

ENSAYO DE INTERPRETACIÓN HISTÓRICO-ANALÍTICA DEL DESARROLLO ECONÓMICO

Celso Furtado

El proceso acumulativo

Si en un sistema cerrado se corta el flujo de producción y distribución en dos puntos, o lo que es lo mismo, en dos fechas diferentes, se comprueba que el monto total de lo que se ha consumido puede ser igual, mayor o menor que la cantidad que se produjo. Si la cantidad consumida fue inferior a la producida se tendrá —a constancia de otros factores— una acumulación. Esa acumulación, que en nuestra sociedad tiende a asumir la forma de un aumento de la capacidad productiva, es la base de lo que se llama desarrollo económico.

La acumulación refleja el hecho de que un sistema productivo es capaz de proporcionar un producto mayor del que sería necesario para mantener la población en las condiciones en que se encuentra. Es verdad que, si al aumentar eventualmente la producción creciera automáticamente el consumo en cantidad equivalente, habría una mejora momentánea del nivel de vida de la población sin que la capacidad productiva sufriese modificación alguna. Empero, en todas las sociedades han existido siempre grupos minoritarios que, de una u otra manera, supieron apropiarse el excedente de producción, permanente o eventual, del conjunto de la colectividad. Este hecho, extremadamente simple y de observación universal, constituye la base del proceso acumulativo.

En las sociedades primitivas la creación de un excedente de producción era, por regla general, un fenómeno sujeto al azar: resultaba de la acción de factores discontinuos y exógenos, como condiciones climáticas excepcionales, descubrimiento de mejores tierras, imposición externa de una línea de comercio, etc. Si el fruto de ese aumento de producción se distribuía uniformemente dentro de la colectividad, se consumía en seguida y el efecto era poco persistente. La apropiación por un grupo reducido facilitaba la acumulación.

La acumulación se inicia con la esclavitud, es decir, con la apropiación total o parcial por un grupo del excedente de producción creado por otro. En el estado más primitivo de la técnica productiva ésa era, al parecer, la única forma de obligar a un grupo social a reducir su consumo por debajo del nivel de su producción. A medida que la productividad se fue elevando, se hizo posible aplicar otros métodos. Pero

fueron los recursos apropiados por medio de la esclavitud los que constituyeron el punto de partida del proceso acumulativo. La mayor parte de las veces sirvieron para elevar el nivel de consumo de grupos parasitarios. Con todo, aun así tuvieron un efecto positivo en el proceso de crecimiento, pues la elevación del nivel de consumo hizo posible y muchas veces exigió la diversificación de ese consumo.

Una vez encontrada la posibilidad de diversificar el consumo por medio del comercio estaba dado el paso decisivo hacia el proceso de aumento de la productividad. La clave del sistema ya no se encontraba en la compresión del consumo de algunos grupos a costa de reducirlos a la esclavitud, sino en la apropiación del fruto del aumento de productividad traído por el intercambio. Establecidas las corrientes comerciales, surgieron grupos y comunidades enteras que se dedicaron totalmente a ese tipo de actividad. Esa especialización facilitó la concentración de la riqueza, puesto que los beneficios del aumento de productividad tienden a concentrarse en manos de los comerciantes.

Aplicar recursos al proceso productivo significa, en última instancia, organizar la producción en forma más compleja, o dicho de otro modo, intensificar la división del trabajo, la especialización, etc. Se trata, por consiguiente, de aumentar la productividad. Así, del lado de la producción tenemos la creación del excedente; del de la distribución, la apropiación de ese excedente por un grupo minoritario; y del lado de la acumulación se encuentra la posibilidad de incrementar la productividad con la incorporación del excedente al proceso productivo.

Si se da un carácter dinámico a ese esquema, se comprueba que la tercera fase del proceso se confunde con la primera: el incremento de productividad causado por la incorporación de nuevo capital da lugar a la creación de un nuevo excedente, del que se apropiará la clase empresaria para transformarlo en nuevo capital, etc. Así, los dos puntos básicos son la posibilidad de incrementar la productividad y la apropiación del fruto de ese incremento por parte del grupo empresario. Estos dos factores son los que, en última instancia, hacen posible el crecimiento. En realidad, si los recursos incorporados al proceso productivo no diesen lugar a un aumento real de la productividad, la acumulación no determinaría ningún crecimiento, pues se limitaría a transferir en el tiempo el acto de consumo. Por otro lado, si el fruto de un aumento de productividad, ocasional o permanente, a muy bajo nivel de ingreso, fuese distribuido entre una gran parte de la población, se tendría como resultado sólo una elevación eventual o permanente del nivel de consumo, pasando la economía de un estado estacionario a otro, sin que se originase un proceso de crecimiento.

Es éste un asunto complejo y cualquier simplificación obliga a falsear la realidad. El esquema que se acaba de presentar se refiere a

etapas muy primitivas del desarrollo social. En dichas etapas, tanto los bienes que se consumen como los que se acumulan son fundamentalmente de la misma naturaleza, pudiendo, por tanto, ser intercambiados. Es por esa razón que la apropiación por parte de un grupo minoritario es indispensable para evitar que el consumo absorba la totalidad del producto. Pero, a medida que la producción va alcanzando una cierta complejidad, los bienes adecuados para reincorporarse al proceso productivo tienden a diferenciarse de los bienes corrientes de consumo. Así, por ejemplo, el comerciante que hace tráfico marítimo necesita transformar sus recursos acumulados en barcos y otros instrumentos de trabajo. Para atender a esa demanda que se diversifica cada vez más, el aparato productivo va adquiriendo el grado necesario de especialización.

El desarrollo como expansión del universo económico

Para comprender el proceso de crecimiento económico es indispensable hacerse de antemano una idea del tipo de universo económico dentro del cual aquél tiene lugar. Consideremos, por ejemplo, un país como la Gran Bretaña del siglo XVIII. Gran parte de su territorio estaba cubierto de pequeñas unidades económicas prácticamente aisladas unas de las otras. Otra parte estaba ocupada por unidades económicas que, en grados diversos, se integraban en un sistema económico nacional. Si se hiciese un mapa con esas unidades económicas, se encontrarían todas las combinaciones posibles, desde la comunidad totalmente autónoma hasta aquella totalmente dependiente de las demás unidades del sistema. Y no se acaba ahí: las unidades en que es mayor el grado de integración en la economía nacional están, además, articuladas con economías extranjeras en distintos grados de interdependencia. Nos hallamos, entonces, frente a una realidad social extremadamente compleja y ante un universo económico fundamentalmente heterogéneo.

¿Qué significa, en última instancia, esa heterogeneidad? Que el desarrollo económico es un proceso acentuadamente desigual: surge en unos puntos, se propaga con menor o mayor facilidad en otros, toma impulso en determinados lugares, aborta en otros, etc. No es ni podría ser un proceso uniforme, pues la constelación de recursos que se presenta en cada lugar es diferente.

Si el universo económico presentase el mismo grado de desarrollo en todas sus partes, la aplicación de nuevos recursos al proceso productivo sólo sería posible mediante innovaciones tecnológicas. Tendríamos una situación idéntica a la de una pequeña comunidad aislada que, en razón de los rendimientos decrecientes en la agricultura,

ya no puede absorber nuevos capitales. Sin embargo, si el universo está constituido no por una pequeña comunidad y sí por una gran cadena de comunidades diferentes por sus recursos naturales y por el grado de acumulación alcanzado, el problema de la absorción de nuevos recursos se presentará en otra forma. Toda vez que en una comunidad se inicie un proceso de acumulación y se produzca un decrecimiento de la productividad física de las nuevas inversiones, los recursos podrán ser transferidos a otra comunidad en que el capital sea relativamente más escaso. Ese aspecto del proceso aparece con más claridad si se tiene en cuenta que la actividad que más atraía nuevos capitales, en el siglo XVIII, era el comercio. La existencia de un universo económico heterogéneo significaba, en fin de cuentas, que los mismos bienes podían ser obtenidos con diferentes grados de esfuerzo en regiones distintas. Transportar bienes de un lugar a otro era, por consiguiente, la forma más rápida y segura de crear valor. Los recursos acumulados en una comunidad, al transformarse en capital comercial, escapaban, por un lado, a los rendimientos decrecientes y, por otro, tendían a beneficiar el conjunto del universo económico.

