. Smith, eds., 1966. *The Theory of Peasant Economy*, Irwin. Homewood (Illinois).
- Thurnwald, Richard. 1916. «Bánaro Society: Social Organization and Kinship System of a Tribe in the Interior of New Guinea», *Memoirs of the American Anthropological Association* 3.4, pp. 251-391.
- , 1932. *Economics in Primitive Communities*, Oxford University Press, Oxford.
- Thurow, Lester C. 1977. «Economics, 1977», *Daedalus* 106.4, pp. 79-94.
- , 1983. *Dangerous Currents: The State of Economics*, Random House, Nueva York. [Hay trad. cast.: *Corrientes peligrosas: el estado de la ciencia económica*, Fondo de Cultura Económica, México, 1988.]
- Tilly, Louise A., y Joan W. Scott. 1987. *Women, Work, and Family* (2.<sup>a</sup> ed.), Methuen, Nueva York.
- Tilly, Richard. 2001. «German Economic History and Cliometrics: A Selective Survey of Recent Tendencies», *European Review of Economic History* 5.2, pp. 151-187.
- Tompkins, Daniel P. 2006. «The World of Moses Finkelstein: The Year 1939 in M. I. Finley's Development as a Historian», en Meckler (2006), pp. 95-125.

- , 2008. «Weber, Polanyi, and Finley», *History and Theory* 47.1, pp. 123-136.
- Tooze, J. Adam. 2001. *Statistics and the German State, 1900-1945: The Making of Modern Economic Knowledge*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Toynbee, Arnold. 1884. *Lectures on the Industrial Revolution in England*, Rivingtons, Londres.
- Trentmann, Frank, ed., 2006. *The Making of the Consumer: Knowledge, Power and Identity in the Modern World*, Berg, Oxford.
- , 2008a. *Free Trade Nation: Commerce, Consumption, and Civil Society in Modern Britain*, Oxford University Press, Oxford.
- , 2008b. Reseña de Offer (2006). *Journal of Modern History* 80.2, pp. 416-419.
- Trentmann, Frank, y Flemming Just, eds., 2006. *Food and Conflict in Europe in the Age of the Two World Wars*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Tribe, Keith. 1995. *Strategies of Economic Order: German Economic Discourse, 1750-1950*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Trivers, Robert L. 1971. «The Evolution of Reciprocal Altruism», *Quarterly Review of Biology* 46.1, pp. 35-57.
- Turner, Victor. 1967. *The Forest of Symbols: Aspects of Ndembu Ritual*, Cornell University Press, Ithaca (Nueva York). [Hay trad. cast.: *La selva de los símbolos: aspectos del ritual ndembu*, Siglo XXI, Madrid, 1990.]
- Valenze, Deborah. 2006. *The Social Life of Money in the English Past*, Cambridge University Press, Nueva York.
- Van der Wee, Herman. 1977. «Monetary, Credit and Banking Systems», en E. Rich y C. H. Wilson, eds., *The Cambridge Economic History of Europe*, vol. 5: *The Economic Organization of Early Modern Europe*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 290-392.

- Van der Wee, Herman, y Paul M. M. Klep. 1977. «New Economic History of Europe since the Second World War», en Michael D. Intriligator, ed., *Frontiers of Quantitative Economics*, vol. 3B, North-Holland, Ámsterdam, pp. 417-428.
- Van Doosselaere, Quentin. 2009. *Commercial Agreements and Social Dynamics in Medieval Genoa*, Cambridge University Press, Nueva York.
- Van Zanden, Jan L. 1999. «Wages and the Standard of Living in Europe, 1500-1800», *European Review of Economic History* 3.2, pp. 175-197.
- , 2001. «Early Modern Economic Growth: A Survey of the European Economy, 1500-1800», en Maarten Prak, ed., *Early Modern Capitalism: Economic and Social Change in Europe, 1400-1800*, Routledge, Londres, pp. 69-87.
- , 2002. «The “Revolt of the Early Modernists” and the “First Modern Economy”: An Assessment», *Economic History Review* 55.4, pp. 619-641.
- , 2008. «The Road to the Industrial Revolution: Hypotheses and Conjectures about the Medieval Origins of the “European Miracle”», *Journal of Global History* 3.3, pp. 337-359.
- , 2009. *The Long Road to the Industrial Revolution: The European Economy in a Global Perspective, 1000-1800*, Brill, Leiden.
- Veblen, Thorstein. 1899. *The Theory of the Leisure Class*, Oxford University Press, Oxford, 2007. [Hay trad. cast.: *Teoría de la clase ociosa*, Fondo de Cultura Económica, Madrid, 2011.]
- Vilar, Pierre. 1962. *La Catalogne dans l’Espagne moderne. Recherches sur les fondements économiques des structures nationales*, SEVPEN, París. [Hay trad. cast.: *Cataluña en la España moderna: investigaciones sobre los fundamentos económicos de las estructuras nacionales*, Crítica, Barcelona, 1987.]
- , 1964. *Crecimiento y desarrollo: economía e historia. Reflexiones sobre el caso español*, Ariel, Barcelona.



