

ESTUDIOS SOBRE EL DESARROLLO DEL CAPITALISMO

por
MAURICE DOBB

traducción de
LUIS ETCHEVERRY

revisión técnica de
REYNA PASTOR DE TOGNERI


siglo
veintiuno
argentina
editores
sa
MEXICO
ARGENTINA
ESPAÑA

Primera edición en español, 1971
© SIGLO XXI ARGENTINA EDITORES, S. A. (e. f.)
Viamonte 1536, piso 1° - Buenos Aires

Primera edición en inglés, 1946
© by Maurice Dobb

Hecho el depósito que marca la ley
Impreso en Argentina
Printed in Argentina

ÍNDICE

PREFACIO A LA EDICIÓN CASTELLANA	7
PREFACIO	9
PRIMERO Capitalismo	13
SEGUNDO La declinación del feudalismo y el crecimiento de las ciudades	49
TERCERO Los comienzos de la burguesía	107
CUARTO El surgimiento del capital industrial	153
QUINTO Acumulación de capital y mercantilismo	213
SEXTO Crecimiento del proletariado	263
SÉPTIMO La revolución industrial y el siglo XIX	303
OCTAVO El período de entreguerras y su secuela	377
POSTSCRIPTUM Después de la segunda guerra mundial	453

PREFACIO A LA EDICIÓN CASTELLANA

Quiero saludar la aparición de una edición castellana de mis *Studies* y expresar mi aprecio y felicitaciones a editor y traductor por su presentación y publicación.

Al decir esto, tengo conciencia de que gran parte del material del libro puede parecer algo bastante remoto a lectores de lengua española, en especial en el continente sudamericano, puesto que se refiere, en tan gran medida, al desarrollo histórico del país del propio autor. La excusa debe ser que a este país se lo considera generalmente el caso clásico de la génesis y desenvolvimiento históricos del capitalismo; y que algo puede aprenderse delineando las etapas y líneas de desarrollo en este caso "original", aun cuando haya más que aprender de un estudio comparativo de este caso con otros distintos, que insistiera en las diferencias de circunstancias y de resultado final.

Que ciertas generalizaciones de aplicación e interés más vastos brotan de tal estudio, lo prueba la discusión que la obra suscitó desde su aparición, unos veinte o veinticinco años atrás. Me refiero, en particular, a la discusión en torno al modo y las etapas de transición del feudalismo al capitalismo, que se desarrolló a principios del decenio de 1950 en las páginas del período *Science and Society* de Nueva York (citada a veces como discusión Dobb-Sweezy, porque se inició con una crítica hecha por el Dr. Sweezy a ciertas posiciones adoptadas en los capítulos 2, 3 y 4 del libro): discusión retomada y proseguida en otras partes, en especial en Francia e Italia, así como en Japón (por ejemplo, Procacci en Italia, G. Lefebvre y A. Soboul en Francia, mientras que H. Kohachiro Takahashi de Tokio había participado en la discusión originaria, en *Science and Society*).

Lo importante, a mi juicio, no son tanto las conclusiones a que se llegó, como el hecho de que la discusión se produjera (y con un espíritu no dogmático). Con razón o sin ella, no creo que la discusión me haya llevado a modificar los aspectos esenciales de mi posición previa; aunque, naturalmente, me pre-

dispuso a reconsiderarla y procurarle cierta reformulación. Intenté esa reformulación en una conferencia dada en 1962 en Bolonia, que forma el primer capítulo de mis *Papers on Capitalism, Development and Planning* (Londres 1967): a esa conferencia siguió otra, sobre el prelude de la revolución industrial.

Hoy, por supuesto, el interés por cuestiones relativas a orígenes y primeras etapas y hasta por lo que sucedió entre las dos guerras mundiales, ha dejado lugar al interés por la naturaleza del capitalismo —y sus cambios— desde la segunda guerra mundial; más todavía: por desarrollos recientes del capitalismo en los EE. UU., antes que en Gran Bretaña. La fecha en que escribí este trabajo necesariamente me impidió tratar a fondo este período y etapa y por esta razón agregué un Postscriptum demasiado breve —y reconocidamente inadecuado— sobre esto a la edición inglesa revisada del libro, de 1963.