Si se observa el proceso en su conjunto, veremos al capital acumulado concentrarse en los canales comerciales y a éstos ensancharse y ramificarse trayendo un número cada vez mayor de comunidades al sistema general. Por otro lado, se verá que la posibilidad de intercambio intensifica la utilización de los recursos dentro de cada colectividad e induce a la especialización geográfica, lo que es otra fuente de aumento de productividad.

El desarrollo en esas primeras etapas es, por tanto, un proceso de expansión geográfica del universo económico. La apropiación del excedente por los grupos minoritarios posibilita la acumulación y, por intermedio de ésta, la elevación de los niveles de consumo. El deseo de la diversificación del consumo induce a la adquisición de bienes a mayores distancias, esto es, da origen a transacciones comerciales. El surgimiento de grupos y comunidades especializados en esas transacciones comerciales pasa entonces a desempeñar un papel altamente estimulante del desarrollo. La apropiación amplia que realizan esos grupos posibilita la acumulación de los recursos requeridos por las actividades comerciales en expansión, y el espíritu de ganancia que se agudiza rápidamente con esas mismas actividades comerciales induce a una expansión permanente del universo económico. Allí donde existía una comunidad aislada autosuficiente, procurarán llegar los mercaderes ante la perspectiva de las grandes ganancias que posibilitan las primicias de un comercio. Establecido ese comercio aumenta la productividad en la comunidad recién integrada en el sistema. Ese aumento

de productividad engendra nuevas ganancias para los grupos que abrieron las líneas de comercio. Habrá, por tanto, más recursos para proseguir con la expansión comercial.

La curva de desarrollo de las economías comerciales

En un sistema económico de ese tipo el elemento dinámico está constituido por el grupo comerciante. Es él quien crea factorías, desarrolla los medios de transporte, aproxima comunidades aisladas, difunde innovaciones, propaga nuevos métodos de producción, etc. Disfrutando de una situación de exclusividad total o parcial para comprar y vender, ese grupo manipula los precios de manera a alcanzar las mayores ganancias. El impacto sobre el sistema productivo no puede dejar de ser fecundo. La acumulación de recursos en manos de los comerciantes permite a éstos financiar la apertura de nuevas líneas de producción, la colonización de mejores tierras, etc. La especialización productiva crea posibilidades para mejorar los métodos de trabajo; por otro lado, esas mejoras pueden ser difundidas, creándose en esa forma un cuerpo de conocimientos empíricos que, introducidos en las comunidades más primitivas, han de provocar acentuados aumentos de la productividad. Esos conocimientos, empero, no llegan a constituir un verdadero factor dinámico en el proceso de crecimiento, que es, básicamente, un fenómeno ligado a la expansión del universo económico; y esa expansión se efectuaba a través de la acumulación de recursos en el instrumental que facilitaba la realización del comercio.

El crecimiento en una economía comercial es, en última instancia, un problema de apertura de mercados. Una vez abiertos, la simple conservación de los mismos significará una corriente permanente de ganancias para quienes controlan el comercio. Esas ganancias pueden ser utilizadas en la construcción de nuevos barcos, en el financiamiento de nuevas empresas, etc. En dicho caso el universo económico continuará expandiéndose. Sin embargo, si no hubiese oportunidad de abrir nuevos mercados, las ganancias tendrán que ser acumuladas en forma de tesoros o invertidas en obras improductivas.

Mas las grandes riquezas acumuladas y sin posibilidades de aplicación en nuevas corrientes comerciales, no se transformaron principalmente en tesoros; antes bien, se utilizaron en el financiamiento de guerras y de obras improductivas. Si tenemos en cuenta el bajo nivel de productividad que caracterizaba a las economías comerciales, sorprende el volumen de recursos acumulados en tales obras.

Esa necesidad de inmovilizar o destruir recursos, reflejo de la incapacidad para absorberlos productivamente en forma regular, es una característica fundamental de las economías comerciales.

La apropiación y el papel social de los grupos dominantes

El problema de la forma de utilización del excedente de producción y de la posición social del grupo que de él se apropia, está en el centro mismo del proceso social que engendra el desarrollo. Veamos el caso de una comunidad que reduce a otra a la esclavitud y pasa a exigirle periódicamente un cierto tributo. El fruto de ese tributo ha de revertir, muy probablemente, en beneficio de la minoría dirigente del grupo dominante. Se tendrá, como consecuencia de esa transferencia de ingreso, una elevación en los niveles de consumo y, probablemente, un conjunto de inversiones en obras improductivas o de gastos en guerras. Con el excedente de población creado, es decir, con la mano de obra esclava, o con personas alimentadas con el fruto de los tributos, se construirán mejores residencias, monumentos, etc. O bien, con la mano de obra liberada la comunidad dominante podrá formar un ejército y tratar de obligar a otras comunidades a suministrarle tributo aumentando, en esa forma, aún más su ingreso. También podrá construir murallas de defensa, incrementando de esa manera su poderío.

Fue según este proceso como se formaron los antiguos imperios. La expansión de los mismos estaba limitada solamente por las dificultades de transporte y comunicación y por el poder militar de otras comunidades. Siempre que una comunidad lograba esclavizar a otra, se hacía suficientemente fuerte como para intentar esclavizar a una tercera, y así sucesivamente. La guerra era una forma natural de utilización del excedente de producción. El desarrollo asumía en este caso la forma de aglutinación temporal de una constelación de comunidades. La concentración, en manos de un mismo grupo, del excedente de producción de todas esas comunidades, permitía el desarrollo de la vida urbana en la comunidad dominante, grandes inversiones improductivas en esa comunidad, la aparición de un número creciente de personas dedicadas a tareas no manuales, la formación de *élites* intelectuales, etc.

Es importante señalar, sin embargo, que toda esa superestructura estaba disociada de los elementos económicos del proceso social. No existe ninguna conexión entre las preocupaciones de las *élites* dirigentes y los problemas directamente ligados a las actividades económicas. La estabilidad de esos imperios se fundaba en la capacidad de organización y dirección de sus *élites* dirigentes. Si ellas lograban desarrollar una técnica eficiente de comunicaciones y una bien organizada estructura administrativa —como lo hicieron los romanos— podían crear una obra duradera. Empero, una vez concluida la expansión militar se entraba necesariamente en una fase de estancamiento. Para

aumentar el ingreso de la metrópoli era necesario incrementar los tributos, vale decir, empobrecer las provincias. Con todo, si se invertía una parte substancial de los tributos el número de obras improductivas —monumentos, templos, etc.— podía seguir creciendo durante mucho tiempo. Aun así ese crecimiento tendría que tener límites, como se comprenderá fácilmente: no aumentando los tributos y creciendo el capital improductivo, los gastos de conservación y reposición de éste tendrían que ir aumentando hasta absorber la totalidad de los recursos destinados a inversión. En ese punto, las inversiones netas descenderían a cero y el crecimiento se detendría.

Las posibilidades de crecimiento por medio de la pura extorsión de tributos son, por consiguiente, limitadas. No obstante, la aglutinación política provocada por la conquista militar tuvo otros efectos más importantes desde el punto de vista del desarrollo. Al poner en contacto comunidades anteriormente aisladas, establecer comunicaciones regulares entre regiones distantes, abrir carreteras y organizar en ellas la seguridad colectiva, la estructura política estaba creando condiciones particularmente favorables al desarrollo de las actividades comerciales. Ahora bien, con el desarrollo de dichas actividades, la forma de apropiación del excedente tendía a modificarse. En lugar de tributo, se tiene ahora la apropiación a través de la ganancia comercial.