- , 1965. «Pour une meilleure compréhension entre économistes et historiens. “Histoire quantitative” ou économétrie rétrospective?», *Revue Historique* 233, pp. 293-312.
- Volckart, Oliver. 2004. «The Economics of Feuding in Late Medieval Germany», *Explorations in Economic History* 41.3, pp. 282-299.
- Von Reden, Sitta. 1995. *Exchange in Ancient Greece*, Duckworth, Londres.
- , 2002. «Money in the Ancient Economy: A Survey of Recent Research», *Klio: Beiträge zur Alten Geschichte* 84.1, pp. 141-174.
- , 2007. *Money in Ptolemaic Egypt: From the Macedonian Conquest to the End of the Third Century BC*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Vovelle, Michel. 1972. *The Fall of the French Monarchy, 1787-1792*, Cambridge University Press, Cambridge, 1984. [Hay trad. cast.: *La caída de la monarquía 1787-1792: nueva historia de la Francia contemporánea*, Ariel, Barcelona, 1979.]
- Wagner, Peter. 2000. «The Bird in Hand: Rational Choice-The Default Mode of Social Theorizing», en Archer y Titter (2000), pp. 19-35.
- Walker, Francis A. 1892. *Political Economy* (3.<sup>a</sup> ed.), Macmillan, Londres.
- Walton, Gary M., ed., 1975. «A Symposium on *Time on the Cross*», *Explorations in Economic History* 12.4.
- Ward, Keith. 1996. *God, Chance and Necessity*, Oneworld, Oxford.
- Warde, Paul. 2006a. *Ecology, Economy and State Formation in Early Modern Germany*, Cambridge University Press, Cambridge.
- , 2006b. «Subsistence and Sales: The Peasant Economy of Württemberg in the Early Seventeenth Century», *Economic History Review* 59.2, pp. 289-319.
- , 2009. «The Environmental History of Pre-industrial Agriculture in Europe», en Sörlin y Warde (2009), pp. 70-92.
- Weber, Max. 1920. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (edición revisada), Routledge, Londres, 2001. [Hay trad. cast.: *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Alianza, Madrid,

- 2012.]
- , 1956-1964. *Economy and Society* (4.<sup>a</sup> ed.), University of California Press, Berkeley, 1978. [Hay trad. cast.: *Economía y sociedad: esbozo de sociología comprensiva*, Fondo de Cultura Económica, Madrid, 2002.]
- Weintraub, E. Roy. 2002. *How Economics Became a Mathematical Science*, Duke University Press, Durham (Carolina del Norte).
- Welch, Evelyn. 2007. «Making Money: Pricing and Payments in Renaissance Italy», en O'Malley y Welch (2007), pp. 71-84.
- Whaples, Robert. 2010. «Is Economic History a Neglected Field of Study?», *Historically Speaking* 11.2, pp. 17-20.
- Whittaker, C. R. 1997. «Moses Finley, 1912-1986», *Proceedings of the British Academy* 94, pp. 459-472.
- Wickham, Chris. 2007. «Memories of Underdevelopment: What Has Marxism Done for Medieval History, and What Can It Still Do?», en *Marxist History-Writing for the Twenty-first Century*, Oxford University Press, Oxford, pp. 32-48.
- Wilk, Richard R. 1989. «Decision Making and Resource Flows within the Household: Beyond the Black Box», en *The Household Economy: Reconsidering the Domestic Mode of Production*, Westview Press, Boulder (Colorado), pp. 23-52.
- , 1993. «Altruism and Self-Interest: Towards an Anthropological Theory of Decision Making», *Research in Economic Anthropology* 14, pp. 191-212.
- , 1996. *Economies and Cultures: Foundations of Economic Anthropology*, Westview Press, Boulder (Colorado).
- Williams, Simon J. 2000. «Is Rational Choice Theory “Unreasonable”? The Neglected Emotions», en Archer y Titter (2000), pp. 57-72.
- Williamson, Oliver E. 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, Nueva York. [Hay trad. cast.: *Mercados y jerarquías: su análisis y sus aplicaciones antitrust*, Fondo de Cultura Económica, México, 1991.]

