

FRANCESCO BOLDIZZONI

LA POBREZA DE CLÍO



CRÍTICA
BARCELONA

ISBN 84-7039-111-1
1105 - MGS 8 (Legal deposit)



ALICIA DE VORON

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 apoloético 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 ge-

neralizaciones 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 esto 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 abruma a los historiadores económicos... La teoría se encarga de establecer las conexio-

nes». 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». 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 políticos. Así, por ejemplo, el énfasis de Putnam (1993) en el compromiso cívico como legado de la comuna de la Edad Media y comentario 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 amoroso» (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 con-

1. Grenier (2001) contiene críticas y comentarios adicionales.

dicionan 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 meta-teorías. 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 un 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.² 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

2. Estoy en deuda con Peter Burke, que fue quien me propuso esta definición.

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 prerequisite 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 ejemplos 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 desorienta-

das; 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.³ El propio interés individual o colectivo interviene en los niveles inferiores de la jerarquía cuando la cuestión es satisfacer ciertas necesidades

3. La referencia original es Maslow (1943).

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».⁴

Esto es algo que admite incluso Dawkins cuando advierte que su teoría del gen egoísta choca con la conducta de los seres huma-

4. Archer (2000, p. 54); sobre las preocupaciones últimas, Archer y Triter (2000, p. 6).

nos, 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.»⁵ ¡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

5. Dawkins (1976, p. 215). Para una revaloración de esta perspectiva, véase Stanovich (2004).

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 vende-

dores 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 comprar 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 apareció 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 XVII, 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.⁶

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 depresiones esenciales 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

6. Por PIB nominal, año 2008. Véase Fondo Monetario Internacional, World Economic Outlook Database (octubre de 2009) en www.imf.org; Banco Mundial, World Development Indicators Database en www.worldbank.org.

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 metódico 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 emergeran 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 de-

ductivos 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 complejísticas 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).

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

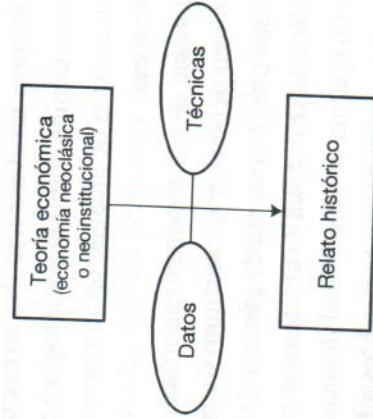


Figura 6.1. Método de la cliometría.

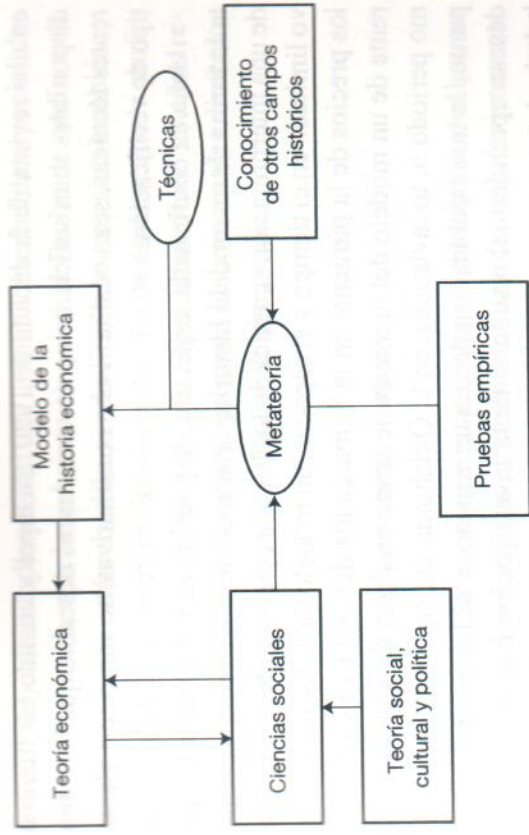


FIGURA 6.2. Método histórico.

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.

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).⁷ 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

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).

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. Paralelamente, el hecho de que 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.⁸ ¿Y por qué la revolución agrícola tuvo lugar en Holanda

8. El vínculo que se sigue estableciendo entre la revolución científica y la revolución industrial (Jacob 1997; Jacob y Stewart 2004) es simplista e insatisfac-

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, *Earthy Necessities* (2000), es una excelente guía para la transición económica de Gran Bretaña del siglo xvi al siglo xviii y muestra de

torio 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.

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 desceleración 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 Daniël 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 avidez 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». ⁹ 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

9. Véase Judith Miller (1999), un estudio minuciosamente documentado sobre la intervención del estado en el comercio de grano.

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 forjado 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. ¹⁰ 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).

10. Para algunas de las contribuciones más representativas, véase Daunt y Hilton (2001); L. Cohen (2003); Hilton (2003); Trentmann y Just (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; Volkart 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 ma-

nera 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 reprochable, 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 excepción 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.¹¹ Tales connotaciones simbólicas investían al dinero de una personalidad propia. A finales del siglo xviii, el reformista cuáquero John Bellers denunció la «maldad 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

11. Para una comparación con la Europa mediterránea, véase Boldizzoni (2003).

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 utilitaris-

mo 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 aeconomicus*. 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 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 psico-

logía 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, Ca-

ruthers 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 Dauntton (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 incompatibles 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. Dauntton 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 Dauntun 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 (Boldizzone 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 antidoto 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 arcáica 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 sistémico 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, esperemos, 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 consiguien-

do 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 especiali-

dades 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, absortidas 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!».