Esa modificación es de importancia fundamental, pues la ganancia revierte en beneficio de un grupo que participa del proceso productivo. Con el desarrollo del comercio, el grupo minoritario que se apropia el excedente de producción deja de ser la *élite* desligada del sistema económico para ser una minoría integrada en él.

Esos dos sistemas de apropiación han coexistido un poco en todas partes. Si observamos una ciudad griega, por ejemplo, veremos dentro de ella misma y en su periferia rural el sistema de apropiación a base de la esclavitud. En seguida identificamos el sistema de apropiación a base de la ganancia comercial obtenida, principalmente, en el intercambio con las colonias. Este segundo sistema se hallaba injertado en el primero y en ninguna parte los dos lograron integrarse totalmente. El conflicto entre las dos *élites* ligadas a los dos sistemas de apropiación referidos —*élites* que representaban necesariamente complejos ideológicos diferentes— no es ajeno a la gran inestabilidad política de las ciudades griegas, particularmente de aquellas en que se desarrollaron más las actividades comerciales, como fue el caso de Atenas.

Hemos caracterizado dos formas de apropiación del excedente de producción, pero es indispensable tener en cuenta que la segunda de ellas —la ganancia comercial— surgió en un mundo organizado en función de la primera. En consecuencia, las *élites* comerciales desem-

peñaron casi en todas partes la función de antítesis. Encontraron serias dificultades para alcanzar el poder político y cuando lo alcanzaron fue, casi siempre, por medio de transacciones con las *élites* esclavistas pre-existentes.

La característica más ostensiva de las economías comerciales, en comparación con las economías esclavistas, reside en que la apropiación se hace a través del intercambio. Con todo, lo más importante no está ahí y sí en que la clase beneficiaria interviene como factor dinámico en el proceso económico.

La asimetría del retroceso económico

Consideremos ahora el siguiente problema: ¿qué ocurriría a un sistema económico esclavista-comercial, como los de la Antigüedad, cuando entraba en colapso la estructura política que lo sustentaba? La mayor parte de las veces la destrucción de un orden político era sucedida por la institución de uno nuevo. Con todo, no siempre fue así. La excepción más notable a esa regla, y que nos interesa directamente, está constituida por el colapso del Imperio Romano de Occidente. La destrucción de su enorme maquinaria administrativo-militar tuvo consecuencias profundas para la economía de la inmensa área que ocupaba. La desaparición de las poblaciones urbanas que se habían formado en torno a los núcleos administrativos y militares privó a la campaña de mercados para sus excedentes de producción. Los tributos, por un lado, y el comercio, por otro, habían inducido a una utilización más intensiva de la tierra y de la mano de obra esclava o libre. En esa época, como hoy día, era el desarrollo urbano el que determinaba el progreso en las técnicas agrícolas. Una vez desarticulado el sistema administrativo-militar, desaparecieron las condiciones de seguridad que hacían posible el comercio; por otro lado, desaparecidos los tributos, se acababa la principal fuente de ingreso de las poblaciones urbanas que vivían de subsidios o de la prestación de servicios. En esa forma las ciudades tendieron a despoblarse y muchas desaparecieron.

Tenemos allí bien configurado un caso de retroceso de un sistema económico. Por doquier se reducen las transacciones, aumenta relativamente la producción destinada a autoconsumo, se reduce la productividad, merma el ingreso social. Llamamos la atención hacia ese caso de retroceso económico para que se tenga en cuenta que el desarrollo no es un proceso perfectamente reversible. El retroceso no representa un movimiento simétrico al de progreso o crecimiento. Si no se toma en consideración esa disimetría, difícilmente se podrá explicar un gran número de casos históricos de interés desde el punto de vista del desarrollo de la economía moderna.

Con la desaparición del Imperio Romano de Occidente, hubo un atrofiamiento de la economía de Europa Occidental, y no un retorno de esa economía a su estado primitivo. Una economía atrofiada posee un nivel técnico superior a aquel que normalmente correspondería a su nivel de ingreso y a su constelación de recursos naturales. En otras palabras: la reducción de la producción *per capita* motivada por la desarticulación del sistema económico no trae consigo una vuelta a las formas primitivas de producción, es decir, no supone un abandono total de las técnicas más avanzadas.

El análisis de este fenómeno es de gran importancia para comprender el tipo de organización económico-social que surgió en Europa a partir del siglo XVIII. Según la observación corriente, la economía del feudo era un sistema cerrado, o principalmente cerrado. Pero no es ésa su característica más saliente y sí el hecho de que era una economía cerrada de nivel relativamente elevado de consumo. Las comunidades primitivas que tenían las mismas dimensiones de un feudo —y que como éste eran economías cerradas, o sea, de autoconsumo— presentaban, por lo general, un nivel medio de consumo más bajo que el de las comunidades feudales europeas. Los barones feudales consiguieron con recursos locales no sólo construir portentosos castillos, sino también armar sus hombres para la guerra y mantener a un número casi siempre elevado de personas ociosas. El excedente de producción que llegaba a las manos del señor feudal, aun del pequeño, era relativamente grande si se tiene en cuenta que ese excedente se originaba en la apropiación directa de parte del fruto de la producción de una pequeña comunidad. Ahora bien, esto sólo fue posible porque era relativamente elevado el nivel de la técnica que se empleaba dentro del feudo.

Ese nivel técnico, en verdad, era supervivencia de un sistema económico que había desaparecido. La economía feudal representaba, por tanto, una forma regresiva de organización social, con técnica de nivel relativamente superior. Ese fenómeno podría servir para explicar la substitución de la esclavitud por la servidumbre. La esclavitud corresponde al uso más intensivo posible de la mano de obra. Con el avance de la técnica, la presión sobre el factor mano de obra se va reduciendo y, en consecuencia, se hace más blando el régimen de organización del trabajo.

En la etapa que estamos considerando no hubo avance tecnológico significativo, pero hubo un fenómeno de consecuencias semejantes: al reducirse la demanda externa, esto es, al cerrarse la economía y constituirse el feudo, resultó que la técnica era suficientemente elevada para que se pudiese obtener la producción utilizable con mucho menos presión sobre la mano de obra.

Se podría indagar por qué no se mantuvo el nivel de la productividad y por qué no se intensificó la acumulación dentro del feudo. La razón es sencilla: lo que se podía producir no podía ser acumulado, pues eran bienes consumibles. Sin el intercambio de nada servía aumentar la producción agropecuaria. La única forma viable de acumulación estaba en la construcción, y ésta llegó a proporciones formidables con los castillos medievales. Otro fenómeno que podría clasificarse como acumulación fue la aparición de grandes séquitos en torno de los señores feudales. Si el excedente que se producía en el feudo casi nunca podía ser acumulado, por lo menos podía servir para alimentar a un gran número de comensales. En realidad, el número de personas que vivía de subsidios es asombrosamente grande para las dimensiones del universo económico feudal.

La economía comercial europea como desarrollo exógeno

Si se tiene en cuenta ese fenómeno de incubación de un nivel técnico superior, que fue el feudalismo europeo, se explica fácilmente la rapidez con que se recobra el proceso de desarrollo en Europa a partir del siglo xi.

Para que el desarrollo surgiese como un proceso endógeno en la Europa feudal, habría sido necesario que progresase de antemano la integración política. Un grupo tendría que imponerse gradualmente a otro, dando lugar a la formación de unidades económicas mayores, dentro de las cuales el comercio encontraría espontáneamente condiciones propicias a su surgimiento e intensificación. Una serie de factores de naturaleza distinta y que escapan al objeto de nuestro análisis impidieron que esa integración política se realizase, o que tuviese estabilidad, o que alcanzase profundidad en el organismo social.