- Wilson, Edward O. 1975. *Sociobiology: The New Synthesis*, Belknap Press, Cambridge (Massachusetts). [Hay trad. cast.: *Sociobiología: la nueva síntesis*, Omega, Barcelona, 1980.]
- Winch, Donald. 1978. *Adam Smith's Politics: An Essay in Historiographical Revision*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Winch, Donald, y Patrick K. O'Brien, eds., 2002. *The Political Economy of British Historical Experience, 1688-1914*, Oxford University Press, Oxford.
- Wolf, Eric R. 1966. *Peasants*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs (Nueva Jersey). [Hay trad. cast.: *Los campesinos*, Labor, Barcelona, 1982.]
- Wright, Gavin. 1971. «Econometric Studies of History», en Michael D. Intriligator, ed., *Frontiers of Quantitative Economics*, North-Holland, Ámsterdam, pp. 412-459.
- Wright, Robert. 1994. *The Moral Animal: The New Science of Evolutionary Psychology*, Pantheon Books, Nueva York.
- Wrightson, Keith. 2000. *Earthly Necessities: Economic Lives in Early Modern Britain*, Yale University Press, Londres.
- Wrigley, E. A. 1988. *Continuity, Chance and Change: The Character of the Industrial Revolution in England*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Wrigley, E. A., y R. S. Schofield. 1981. *The Population History of England, 1541-1871: A Reconstruction*, Arnold, Londres.
- Zelizer, Viviana A. 1979. *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*, Columbia University Press, Nueva York.
- , 1994. *The Social Meaning of Money*, Basic Books, Nueva York.
- , 2005. *The Purchase of Intimacy*, Princeton University Press, Princeton. [Hay trad. cast.: *La negociación de la intimidad*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 2009.]
- , 2010. *Economic Lives: How Culture Shapes the Economy*, Princeton University Press, Princeton.

- Zuckerman, Phil. 2004. «Secularization: Europe-Yes, United States-No», *Skeptical Inquirer* 28.2, pp. 49-52.
- Zweynert, Joachim. 2002. *Eine Geschichte des ökonomischen Denkens in Rußland, 1805-1905*, Metropolis, Marburgo.

## NOTAS

1. Trad. cast. de Juan Botella Zaragoza en Luciano, *Obras*, vol. III, Gredos, Madrid, 1990, p. 400.

2. En 2004, la Academia Británica organizó un congreso con el significativo título: «Historiografía marxista: ¿viva, muerta o moribunda?».

3. La recepción en Europa fue sin duda fría (Van der Wee y Klep 1977). En Gran Bretaña, gracias a Charles Feinstein, la cliometría consiguió penetrar en Oxford, si bien Roderick Floud (2001) la había practicado previamente como estudiante de posgrado bajo la influencia de Lance Davis. En la actualidad, junto con la London School of Economics y quizá la Universidad de Warwick, Oxford sigue siendo la única universidad británica en la que este enfoque tiene una presencia significativa. No obstante, cerca de la mitad de los artículos que actualmente publica la *Economic History Review* son de estilo cliométrico.

4. El término lo acuñó en 1960 el economista matemático Stanley Reiter, entonces profesor de la Universidad Purdue.



1. Para Polanyi (1957b, p. 244) el advenimiento de los mercados creadores de precios parece ser consecuencia directa de una situación de escasez regular o acentuada («los actos de intercambio ... implicaban a los participantes en elecciones como consecuencia de la insuficiencia de los medios»). La escasez de recursos es, por tanto, un aspecto determinado institucionalmente, es decir, dependiente del régimen de explotación al que estos están sometidos y las restricciones jurídicas que lo caracterizan. Sin embargo, la crítica sustantiva de la economía no implica esta reconstrucción histórica particular o este concepto de escasez.

2. Mirowski (1988, p. 71) se refiere a esta falacia como la inconsistencia «como si» (resulta innecesario decir que este «como si» no tiene nada que ver con los contrafactuales).

3. Decreto Legislativo 286/1998, Art. 35, n.º 5.

4. En la Europa de la Alta Edad Media, los tres casos particulares previstos por el derecho romano (el *dominium*, el derecho absoluto a la propiedad de la tierra; la *possessio*, el derecho efectivo a disponer de esa propiedad; y el *ius in re aliena*, derecho limitado sobre la propiedad de otro) se mezclaron de diversas maneras, tanto en la teoría como en la práctica. Este estado de cosas no refleja una crisis en el pensamiento jurídico, sino el hecho de que en este período el control sobre la tierra, y la mano de obra a la que esto daba acceso, se convirtió en una función del poder político (véase Davies y Fouracre 1995).

5. Sobre la ley de propiedad ateniense y las cuestiones de procedimiento relacionadas con ella, véase Harrison (1968, parte II). Sobre los derechos y su cumplimiento en Atenas, véase Hansen (1998, pp. 93-94, 96); sobre las leyes de propiedad romanas, véase Garnsey (2007, pp. 186 y ss.).