MAURICE DOBB

PREFACIO

Un trabajo de este tipo, cuyo objeto es efectuar generalizaciones acerca del desarrollo histórico sobre la base de material ya recogido y ordenado por otras manos, corre un grave peligro: presentar un carácter híbrido y disgustar al economista —que suele tener poco tiempo para la historia— así como al historiador —que quizá lo desestime por no fundarse lo suficiente en ese saber de primera mano, fruto de una efectiva investigación de campo—. Ante el economista, el autor puede aparecer como alguien que no acierta a encontrar su territorio propio y, ante el historiador, como un aficionado que invade su campo. El autor, por lo menos, tuvo conciencia de este peligro y de su imperfecta capacitación para la tarea. Pero lo animó a perseverar su firme creencia en que el análisis económico sólo cobra sentido y rinde frutos si va unido a un estudio del desarrollo histórico y en que el economista que se ocupa de los problemas de hoy, tiene sus propias preguntas que formular a los datos históricos. Lo fortaleció también la convicción de que un estudio del capitalismo, en sus orígenes y desarrollo, tan desestimado por los economistas (exceptuados los de orientación marxista), constituye un fundamento esencial para todo sistema realista de ciencia económica.

Están los que niegan que la historia pueda prestar otro servicio al economista, que verificar si ciertos supuestos particulares (por ej., el de la competencia perfecta) son válidos, en un simple sentido, para períodos particulares y que todo lo demás es una fácil y peligrosa extrapolación al futuro de tendencias del pasado. Esas personas parecen ignorar, en primer lugar, que todo pronóstico económico debe fundarse en supuestos sobre tendencias al cambio (o sobre su inexistencia), cuya probabilidad no puede determinarse sin referencia al pasado; en segundo lugar, que la *justeza* de las preguntas que una teoría particular intenta responder —esto es, si una estructura dada de supuestos y definiciones brinda un modelo

abstracto lo bastante representativo de la realidad como para resultar utilizable—, sólo puede juzgarse a la luz de un conocimiento, cómo está realmente construida una situación total: los hechos del pasado. En otras palabras: no se trata simplemente de verificar supuestos particulares, sino de examinar las relaciones que existen dentro de un haz complejo de supuestos y entre este haz, como un todo, y la cambiante realidad. Se trata de descubrir, a partir de un estudio de su crecimiento, cómo está realmente construida una situación total: qué elementos de esa situación son más susceptibles al cambio y cuáles tienen más fuerza en cuanto a producir cambios en otros. Se trata de formular preguntas al desarrollo económico, a fin de descubrir cuáles son las preguntas correctas por plantear tanto al pasado como al presente y cuáles son las relaciones fundamentales en que fijar la atención.

De todos modos, este conjunto de estudios históricos no se realizó a la ligera y el autor no careció de la guía y el consejo de amigos, especialistas en diversos sectores del campo de estudios. Su germen estuvo en unos insatisfactorios capítulos de veinte años atrás acerca de los orígenes de la actividad capitalista; a partir de entonces, la obra ha crecido de manera discontinua. Este crecimiento desordenado, con sus periódicos remiendos y reconstrucciones, puede haber vuelto la forma definitiva, en muchos puntos, desarticulada y difusa. Pero la criatura, una vez nacida, se mostró demasiado indócil para reformarla enteramente y debía morir en la oscuridad o aparecer ante el público con todos los defectos de su educación.

Por esclarecimientos que le brindaron sobre muchos aspectos de la historia de finales de Edad Media, el autor agradece al profesor Postan, al doctor Beryl Smalley y a Edward Miller; por su guía en los períodos Tudor y Estuardo, a Christopher Hill y Rodney Hilton y por lo que se refiere a la revolución industrial, a H. L. Beales. R. B. Braithwaite lo orientó en un punto especial relativo a filosofía y Miss Dona Torr brindó generosamente indicaciones y agudas críticas, basada en su profundo saber histórico, en especial en cuanto al siglo XIX y la literatura del marxismo. Pero las huellas de inadvertida ignorancia que quedan en estas páginas, en modo alguno pueden atribuirse a estas personas.