A pesar de ello, el desarrollo comenzó a partir de los siglos x y xi y progresó rápidamente. No fue, con todo, un proceso endógeno: fue impuesto de fuera hacia adentro. Comenzó, como agudamente lo observó el historiador Henri Pirenne, como consecuencia de la modificación fundamental que la eclosión del islamismo trajo a las líneas de comercio bizantino. Con las invasiones árabes, esa inmensa metrópoli comercial que era Bizancio se vio privada, súbitamente, de sus fuentes de abastecimiento en casi todo el litoral mediterráneo. Los bizantinos se volvieron entonces con gran empeño hacia las costas de Italia, y se formaron, en consecuencia, las primeras corrientes de comercio. Dicho intercambio, como es sabido, dio lugar a la aparición de poderosas economías comerciales en la costa italiana. La propagación de esas corrientes de comercio en los siglos siguientes por todo el continente europeo es un proceso que ha sido detenidamente estu-

diado. Se forma en el litoral de Europa una verdadera cadena de *entrepôts* comerciales y, a través de los grandes ríos, todo el continente se contamina, por así decir, de la actividad de los mercaderes. Estamos, pues, frente a un caso típico de expansión del universo económico bajo la presión de corrientes comerciales que encuentran una gran receptividad, la cual se explica por la existencia de un excedente virtual de producción, vale decir, por las características mismas de la economía feudal europea anteriormente citadas. Esa economía estaba, puede decirse, preparada para recibir las corrientes de comercio, las que venían a hacer posible una mejor utilización de los recursos ya existentes y una diversificación del consumo, sin exigir modificaciones en el sistema productivo.

Las corrientes comerciales, conforme dijimos, eran un fenómeno exógeno en el mundo feudal. Es ésta una observación de gran importancia, pues nos da la clave para esclarecer una serie de problemas. Desde luego, cabe observar que los dirigentes de las actividades comerciales iban a constituir una nueva clase —la burguesía, es decir, los habitantes de las ciudades—, clase completamente disociada de las *élites* dominantes en el mundo feudal. Tal duplicidad de *élites* movidas por intereses totalmente distintos, que representaban constelaciones de valores diferentes —una fundando su poder en la propiedad de la tierra, otra en la ganancia comercial— habría de tener profunda influencia en el desarrollo de la sociedad europea.

Sin embargo, si en ciudades como Venecia y Génova el comercio llevó a la creación de unidades económicas independientes, lo mismo no podía ocurrir en otras partes de Europa. Las ciudades italianas que se desarrollaron con el comercio eran casi estrictamente *entrepôts* comerciales. Esas ciudades provocaban y financiaban el comercio entre dos regiones para apropiarse de parte del aumento de productividad posibilitado por ese comercio.

En las regiones en que el grueso del comercio era interno, esto es, en las regiones que intercambiaban sus productos por otros de comunidades vecinas o distantes, se hizo sentir en seguida la inconveniencia del régimen político atomizado que existía en el mundo feudal. Ha de observarse en Europa un fenómeno inverso al que había tenido lugar en el Imperio Romano. En éste la integración política intensificó el comercio y el desarrollo. En Europa el comercio y la interdependencia entre regiones vecinas precipitarían la integración política.

Al surgir las corrientes comerciales y al multiplicarse los núcleos de la nueva sociedad burguesa, el problema de la seguridad dejó de ser un problema local. En una sociedad en rápida transformación el campo de acción política tiende a ampliarse, ya que el instrumental coercitivo y de control necesita una permanente readaptación. Los estados na-

cionales se han constituido en Europa no como una aglutinación de las unidades feudales, y sí como una armadura para proteger y reglamentar la nueva sociedad de base urbana que se estaba formando. Es éste un dato de importancia para explicar la rapidez con que se desarrolló la economía comercial europea. Al contrario de lo que ocurrió en Grecia, donde las *élites* comerciales permanecieron en choque con los grupos esclavistas que retenían el poder político, en Europa la clase comerciante pudo aliarse al poder real en contra del feudal, es decir, pudo tomar partido en las guerras entre los señores feudales y precipitar la ruina del régimen político dominante.

Los dos sistemas de organización de la producción en la economía urbana comercial

La aparición de una economía industrial en la Europa Occidental es, desde todos los puntos de vista, un fenómeno cuya comprensión presenta extraordinaria importancia. Desde el punto de vista de la teoría del desarrollo económico ese fenómeno se configura como verdaderamente trascendental, ya que si logramos comprenderlo bien estaremos capacitados para penetrar a fondo en el análisis del sistema económico actual, identificar las diferencias fundamentales que presenta ese sistema en sus distintos grados de desarrollo y escrutar las potencialidades que el mismo entraña como instrumento propulsor del desarrollo económico.

La transformación de la economía comercial europea en economía preponderantemente industrial ocupó cerca de tres siglos de la historia moderna: del siglo xvi a fines del xviii. Sin embargo, para comprender bien el mecanismo de esa lenta metamorfosis tendremos una vez más que observar el sistema que se formó por un proceso de injerto en la economía feudal preexistente.

Ya vimos que el advenimiento de la economía comercial europea, por el hecho mismo de haber resultado de un proceso exógeno, no provocó desde el comienzo transformaciones estructurales en la economía feudal. Al contrario de lo que probablemente ocurriría si el punto de partida hubiese sido una transformación interna de la economía feudal, el desarrollo del comercio como proceso exógeno provocó el surgimiento de una nueva economía separada de la preexistente, inclusive geográficamente. Se contrapuso en esa forma a la vieja economía agropecuaria de subsistencia, la nueva comercial urbana. No se trata, con todo, de una contraposición por total oposición de intereses. Por el contrario, la economía urbana asienta su base en los excedentes de producción de la economía agropecuaria y abre posibilidades al señor

feudal para diversificar su consumo utilizando aquel excedente virtual de producción a que nos referimos anteriormente.

La primera consecuencia de la expansión del comercio será, por tanto, el desarrollo de la propia actividad agropecuaria, es decir, el aumento de la productividad en los campos. Es sorprendente observar cómo ya en el siglo XII ciertas regiones de Europa se habían especializado en la producción de vino, otras en la producción de lana, otras en la de trigo, otras en la de lino, etc. El comercio se funda básicamente en productos primarios, extractivos o cultivados. Además de ellos, surgen, desde el comienzo, grandes cantidades de productos de procedencia oriental, como el algodón, el azúcar, las especias y también algunas manufacturas.

Es interesante observar la típica función de *entrepôts* que desempeñaban las ciudades nacientes. Sería erróneo suponer que la nueva economía vino a substituir a la antigua, ya que su verdadero papel sería el de obligar a esta última a transformarse. En vez de una economía rural cerrada tendremos ahora una economía rural que dedica parte de su producción al mercado externo y que recibe de éste —por medio del *entrepôt* urbano— una serie de productos que de otra manera no serían accesibles.

Si se estudia detenidamente ese doble proceso, se percibe que la producción agropecuaria no sólo tiene que aumentar para dar origen al excedente exigido para el pago de los nuevos productos, sino también que crecer para alimentar a la población urbana. En realidad, en el precio que se pagaba por los productos importados en las zonas rurales estaba incluido el valor del servicio que prestaba el comerciante como intermediario, es decir, estaba incluida la remuneración o ingreso de la clase comercial. Claramente se ve por allí que la remuneración del comerciante, que constituía la base del ingreso de la población urbana, tenía como origen el aumento de productividad del sector agropecuario. Es necesario no olvidar que, en esa época, la población urbana no llegaría a representar, probablemente, sino el 10 por ciento del conjunto de la población europea.

Con todo, el ingreso de la población urbana no estaba constituido de manera exclusiva por las ganancias de los comerciantes en sus transacciones con las zonas rurales. Es verdad que parte de esas utilidades se gastaba en la compra de productos que venían del campo o del exterior, pero otra parte, ciertamente la mayor, se consumía dentro de la ciudad en bienes y servicios allí producidos. Esa producción urbana comprendía la fabricación de pan y otros alimentos, la de calzado, vestidos, cerámica, muebles y una infinidad de otros objetos de uso corriente.