6. Landes *et al.* (2010) anotan algo similar. El concepto de *entrepreneur* o *Unternehmer* se encuentra estrechamente ligado al desarrollo del capitalismo continental, en particular el francés y alemán. No tiene equivalentes en otras culturas económicas, ni siquiera en las culturas occidentales, y no forma parte del vocabulario de los economistas clásicos británicos. El uso generalizado que tiene en Estados Unidos se debe a Schumpeter (1934) en particular, aunque ya había sido empleado por Francis Walker, que se justificó por tomar prestada «una palabra francesa» (1892, p. 74).

7. Para los romanos, las «guerras serviles» ni siquiera merecían que se las considerara guerras civiles (Plutarco, *Craso* 11.8; Floro, *Epítome* 2.8). En el año 71 a. C. los seguidores de Espartaco fueron tratados de acuerdo con su estatus y crucificados en masa (Apiano, *Guerras civiles* 1.120).

8. Sostener que «la conducta económica no depende de la posesión de una teoría acerca de ella» (Erdkamp 2005, p. 8) es una objeción superficial y revela una incapacidad para apreciar los lazos entre la historia económica y la historia intelectual.



9. Moses Finley, «Aristotle on Exchange», manuscrito, marzo de 1954, pp. 10-11, caja 16/G3, Finley Papers, Cambridge University Library. Finley preparó este texto para el seminario «Economic Aspects of Institutional Growth», convocado por Karl Polanyi y Conrad Arensberg en la Universidad de Columbia. Su estudio sobre Aristóteles iba a incluirse en Polanyi *et al.* (1957). Sin embargo, el desacuerdo en torno a la interpretación en exceso primitivista que Polanyi hacía de la economía antigua hizo que Finley retirara su trabajo (véase Polanyi 1957a; Finley 1975, p. 117). Sobre la complicada relación entre Polanyi y Finley, véase Tompkins (2008, pp. 126-127, 134).

10. Aunque Norbert Elias (1939) con su sociología figuracional es un rival obvio.

11. Desde mi punto de vista uno de los problemas de la teoría de North (2005) es no haber comprendido esta diferencia lógica básica. Detrás de cualquier estrategia de los actores hay una interpretación de la realidad. North, en cambio, da por sentado que todos interpretan la realidad de la misma forma y concibe las instituciones como constructos cognitivos para la acción que difieren únicamente en grado de eficacia.

12. Rosenberg (1994, p. 403). Según Mokyr, existe una tercera vía: una teoría de la evolución de mayor alcance que incluya también los fenómenos no biológicos. Sus reglas han de adaptarse de las de la biología, de forma similar a como la economía estándar adoptó las suyas de la física clásica (2000, p. 58; 2005, p. 203). Sin embargo, cabe preguntar si esto es en realidad algo más que un uso metafórico y, sobre todo, si resulta útil. Las aplicaciones propuestas son poco convincentes. ¿Por qué, por ejemplo, debe considerarse la rentabilidad el equivalente de la aptitud? ¿Y por qué el teclado QWERTY iba a indicar «el papel del accidente y el azar en la formación de nuestro entorno»? (1991, pp. 129, 134). En lugar de ello, pienso, el nacimiento y la supervivencia de este dispositivo puede explicarse en términos deterministas apelando, respectivamente, a la conveniencia y la fuerza del hábito, dos nociones de sentido común.

13. Ward (1996). La crítica detallada del *El gen egoísta* se lleva a cabo en las pp. 136 y ss.

14. Stigler (1984). Entre los primeros usos del término en sentido crítico están Thurow (1977; 1983) y Harcourt (1982). Hoy existe una literatura abundante sobre el imperialismo económico: véase Fine y Milonakis (2009); Milberg (2009). Sobre las premisas ideológicas de la escuela de Chicago, véase Freedman (2005).

15. Janet Landa desarrolló más tarde un modelo similar al de Posner: «En una sociedad que carece de instituciones para proteger la vida, la propiedad y los contratos, una institución como el circuito del *kula* quizá deba interpretarse como un arreglo tipo club para economizar en costos de transacción más allá de las fronteras tribales» (1994, p. 165). Véase la crítica de Gudeman (2008, pp. 117 y ss.).

16. Posner dice que la creencia en, y la práctica de, la magia, la brujería y la hechicería, fomentan el bienestar económico de la sociedad y constituyen una respuesta racional a la demanda de seguros (1980a, p. 23).



1. Entre las excepciones más recientes se encuentran Goldin y Katz (2008), Rosenbloom (2008) y los ensayos de historia económica incluidos en Diamond y Robinson (2010).

2. Persson y Tabellini (2000); Acemoglu y Robinson (2006); Guiso *et al.* (2006); Tabellini (2008); es interesante señalar el aumento progresivo del interés en los aspectos culturales. Robert Nelson (2001, cap. 9) ofrece una divertida exposición sobre los intentos neoinstitucionales de promover «religiones eficientes».