La técnica de los artesanos urbanos era inicialmente la misma que

se conocía dentro de los feudos y que había sido preservada desde los tiempos del Imperio Romano. Lo que es importante observar es que esa producción artesanal constituía un apéndice de la economía comercial en la que la ciudad funcionaba como un *entrepôt*. Al crecer las ganancias comerciales y al aumentar los gastos de los comerciantes dentro de la ciudad, crecía el monto del ingreso en manos de los artesanos y de otros grupos que vivían de prestar servicios a la población urbana. Eran, por lo tanto, los grandes comerciantes ligados a los negocios externos los que constituían con sus empresas la pieza central o el elemento motor de la economía urbana. Conforme fuese el nivel de las ganancias de esos comerciantes, aumentaba o mermaba el ingreso de todos los demás grupos. En tales condiciones el problema de la distribución del ingreso, es decir, el problema de los precios relativos, tendería a hacerse cada vez más importante. Dado un determinado nivel de utilidades de los comerciantes *de extra*, o sea, de los que hacían transacciones fuera de la ciudad, también estaba dado el nivel del ingreso global de la colectividad. El problema que se presentaba era el de saber cómo se distribuiría ese ingreso. Siempre que un grupo consiguiese aumentar los precios de aquello que vendía con respecto al nivel medio de precios, lograría aumentar su participación en el ingreso global.

No se piense que las observaciones hechas más arriba son deducciones abstractas. Ya en el siglo XII asumen grandes proporciones los conflictos provocados en las ciudades por el acaparamiento de víveres, por los aumentos arbitrarios de precios, etc. De esos conflictos resultó que muy pronto las operaciones comerciales al menudeo, es decir, aquellas que interesaban al abastecimiento urbano, fueron minuciosamente reglamentadas. No deja de causar cierta perplejidad el hecho de que en esas economías fundamentalmente comerciales haya prevalecido el principio según el cual los intermediarios entre el productor y el consumidor deberían ser excluidos. Estaba estrictamente prohibido comprar géneros alimenticios a los campesinos fuera de la zona urbana. Tales géneros debían ser llevados al mercado y allí puestos a la venta a partir de cierta hora. Nadie podía comprar más de lo necesario para su uso. Esa estricta reglamentación estaba destinada a crear las condiciones de un mercado perfecto, esto es, de un mercado atomizado del lado del comprador y del lado del vendedor. La libre competencia, al contrario de lo que comúnmente se supone, exige, más que cualquier otro régimen, una total reglamentación y un control estricto. El régimen del *laissez faire* no crea la libre competencia, pues da oportunidad al más fuerte de organizar el mercado en la forma que más le convenga. La competencia perfecta, así como existió en los mercados medievales de géneros alimenticios, no es propicia al desarrollo de la econo-

mía capitalista, porque reduce las ganancias al mínimo. Es en el régimen del *laisser faire* donde los márgenes de utilidad crecen suficientemente como para acelerar la capitalización.

Tiene gran interés observar la duplicidad del sistema económico que predomina en las ciudades medievales. Por un lado, el régimen del *laisser faire* predomina en el comercio exterior. Por otro, la reglamentación estricta —sea bajo la forma de libre competencia, sea bajo la de corporaciones— dominando en las actividades internas de la ciudad. Reunimos de propósito la libre competencia y las corporaciones, pues estos dos sistemas tuvieron en su origen, básicamente, el mismo objetivo: reducir al mínimo los márgenes de ganancia. Si se tiene en cuenta que las ciudades estaban gobernadas por los grandes comerciantes, se comprenden los fundamentos últimos de la política que sustentaban esos dos sistemas de organización de la producción y de la circulación. Estos tenían todo interés en evitar el encarecimiento de los géneros alimenticios y otros artículos de consumo dentro de la ciudad. Con los tipos de reglamentación referidos, la clase dirigente conseguía dos objetivos: primero, evitar adulteraciones, o como ya se decía en aquella época, prácticas desleales de comercio; en segundo lugar, se ponía límite a la especulación y a los grandes márgenes de utilidad.

El régimen de las corporaciones de oficio no fue, como es sabido, impuesto por los gobiernos de las ciudades. Las corporaciones surgieron espontáneamente y fueron reglamentadas *a posteriori*. Dicho régimen constituyó, en realidad, una transacción entre los artesanos y la clase comerciante dominante. Al iniciarse el desarrollo de las ciudades, el número de artesanos era escaso, pero, al alcanzar aquéllas un cierto grado de desarrollo y estacionarse, ese número tendió a aumentar. Es necesario no olvidar que en los siglos XIII y XIV, una mala cosecha, una peste, una guerra local eran suficientes para provocar grandes trastornos a la actividad económica. A causa de ello muchas regiones sufrían bruscos retrocesos y parte de su población urbana emigraba. De allí que afluyesen artesanos a las ciudades más prósperas, muchas veces en cantidades excesivas. Se comprende entonces que aquellos que ya se encontraban en las mismas procurasen protegerse, organizándose. Esas organizaciones fueron finalmente reglamentadas y sirvieron a dos objetivos: el de la clase artesanal, que era el de protegerse contra los intrusos, y el de la clase dirigente, que era el de mantener la calidad del producto y reglamentar los precios.

Si observamos el funcionamiento interno de una economía urbana medieval típica, a la luz de los elementos que acabamos de presentar, llegaremos a la conclusión de que son grandes sus semejanzas con una economía feudal. Bien es verdad que la economía urbana está inte-

grada en una corriente de comercio y que el feudo es principalmente una economía cerrada. Pero desde el punto de vista de su funcionamiento interno las dos economías poseen semejanzas fundamentales.

En el feudo la distribución del ingreso se hace partiendo del nivel de la cosecha —que aquí sería la variable independiente— de acuerdo con una tradición establecida, que tiende a beneficiar al grupo propietario de la tierra. En la ciudad, dado el nivel de ingreso global, la distribución se hace igualmente de acuerdo con una serie de normas rígidas que tienden a beneficiar al grupo comerciante dirigente y que representa una transacción entre los grupos artesanales. En los dos casos tenemos un sistema de organización de la producción que carece totalmente de impulso propio de crecimiento. Desde este punto de vista, la economía urbana medieval se asemeja mucho más a la economía feudal que a la economía moderna.

Empero, es preciso recordar que, al contrario de lo que ocurre con la economía feudal, la urbana está dotada de un factor dinámico: la gran clase comerciante. Esa clase se desarrolló, según se ha dicho, como intermediaria que facilitaba el intercambio entre diferentes regiones productoras de artículos primarios, o sea de productos agropecuarios y extractivos. Con el desenvolvimiento de la vida urbana y la diversificación del consumo entre los grupos dirigentes de la campaña, ciertos productos manufacturados —muy especialmente los tejidos— pasaron a tener una demanda creciente. Al comienzo el comercio de los tejidos se limitaba a productos de precios elevados, principalmente importados de Oriente. Con el aumento del consumo los comerciantes percibieron en seguida la ventaja de incrementar la producción dentro de Europa. Ya en el siglo XII la producción de tejidos para exportación se realiza en muchas ciudades en escala considerable. Dicha producción es controlada por los comerciantes que suministran las materias primas y la financian. Tal tipo de producción urbana para exportación aparece inicialmente en Italia y, en el siglo XIII, adquiere gran impulso en el Norte de Francia y en los Países Bajos. Los tejidos de esa procedencia pasaron a ser exportados en gran escala, inclusive al Oriente, por intermedio de los comerciantes genoveses.