3. El volumen 1, publicado en 1936, cubre el período de los años 958 a 1163; el volumen 2, publicado en 1938, cubre desde 1164 hasta 1190; el volumen 3, publicado en 1942, cubre desde 1191 hasta 1202 (hay una errata en el frontispicio de este último).

4. Cf. el comentario de S. A. Epstein (1996, p. 34).

5. «Quod si aliquis bis vel ter ad faciendum sacramentum Compagne specialiter et nominatim publice a consulibus vocatus fuerit et non fecerit illud in eorum ordinatione infra .XL. dies postquam appellatus fuerit, suam pecuniam, me sciente, per mare ad mercatum nullomodo portabo» (*Codice*, vol. 1, p. 352).

6. Entre las reseñas académicas, véase, por ejemplo, las de los economistas Robert Solow, en la *New York Review of Books* (22 de noviembre de 2007), y Samuel Bowles, en *Science* (19 de octubre de 2007), y la del historiador Kenneth Pomeranz en la *American Historical Review* (junio de 2008). Por otro lado, los biólogos y los científicos naturales no parecen haber mostrado mucho interés en el libro.

7. La cuestión se discutió durante una sesión del congreso anual de la Asociación de Ciencias Sociales de Estados Unidos, celebrado en Chicago entre el 15 y el 18 de noviembre de 2007, y en un simposio en la *European Review of Economic History* 12.2 (2008), pp. 137-199.

8. Los ricos (que pagaban dotes elevadas) eran los únicos interesados en informar al fisco de que una hija ya no dependía del núcleo familiar. Tal declaración les permitía restar el valor de la dote del patrimonio imponible, pero a cambio la deducción antes asociada con ese miembro de la familia dejaba de aplicarse (Herlihy y Klapisch-Zuber 1985, p. 204).



9. De hecho, Herlihy y Klapisch-Zuber transcribieron los datos del Catasto entre 1966 y 1976 y estos han circulado entre los eruditos por lo menos desde 1981 (y desde 1996 es posible hallarlos en Internet: <http://www.disc.wisc.edu/archive/catasto/index.html>). He de agradecer a Cindy Severt, bibliotecaria de la Universidad de Wisconsin en Madison, el haberme proporcionado esta información.

10. Barbagli (2000, p. 136). Para una discusión sobre las variables que afectaban la estructura del hogar, véase pp. 137-138.

11. Becker (1996) inauguró la aplicación de la teoría de la elección racional a la emociones. Para una crítica, véase Archer (2000), pp. 41-42.

12. Andreau (2002b, p. 39). Duncan-Jones (1990, cap. 2; 1994) lleva a cabo una completa crítica de este modelo.

13. Bedford (2005), criticado por Granovetter (2005a, pp. 84-85).

14. Sobre la Grecia arcaica, véase Tandy (1997); sobre el Egipto ptolemaico, Manning (2004), en oposición a las ideas de Von Reden (2007); sobre el Egipto romano, Rathbone (1991), a quien refuta Bang (2008, pp. 153-173); sobre el dinero a crédito, E. Cohen (2008), Harris (2006; 2008a).

15. Resulta interesante el punto de vista que, según Morley, tienen sus colegas, a saber, que la economía neoinstitucional «sencillamente permite a los historiadores seguir haciendo exactamente lo que hacían antes al tiempo que utilizan una jerga con resonancias económicas» (2007, p. 105).

16. Van Zanden (1999) también utiliza un enfoque de este tipo, aunque muy simplificado.



17. Después del siglo XIII, las monedas de oro como los florines y los ducados se sumaron a las monedas de plata grandes, con funciones similares.

18. En resumen, se empieza con el supuesto de que los bajos tipos de interés son un indicador de la eficacia institucional y la protección de los derechos de propiedad; las primas de cualificación (la diferencia entre el salario de un trabajador cualificado y el de un trabajador no cualificado) se usan como un indicador de los tipos de interés; y el indicador del indicador se compara en una escala mundial (que incluye países en los que no se realizaban préstamos a interés). A propósito: en el caso de la Europa preindustrial, la información acerca de los tipos de interés no es precisamente escasa. Estudiar la evolución de estos podría ser de mayor utilidad para la reconstrucción de la coyuntura económica. Véase, por ejemplo, De Maddalena (1982).

19. Véase la discusión en Scheidel (2012). Sobre la malnutrición en la Antigüedad y, en particular, en el mundo romano, cf. Garnsey (1999, cap. 4).

1. Pomian (1978). Sobre el contexto intelectual de la Polonia de entreguerras, véase Kula (1989).

2. Quien formuló originalmente la dicotomía entre la «adscripción de estatus» y el «logro de estatus» fue el antropólogo Ralph Linton (1936), cuya idea inspiró el polémico libro del psicólogo David McClelland (1961). Richard Tawney propuso esta excelente definición de sociedad adquisitiva (o codiciosa): «Tales sociedades pueden denominarse “sociedades adquisitivas”, porque su tendencia, interés y preocupación total es promover la adquisición y acumulación de riqueza» (1920, p. 29). El logro del que habla Linton no necesariamente implica un interés por la adquisición y la acumulación en el sentido de Tawney, pero la conexión histórica entre estos dos aspectos parece clara.

3. Sombart (1913, p. 20). Por «hombre preindustrial» entiendo el ancestro del *moderne Wirtschaftsmensch* (el «hombre económico moderno»). La expresión «hombre premoderno», que sería la más cercana a la empleada por el sociólogo alemán, podría resultar ambigua. En cualquier caso, vale la pena señalar que Sombart remonta la génesis del «espíritu económico moderno» a un período que precede a la primera revolución industrial en casi un siglo.

4. El antropólogo Stephen Gudeman (2008) sugirió recientemente que el desarrollo de la razón calculadora podría depender del grado de competencia en el contexto económico. Cuanto más competitivo es un sistema, más amplia es la elección entre alternativas, y la mente humana tiende a operar según el principio de la racionalidad formal descrita por Weber. Por su parte, el sociólogo Peter Wagner (2000, pp. 29-32) anotaba que la teoría de la elección racional es un fenómeno típicamente estadounidense y vinculaba su surgimiento con las circunstancias, bastante excepcionales, de la colonización del Nuevo Mundo. Desarraigados de sus respectivos contextos de origen y perdido el compromiso con los valores que les eran propios, lo único que tenían era la racionalidad instrumental. No obstante, creo que esta última no existe en estado puro y que el desarraigo en realidad reforzó la radicalización de los valores imperantes de inspiración puritana.

5. El concepto de «racionalidad formal de la acción económica» se relaciona con la idea de «racionalidad instrumental». Sin embargo, se ha señalado que en la teoría de la acción de Weber «las necesidades ... no están meramente dadas sino que se evalúan ... La racionalidad instrumental, por tanto, está involucrada en la selección de los fines, no solo de los medios» (S. D. Parsons 2003, p. 66). Véase también Swedberg (1998, p. 37).



6. Para panoramas comparativos, véase Rotberg y Rabb (1985); Newman (1990); Ó Gráda (2009). Para una comparación con las economías mediterráneas antiguas, véase Garnsey (1988); Hanson (1998).

7. Aymard (1983, p. 1394); Meuvret (1987, p. 208). El fenómeno de la venta de cereales en el mercado en detrimento del consumo doméstico también se ha documentado en las sociedades rurales de África occidental y la India meridional y parece correlacionarse directamente con el grado de pobreza del hogar (Hill 1982, p. 51).

8. Aymard (1983, p. 1396). Sobre la viscosidad de los salarios, véase Meuvret (1977, pp. 37-38).

9. «Aux années de disette, les pauvres mouraient partout» (Goubert 1960, p. 105). En los buenos años, el rendimiento del grano podía llegar a 6:1 (o novecientos kilogramos por hectárea) y el excedente que podía comercializarse ascendía por tanto a cerca de un tercio de la producción. Las cantidades producidas fluctuaban considerablemente: entre un buen año y un mal año, la cosecha podía llegar a reducirse en más de un 50 por 100 (p. 104).

10. Goubert (1960, p. 547). «El diversificadísimo abanico de salarios del siglo xvii debería inspirar cautela al historiador tentado por la estadística, que habría de negarse a crear un tipo metafísico de trabajador asalariado rural sin edad o experiencia, fuera del tiempo, de la estación de año y, en especial, del lugar» (p. 522).

11. Myrdal también había escrito: «A lo largo de este libro hago la generosa concesión de suponer que el enfoque occidental es bastante apropiado para las condiciones occidentales. Esto podría ser una exageración» (1968, vol. 1, p. 16, n. 2).

12. La racionalidad del «pensamiento salvaje» se defiende en las obras clásica de Boas (1911) y Goody (1977), que discute las ideas de Lévi-Strauss (1962).

13. Este aspecto se desarrolla plenamente en Sahlins (1976a).



14. «Sed beatius arbitrantur quam ingemere agris, inlaborare domibus, suas alienasque fortunas spe metuque versare; securi adversus homines, securi adversus deos rem difficillimam adsecuti sunt, ut illis ne voto quidem opus esset» (*Germania* 46.5).