La industria de exportación estaba enteramente disociada del artesano corporativo. Mientras este último estaba organizado para atender a una demanda regular y relativamente estable, la industria de exportación dependía de una serie de factores aleatorios ligados al mercado externo. Ahora bien, en el mercado externo predominaba la competencia estilo *laissez faire*. Las cantidades que se colocaban en el mismo podían ser grandes o pequeñas de acuerdo con las condiciones que reinaban en cada momento particular. La pérdida de un navío, a causa de piratería o mal tiempo, traía como consecuencia per-

juicios totales para un comerciante y posibles ganancias extraordinarias para otros.

Nos hallamos así frente a esa situación extremadamente curiosa que predomina en la Edad Media y al comienzo de los tiempos modernos: dentro de las comunidades urbanas la producción tiende a organizarse de manera a eliminar todos los fenómenos imprevistos; entre esas mismas comunidades urbanas el comercio se realiza en condiciones totalmente aleatorias y de aventura. Es este segundo comercio el que, con su inestabilidad, provocará rupturas sucesivas y cada vez más profundas en la estructura general del sistema.

La tensión en las líneas de comercio y la importancia creciente del problema de los costos

A partir del siglo xiv las grandes líneas de comercio comenzaron a presentar síntomas de saturación. La frontera comercial ya se había desplazado hasta los extremos de Europa. La competencia se intensifica y la tensión dentro del sistema aumenta. Esa situación favoreció la unificación política de los Estados nacionales europeos. Así como los artesanos se habían articulado para defenderse dentro del perímetro urbano, la gran burguesía procuró organizarse para defenderse dentro de las fronteras nacionales. En Inglaterra, ya en la primera mitad del siglo xiv el gobierno real trata de prohibir la importación de tejidos. También en ese mismo siglo el mismo gobierno trata de reservar para los barcos nacionales el comercio en las costas del país; Inglaterra fue, así, el primer país europeo que formuló y aplicó una política decididamente proteccionista, así como más tarde será el primer país que ha de practicar una política decididamente librecambista. La política proteccionista inglesa provoca fuertes reacciones, particularmente en los Países Bajos, donde se prohíbe la importación de tejidos ingleses.

Esa tensión creciente en el comercio europeo, acarreada por una competencia cada vez mayor, tuvo necesariamente que repercutir en el régimen de organización de la producción. Empieza así a surgir un sistema económico para el cual los costos son de significación creciente. Para luchar con las empresas locales protegidas y cada vez mejor organizadas, es necesario reducir los costos. Se pasa así insensiblemente de un sistema económico en que el margen de ganancia es extremadamente elevado o los perjuicios son totales, a otro en el que reina mayor seguridad en las transacciones y mayor regularidad en las operaciones y al mismo tiempo los márgenes de ganancia son menores.

La importancia del costo de producción está íntimamente ligada al tipo de operación comercial. En el comercio primitivo el costo de

producción tenía relaciones muy remotas con el precio de venta de una mercadería. Considérese, por ejemplo, el caso de una mercadería como el azúcar que venía de Oriente en pequeñas cantidades para ser vendida en Europa Occidental. El costo de producción de ese artículo, o mejor aún, el precio pagado a su productor, no representaba probablemente 5 por ciento de su precio de venta al consumidor final. Dicho precio estaba casi estrictamente destinado a pagar a los intermediarios que corrían todos los riesgos de transportar ese azúcar, durante meses, a través de regiones inseguras, en caravanas o naves, a cubrir impuestos de peaje y a formar las ganancias del comerciante. El costo de producción no guardaba, por tanto, ninguna relación con los precios de venta. Lo que interesaba al comerciante era la seguridad en el transporte, pues la pérdida de un cargamento significaba un enorme perjuicio. De allí las inversiones que se hacían en armar navíos, proteger caravanas con grupos armados, etc. Tales inversiones eran enormemente más productivas que cualquier otra destinada a reducir los costos de producción.

Ahora bien, los términos de ese problema comienzan a modificarse con la intensificación de la competencia dentro de Europa. Para un comerciante flamenco que financiaba la producción de tejidos de lana con el objetivo de exportarlos para Inglaterra, el costo de producción comienza a ser un factor de significación. Ese comerciante importa la lana y los colorantes y contrata la producción con un maestro-tejedor-comerciante, como se llamaron entonces. El maestro a su vez subcontrata a domicilio. Con la intensificación de la competencia el comerciante financiador comienza a preocuparse con los costos para mantenerse en el comercio. El maestro-tejedor, que en este caso actúa como organizador de la producción, trata entonces por todos los medios de reducir sus costos, pues la alternativa es perder el trabajo. Comienzan a surgir, en consecuencia, las organizaciones colectivas de producción o “fábricas”, cuyo objetivo es intensificar el uso de los instrumentos de trabajo y facilitar el control del uso de materia prima, del número de horas de trabajo, etc. Por otro lado, se trata de usar mano de obra femenina e infantil con objeto de reducir los costos.

Esas transformaciones en la forma de organizar la producción tenían necesariamente que suscitar enormes resistencias en diversos sectores. Fueron necesarios tres siglos de ajustes y reajustes, de torsiones y distorsiones, para que la metamorfosis se realizase totalmente. La mayor resistencia la ofrecieron las corporaciones. Éstas gozaban de una serie de privilegios y trataron por todos los medios de impedir dentro de las zonas urbanas la producción a base del “trabajo libre” —como fue llamado entonces— organizada por los maestros comerciantes. Éstos, sin embargo, procuraron organizar la producción en zonas rurales o buscaron aquellas ciudades donde no se habían organi-

zados corporaciones, o encontraron otros medios para salvar las dificultades.

Lo que es importante observar en todo ello es que surgió un nuevo sistema de organización de la producción, en que el costo de la producción desempeñaba un papel fundamental. Una de las primeras consecuencias de la introducción de ese sistema sería la presión contra el salario real de los artesanos que se transformaron en obreros. A un nivel de técnica primitiva el principal ítem de los costos de operación es la hoja de salarios. Se hizo necesario reducirla y con ese fin se emplearon todos los métodos. Las condiciones de trabajo en la segunda mitad del siglo xviii —cuando se produjo el desbaratamiento final de las corporaciones— y comienzos del siglo xix en nada eran superiores a las condiciones de trabajo esclavo que habían predominado durante el Imperio Romano.

La reducción en la hoja de salarios no era sino uno de los medios de comprimir los costos de producción. Bien pronto se dieron cuenta los empresarios de que existía un límite de subsistencia debajo del cual no se podía descender. Con todo, también se percibió sin tardanza que modificando los métodos de producción, dividiendo mejor el trabajo, introduciendo instrumentos más adecuados, se podría avanzar más que con la simple disminución en los salarios. Al parecer, los aumentos de productividad que se consiguieron ya en el siglo xviii con una división más racional del trabajo fueron estupendos. Adam Smith, que publicó su *Riqueza de las Naciones* en 1776, atribuye todo el aumento de productividad a mejoras en la división del trabajo.

La técnica de producción como foco del nuevo sistema

La base del crecimiento de la economía comercial estaba en el aumento de productividad que el comercio engendraba. Ya se ha observado cómo la intensificación de las actividades comerciales posibilitaba la división regional del trabajo, el mejor empleo de los recursos y, por lo tanto, un aumento de productividad. Era exactamente por eso que el comercio daba comienzo a un proceso de desarrollo en las regiones que se iban incorporando al universo económico en expansión.