15. Sahlins (1972, cap. 2). Esta fórmula se obtiene mediante la combinación del concepto de «economía doméstica cerrada» (*geschlossene Hauswirtschaft*) del economista histórico alemán Karl Bücher (1901, p. 108) con la idea marxista de «modo de producción», pero dejando fuera el adjetivo *geschlossene*, que describe una situación de autosuficiencia total.

16. Sobre esta cuestión, véase Fowler y Turner (1999).

17. Sahlins (1972, cap. 4). Sobre las interpretaciones antropológicas del intercambio, véase la excelente síntesis de John Davis (1992).

18. Para un análisis equilibrado de la protesta campesina, véase Wolf (1966, pp. 106 y ss.) y la revaloración de Fassin (2009).

19. Prefiero hablar de maximización de la riqueza que de maximización de la utilidad debido a la conocida tendencia de los economistas a incluir la conducta altruista dentro de la utilidad. Esto generalmente se consigue recurriendo al concepto de «gustos» (Becker 1996). Sin embargo, como se ha señalado, «al interpretar todos los modos de acción como racionales siempre que sean coherentes, semejante expansión hace que el concepto [neoclásico] de racionalidad sea una tautología y lo único que se consigue es evadir el problema» (Beckert 2002, p. 16). Amartya Sen (1977; 1987, p. 16) ha criticado que se asocie la «racionalidad» con el «interés personal», una crítica que por las razones que acabamos de mencionar con frecuencia se rechaza de plano (Ross 2005, p. 149). De forma similar, Etzioni (1988) afirma las motivaciones éticas del comportamiento humano. En el capítulo 6, volveré sobre esta cuestión. Por el momento diré que el problema no es determinar cuál es la «verdadera» naturaleza de los seres humanos, o decidir si hay o no en realidad espacio para el altruismo en la economía neoclásica, sino cuestionar la identificación de la racionalidad con la conducta codiciosa.

20. Warde (2006b, p. 296, n. 27) parece haber advertido esta confusión, pero no veo qué sentido tiene su intento de llegar a un acuerdo con el enfoque economicista. En su artículo sobre el Wurtemberg del siglo xvii, es claro que esa teoría va por un lado y las pruebas por otra. En el espacio de unas cuantas páginas, sostiene que los campesinos eran maximizadores de la «utilidad» (p. 293), que «la participación en el mercado era visible por doquier» (p. 313), que los salarios se pagaban en especie (pp. 314 y ss.) y que la economía en general se caracterizaba por «mercados de factores subdesarrollados; una orientación primordial, pero no exclusiva, hacia la agricultura de subsistencia; y la sujeción a las autoridades y los rentistas» (p. 316).

21. Como señala Jared Diamond, «los arqueólogos han demostrado que en muchas regiones los primeros agricultores eran más bajos, estaban peor alimentados, padecían enfermedades más graves y morían por término medio más jóvenes que los cazadores-recolectores a los que reemplazaron» (1997, p. 105).



22. Esta influencia prevaleció a pesar del hecho de que Firth había estudiado con Malinowski y Herskovitz con Boas. Firth, sin embargo, se había formado como economista en Nueva Zelanda antes de llegar a la London School of Economics. Frank Knight (1941) rechazó el intento de diálogo con la economía propuesto por Herskovitz.

23. Entre quienes contribuyeron a esta tendencia están también LeClair (1962), Frank Cancian (1966) y Percy Cohen (1967).

24. Acheson (1994; 2002); Gwako (2002). El punto de partida de este nuevo formalismo probablemente es Plattner (1975). La estrategia seguida en los últimos treinta años ha consistido a menudo en contrarrestar el «enfoque de homogeneidad» atribuido al sustantivismo con un presunto «enfoque de heterogeneidad» que se presenta como una visión más compleja y realista del proceso de toma de decisiones de los campesinos (Barlett 1980; Cancian 1989; Cashdan 1990). Para una crítica, véase Chapman y Buckley (1997).

25. Bourdieu (1963); Thompson (1967). Sobre la evolución de la actitud occidental hacia el tiempo y las formas de medirlo, véase Landes (1983).

26. Entre quienes participaron en el debate se encontraban Enrico Barone, Friedrich A. Hayek, Abba P. Lerner y Fred M. Taylor. Véase Hayek (1935); Lippincott (1938). Véase también Kula (1962, p. 166).

27. En mi opinión, la idea de Goldthwaite (1993) acerca de los mercados de oferta y demanda solo puede aplicarse a la producción en serie de obras de arte mediocres, o de copias, lo que, no obstante, fue un importante fenómeno (Labrot 2004). El mejor análisis del poder en la vida económica sigue siendo el de François Perroux (1973).

1. La intención de este capítulo no es ofrecer una exposición de carácter historiográfico, para eso están los excelentes estudios de Burke (1990) y Burguière (2009). Stuart Clark (1999) ha reunido una vasta colección de ensayos dedicados a aspectos específicos de los *Annales* desde muchas perspectivas diferentes; Daileader y Whalen (2010), por su parte, ofrecen perfiles individuales de algunos de los autores mencionados en estas páginas.

2. Sobre la duradera influencia de este autor, véase Day (1999, cap. 8).



3. El término «moneda» proviene del latín *moneta*, un epíteto de Juno, cerca de cuyo templo se acuñaba el dinero en la Roma republicana. Esto marcó su carácter divino y, al mismo tiempo, su inviolabilidad por parte de los seres humanos. Hablar de los templos como si fueran instituciones «empresariales» (M. Hudson 2010, p. 16) significa tener ideas confusas tanto acerca del mundo antiguo como del espíritu empresarial. En la Baja Edad Media, como se aprecia en Dante, la falsificación de dinero seguía considerándose un pecado grave (*Infierno* XXX, 46-90; *Paraíso* XIX, 118-120).

4. Esta versión simplificada del esquema de Labrousse, que originalmente se articulaba en tres niveles («larga duración», «ciclo» y «variación estacional»), se encuentra en Chaunu y Chaunu (1955-1960).

5. La primera discusión sobre el enfoque francés tuvo lugar en el 37.º encuentro anual de la Asociación de Historia Económica; véase Forster (1978) y North (1978). Drukker (2003, p. 73) habla del «problema lingüístico» de los cliometristas.

6. Chaunu (1964; 1970); Vilar (1965). El debate se resume en Bourdelais (1984, pp. 180 y ss.).

7. Aymard (2009, p. 579) ha sugerido este paralelismo.

8. Fleury y Henry (1956); Goubert (1960); Dupâquier (1968). Véase también Rosental (2003).

9. Aston (1965). Para un replanteamiento de este punto de vista, véase Parker y Smith (1997).

10. Pierre Léon (1954) es una de las excepciones. Jean Bouvier (1961), un destacado historiador de la banca, y François Caron, el mayor experto en la historia de los ferrocarriles franceses (1973; 1997; 2005), pertenecen a la tercera generación.



11. Para un perfil biográfico, véase Etemad y Batou (1999).

12. Las citas provienen de Bairoch (1971, pp. 158-161).

13. Por ejemplo, Cullen (2005). Para una revaloración más equilibrada, véase Morineau (1996).

1. Grenier (2001) contiene críticas y comentarios adicionales.

2. Estoy en deuda con Peter Burke, que fue quien me propuso esta definición.

3. La referencia original es Maslow (1943).

4. Archer (2000, p. 54); sobre las preocupaciones últimas, Archer y Tritter (2000, p. 6).

5. Dawkins (1976, p. 215). Para una revaloración de esta perspectiva, véase Stanovich (2004).



6. Por PIB nominal, año 2008. Véase Fondo Monetario Internacional, World Economic Outlook Database (octubre de 2009) en [www.imf.org](http://www.imf.org); Banco Mundial, World Development Indicators Database en [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

7. «Cuanto más elementos introduzcamos en el modelo, más rica será la teoría que construyamos; pero el número de las sociedades a las que esa teoría puede aplicarse se reducirá de forma proporcional» (Kula 1962, p. 20).

8. El vínculo que se sigue estableciendo entre la revolución científica y la revolución industrial (Jacob 1997; Jacob y Stewart 2004) es simplista e insatisfactorio porque hasta finales del siglo XIX no hay pruebas de una relación directa entre los dos fenómenos. Asimismo, el énfasis que estos relatos hacen en la contribución de Europa noroccidental al nacimiento de la ciencia moderna difícilmente es sostenible.

9. Véase Judith Miller (1999), un estudio minuciosamente documentado sobre la intervención del estado en el comercio de grano.

10. Para algunas de las contribuciones más representativas, véase Daunton y Hilton (2001); L. Cohen (2003); Hilton (2003); Trentmann y Just (2006).

11. Para una comparación con la Europa mediterránea, véase Boldizzoni (2003).

Primera edición: marzo de 2013

*La pobreza de Clío*

Francesco Boldizzoni

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal)

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web [www.conlicencia.com](http://www.conlicencia.com) o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47

Título original: *The poverty of Clío*

© del diseño de la portada, Jaime Fernández, 2013

© de la imagen de la portada, Getty Images

© Princeton University Press, 2009

© de la traducción, Luis Noriega, 2013

© Editorial Planeta S. A., 2013

Av. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)

[www.planetadelibros.com](http://www.planetadelibros.com)

Primera edición en libro electrónico (epub): marzo de 2013

ISBN: 978-84-9892-546-3 (epub)

Conversión a libro electrónico: Newcomlab, S. L. L.

[www.newcomlab.com](http://www.newcomlab.com)