Una vez completado ese proceso de desplazamiento de la frontera, tendió a intensificarse, dentro del ámbito que ella limitaba, la competencia. Es ése un mecanismo explicable si se tiene en cuenta que los comerciantes procuraban, por todos los medios posibles, colocar sus ganancias en nuevos negocios. La simple conservación de una corriente de comercio significaba la formación de un flujo permanente de utilidades, y si éstas no podían ser reinvertidas en la propia corriente de comercio de donde provenían, presionaban a los comerciantes para

encontrar aplicación en otras partes. Pero una vez estabilizada la frontera económica dentro de Europa, se cerró la etapa de aplicaciones fáciles de los recursos que llegaban a las manos de los comerciantes. De ahí en adelante, para expandir sus negocios una empresa comercial, o un grupo de empresas, necesitaba, en general, desplazar a otra empresa de algún mercado. En tales condiciones, la ganancia adicional de una empresa era la contraparte de las pérdidas de otra, sin ningún aumento del ingreso global. La competencia *per se*, en un comercio como el primitivo europeo, no era un factor dinámico, pues no tenía efecto sobre la productividad. Para que hubiera aumento de ingreso real era necesario que tuviese lugar un aumento de productividad, y el aumento de productividad en aquella etapa sólo lo proporcionaba el desplazamiento de la frontera. Estabilizada la frontera, la competencia era un medio de redistribuir el ingreso entre los diferentes comerciantes y no un medio de incrementarlo.

Lo que acaba de decirse se aplica en su totalidad al comercio de objetos de alto valor unitario, para los cuales el costo de producción poca o ninguna significación tenía. Empero, conforme vimos, el comercio de tejidos creció mucho a partir del siglo xii, a consecuencia de la diversificación del consumo y de la mejora en el nivel de vida de las clases dirigentes urbanas y rurales. Es interesante observar que cuando se prohíbe, o se intenta prohibir, la importación de tejidos en Inglaterra, en la primera mitad del siglo xiv, esa prohibición se refiere sólo a aquellos tejidos no destinados a la nobleza. De donde se puede concluir que ya era importante el consumo de tejidos importados fuera del círculo de la clase dirigente rural.

La competencia en este sector de la manufactura textil —manufactura domiciliaria— que se acentúa a partir del siglo xvi, trajo como consecuencia, según se ha dicho, una intervención creciente de los artesanos comerciantes en el proceso productivo. Dicha intervención, que tenía por objeto reducir los costos, produjo como única o principal consecuencia, en su primera etapa, la reducción de la hoja de salarios. Pero ésta era también, en última instancia, una forma de redistribuir el ingreso. Reduciendo sus costos a través de menores pagos a los asalariados, el comerciante industrial fortalecía su posición de competidor, vale decir, estaba capacitado para vender un producto más barato. Lo que él estaba haciendo, en definitiva, era transferir una cierta masa de ingresos de las manos de un grupo —los antiguos artesanos transformados ahora en trabajadores asalariados— al conjunto de los consumidores. La merma de los salarios reales de aquellos que trabajaban en la industria de exportación tendría como contrapeso —siempre que no hubiese modificaciones en la relación de precios del intercambio externo— una baja en los precios de importación, la cual beneficiaría al conjunto de

la colectividad consumidora. Empero, desde el punto de vista del ingreso global, no había modificaciones a considerar: por consiguiente no había crecimiento de la economía.

Sin embargo, los empresarios, en el correr de los siglos xvii y xviii, fueron percibiendo que el mejor método para reducir los costos no consistía en cortar la hoja de salarios, ya que de ese lado bien pronto se enfrentaron con el problema de los niveles de subsistencia. Comienzan entonces a ingeniarse para reducir los costos por medio de mejoras en la técnica de producción, las que significan aumento de la productividad.

Aquí es cuando comienzan a plantearse una serie de problemas. Mejorar la técnica productiva significa aplicar recursos en cantidades crecientes al sistema de producción. Para organizar la producción se requieren, en consecuencia, cantidades crecientes de capital. El trabajo domiciliario tiende a ser substituído por el trabajo colectivo en fábricas. Los instrumentos de producción pasan a ser principalmente instrumentos de uso colectivo. El capital, que en la época del artesanado era un simple complemento del trabajo, pasa a ser ahora la pieza principal en la organización de la producción.

No nos detendremos a observar la multiplicidad de aspectos de ese enorme problema que fue la eclosión de una economía industrial. Hay que anotar apenas algunos puntos que son de particular interés para comprender el carácter altamente dinámico de esa economía. El primero de esos puntos se refiere al extraordinario valor que adquiere la investigación empírica. Siendo la producción industrial un simple medio de transformar y adaptar a las necesidades de los consumidores recursos naturales, se comprende que el deseo de perfeccionar la técnica de producción haya exigido un conocimiento creciente de esos recursos naturales, o sea del mundo físico.

El deseo de comprender y explicar el mundo físico y metafísico ha sido común a todas las sociedades. Sin embargo, es solamente en la economía industrial donde ese impulso del espíritu humano se incorpora al elemento motor del sistema económico. Fácil resulta imaginarse la fuerza explosiva que tendrá la conjugación, por vez primera, de esos dos impulsos fundamentales del hombre: el deseo de riqueza y poder y el deseo de comprender y explicarse el mundo en que vive. La disociación completa de esos dos elementos en el mundo griego, fue provocada por el hecho de que la *élite* comerciante permaneció más bien injertada en el organismo social, donde continuó predominando el complejo ideológico de la *élite* agrícola-esclavista. Pero no habría sido suficiente el predominio de la *élite* comercial para que se lograra esa combinación extraordinaria que sólo llegará a cristalizarse en el siglo xviii. El desarrollo de las economías comerciales buscaba la línea

de menor resistencia que ofrecía el desplazamiento de la frontera económica. Veremos a los fenicios llegar hasta Inglaterra y más tarde a los portugueses avanzar hasta la India. La densidad económica era demasiado débil para que los problemas ligados a la organización de la producción tuviesen entonces una significación fundamental.

El segundo punto hacia el que queremos llamar la atención es el de las nuevas oportunidades de inversión que surgen con la economía industrial. Mejorar los métodos de producción significa, evidentemente, observar e investigar el mundo físico, acumular conocimientos, valorizar las ciencias naturales. Y no solamente eso. Significa, además, incorporar recursos al proceso productivo. Los métodos de producción se harán cada vez más capitalísticos —como se dirá en el siglo xix— es decir, cada vez más basados en el uso de equipo y otras formas de capital. Pues bien, esto tendrá consecuencias profundas para la organización del sistema económico, ya que para colocar los recursos que están afluyendo permanentemente a sus manos, el empresario no necesitará de una frontera en expansión, o lo que es lo mismo, de abrir nuevas líneas de comercio. Ahora podrá aplicar sus capitales en profundidad dentro de la propia frontera económica ya establecida. La aplicación de esos capitales significará incremento de la productividad, aumento del ingreso global y, por tanto, expansión del mercado interno. Reduciendo sus costos sin reducir la hoja de salarios, el empresario podrá abaratar sus productos sin reducir en la misma cantidad el ingreso de los obreros. En esa forma, las ganancias que afluyen a las manos de la clase empresaria serán aplicadas de manera creciente en el sistema productivo para aumentar la productividad, es decir, para incrementar el ingreso global y, por tanto, para expandir el mercado interno.

Si se observa el funcionamiento del sistema económico que madura en el siglo xix, se ve, por un lado, al empresario industrial que coloca sus productos en un mercado donde los precios se forman independientemente de su voluntad. Por el otro, ese mismo empresario organiza su producción a base de factores y materias primas que adquiere en los distintos mercados a un nivel de precios que, igualmente, no depende de él. Entre esos dos mercados —el de los productos finales y el de los factores de producción— se mueve el empresario industrial. Su preocupación central consiste, por ello, en sacar el máximo de partido de los factores que adquiere, esto es, consiste en organizar la producción en la forma más eficiente posible. Es, por tanto, en la organización y en la técnica de producción donde reside el elemento focal del nuevo sistema económico. Y algo más aún: innovar en las técnicas de producción significa, por regla general, abrir oportunidad al nuevo capital de reincorporarse al sistema productivo. La eficiencia productiva y el avance de la técnica son, por consiguiente,

en el nuevo sistema económico, la fuente de ganancia del empresario y la oportunidad de aplicar remuneradoramente esas ganancias. Cabe, así, a la tecnología desempeñar el papel de factor dinámico central en la economía moderna. Y como la tecnología no es otra cosa que la aplicación al sistema productivo del conocimiento científico del mundo físico, puede afirmarse que la economía industrial sólo encuentra límites de expansión en la propia capacidad del hombre para penetrar en el conocimiento del mundo en que vive.

Inmanencia del crecimiento en la economía industrial

De las observaciones que preceden se desprende que la economía industrial, al contrario de lo que ocurría con las economías comerciales, no requiere, necesariamente, una frontera geográfica en expansión para crecer. Su desarrollo se realiza, básicamente, en profundidad, vale decir, se traduce en la intensificación de la capitalización en el proceso productivo. Pero no es solamente eso. Además, es necesario tener en cuenta que el crecimiento de la economía industrial es inmanente al sistema y no contingente, como sucede con la economía comercial. No sería posible concebir una economía industrial sino creciendo, pues las piezas fundamentales de su mecanismo sólo toman cuerpo y se individualizan por medio del crecimiento. Una teoría del desarrollo industrial tiene que traer aparejada, necesariamente, una explicación del crecimiento económico. En otras palabras, la teoría del desarrollo debería preceder a toda explicación general de la economía moderna.

En la economía comercial el nivel de ingreso estaba determinado, según se ha visto, por las utilidades que obtenía la gran clase comerciante en su papel de intermediaria entre unas comunidades y otras. Sin embargo, los grandes comerciantes no consumían la totalidad de sus ganancias. Como ya se ha observado, la forma en que se distribuía el ingreso en una economía comercial impedía que el mismo fuese totalmente consumido. Sólo una parte de la gran masa de ingresos que los comerciantes recibían se transformaba en gastos corrientes. Otra parte tenía que ser reinvertida. El comerciante podía incrementar sus negocios: mandar construir barcos, comprar mayor cantidad de materias primas para entregar a los artesanos, etc. Empero, era posible que la corriente de comercio estuviese saturada, que la competencia hubiese aumentado y que no le fuese posible reinvertir reproductivamente sus ganancias. En ese caso podía aplicar dichas ganancias en inversiones improductivas. En último caso el comerciante retenía su riqueza transformándola en tesoro. Es necesario tener en cuenta que la ganancia del comerciante, en el caso que referimos, era una ganancia monetizada. Hechas las operaciones de compra y venta, el residuo que perma-

necía en sus manos, por regla general, tomaba la forma de metales preciosos. Esos metales podían ser acumulados en la ciudad en que residía el comerciante y esperar indefinidamente. Es por dicha razón que las grandes ciudades comerciales bien pronto se transformaban en centros de crédito, pasando muchas casas comerciales a actuar como casas bancarias.

Empero lo que interesa destacar es que, independientemente de la aplicación que diese el comerciante a la masa de ingresos que llegaba a sus manos, el sistema económico continuaba operando normalmente. Ese hecho es de gran importancia para comprender el funcionamiento de las economías comerciales. Éstas, en su primera etapa, se desarrollaban con rapidez; logrando un punto máximo de crecimiento se estacionaban y allí permanecían hasta que algún factor exógeno rompiese el equilibrio.

Si partimos de ese cuadro de la economía comercial para observar el mecanismo de la economía industrial, en seguida habremos de percibir la profunda diferencia que existe entre los dos sistemas. En la economía industrial la ganancia guarda su naturaleza fundamental de residuo. Una vez pagados los servicios de los diversos factores de producción, el empresario trata de vender su producto por el precio más elevado posible. Conforme sea ese precio de venta, su ganancia —que es residual— será mayor o menor. Si se considera una economía industrial en su conjunto, se ve que en el valor de cada artículo que se vende están comprendidos los pagos a todos los factores que participaron en la producción del mismo. Al pagar por anticipado a los obreros y a los rentistas, el empresario realiza una operación de crédito, ya que está adelantado parte del valor de una mercancía que será vendida en el futuro. Por otro lado, cuando vende esa mercadería, el empresario recibe no solamente los pagos que ya hizo sino también un pago adicional que da origen a las utilidades. Pero ese pago adicional constituye otra operación de crédito: es una masa de ingreso que está incorporada al valor de la mercadería vendida y que permanece líquido en las manos del empresario. En otras palabras: las utilidades que llegan a manos del empresario son la contraparte del valor de otros bienes que están siendo producidos y que aún no fueron vendidos. En realidad, si el valor de todos los bienes que se venden, durante un período productivo, es igual a la suma del pago hecho a todos los factores de la producción, es obvio que si un empresario vende un bien y retiene en sus manos en forma líquida una parte del valor de ese bien, otros bienes se quedarán sin comprador.

Si se observa el proceso de creación y utilización del ingreso bajo este aspecto, vemos fácilmente la diferencia profunda que existe entre una economía industrial y las economías comerciales. En estas últimas

el ingreso de los grandes comerciantes podía ser conservado, en parte, líquido y atesorado indefinidamente. Habiéndose formado fuera del sistema económico —constituído por la colectividad urbana— ese ingreso no tenía ninguna contraparte de bienes en producción dentro de aquel sistema.

En la economía industrial el ingreso del empresario, lo mismo que el del asalariado o cualquier otro, tiene que ser reintroducido en el circuito económico para que éste funcione normalmente. Si un empresario retiene sus ganancias en forma líquida, otros empresarios no podrán vender la totalidad de su producción. Observando un sistema industrial puede verse que la producción ya es programada de acuerdo con lo que se supone será la manera en que se utilizará el ingreso. Para funcionar sin dificultades el sistema no solamente exige que sea utilizada la totalidad del ingreso, sino también que ese ingreso se emplee en una forma más o menos predeterminada.

En una economía de libre iniciativa, en la cual prevalece necesariamente cierto tipo de distribución del ingreso, se forma permanentemente una gran masa de ingreso que no se destina al consumo. Esa masa de ingreso, según se vio, no puede ser sustraída al circuito económico sin causar profundos trastornos al mismo. El gran problema consiste en invertir esa masa de ingreso, razón por la cual el aparato productivo se va capacitando para producir aquellos bienes exigidos por el proceso de inversión.¹ La estructura del sistema productivo refleja, por consiguiente, la forma de utilización del ingreso, y esta última, en una economía de libre iniciativa, está determinada por la manera en que se distribuye ese mismo ingreso. Por ello, los problemas del desarrollo tienen que ser considerados concomitantemente como problemas de producción y de distribución.

De la necesidad orgánica de crecer resulta obviamente la gran inestabilidad del sistema económico industrial. Para orientarse en la elaboración de sus planes de inversión los empresarios disponen de medios muy imprecisos, lo que induce a colocar demasiados recursos en un sector e insuficientes en otros.

Para que el desarrollo de la economía industrial de libre iniciativa se hiciese linealmente, sería necesario que los empresarios pudiesen prever exactamente el comportamiento futuro de los consumidores y, por añadidura, que se pusiesen de acuerdo para no sobreinvertir en un sector y subinvertir en otros. Y más aún. También sería necesario que las industrias de bienes de capital pudiesen suministrar exactamente los equipos requeridos para que la producción creciese dentro

¹ El comercio exterior da mayor elasticidad a la estructura de la oferta, facilitando los ajustes entre la oferta y la demanda acarreados por el desarrollo. El razonamiento expuesto se aplica con rigor si consideramos el conjunto de las economías nacionales.

del esquema acordado entre los empresarios. Esas observaciones son suficientes para demostrar que por su propia naturaleza una economía de libre iniciativa no puede desarrollarse linealmente. La forma normal de crecimiento de esa economía se caracteriza por la sucesión de etapas de gran acumulación de capital y etapas de descapitalización. Esa amplia pulsación del sistema económico, a la que los economistas desde el siglo pasado denominan ciclo, es la manifestación externa del proceso de crecimiento de la economía industrial de libre iniciativa.