Debe agregarse, quizá, que estos estudios sólo pretenden responder ciertas cuestiones específicas. Sólo ciertos aspectos del desarrollo económico fueron seleccionados; la selección se hizo, no obstante, en la creencia de que ellos revisten enorme importancia. Datos comparativos de otros países se adujeron en la medida —pero sólo en la medida— en que la compara-

ción parecía iluminar esas investigaciones particulares. El autor no abriga la ilusión de haber escrito una historia del capitalismo; y tal vez los lectores muestren mayor tolerancia hacia estos estudios, si recuerdan que ellos no pretenden proporcionar más que un primer esbozo de ciertas partes de un cuadro histórico completo.

M.H.D.

CAMBRIDGE,

Noviembre de 1945.

NOTA PARA LA SEGUNDA EDICION

Se añadió un breve Postscriptum sobre la situación de post-guerra para salvar la década y media transcurrida desde la primera edición del libro. Por lo demás, no hubo intento de revisar o reescribir y el texto del original no ha sido modificado.

M.H.D.

CAMBRIDGE,

Octubre de 1962.

CAPÍTULO PRIMERO

CAPITALISMO

Quizá no sorprenda del todo que el término "capitalismo", tan empleado en años recientes en el habla popular así como en la literatura histórica, recibiera usos tan dispares, sin un criterio aceptado en cuanto a su empleo. Lo que sí es notable, es que en teoría económica, tal como la presentaron las escuelas tradicionales, el término apareciera tan raras veces, o nunca.¹ Hasta existe una escuela de pensamiento, a la que adhieren economistas e historiadores, que se ha negado a reconocer que a "capitalismo", como designación de un determinado sistema económico, se le pueda asignar un significado preciso. En el caso de los economistas ello se debe, en buena parte, a que los conceptos centrales de su teoría, tal como se los suele formular, están configurados en un plano de abstracción que ignora los factores históricamente relativos, únicos que permiten definir al capitalismo. En cuanto a los historiadores que toman esta posición negativa, ello parece deberse a que insisten sobre la variedad y complejidad de los acontecimientos históricos hasta el punto de rechazar cualquiera de las categorías generales que forman el tejido de casi todas las teorías de interpretación histórica y de negar toda validez a las divisiones entre épocas históricas. Jamás un período histórico —se afirma— está hecho de una sola pieza; y puesto que todos ellos son complejas mezclas de elementos, constituye una simplificación que induce a error caracterizar a una sección cualquiera del proceso histórico mediante la designación de un elemento único. Está permitido mentar, abstractamente, un sistema como "capitalismo", en cuanto descripción de un aspecto que, en variable medida, caracterizó

¹ Sombart, en su artículo sobre el tema en la *Encyclopedia of the Social Sciences*, afirma: "Este término no se encuentra en Gide, Cauwes, Marshall, Seligman o Cassel, para mencionar sólo los textos más conocidos. En otros tratados, como los de Schendler, Adolf Wagner, Richard Ehrenburg y Philipovich, hay referencias al capitalismo, pero el concepto es rechazado luego." Ni el *Palgrave's Dictionary of Political Economy*, ni el *Dictionnaire de l'Economie Politique*, incluyen el término "capitalismo".

a numerosos períodos históricos. Pero, como tal, es una noción económica abstracta, no histórica; por eso, rastrear los orígenes de semejante "sistema" es en general una empresa vana que no puede rendir frutos. Puede uno sospechar que una consideración más concreta refuerza esta posición. Si el capitalismo no existe como entidad histórica, los críticos del actual orden económico que claman por un cambio de sistema están luchando contra molinos de viento; y Marx, en particular, el primer responsable de que se hable de un sistema capitalista, estaba persiguiendo quimeras. Algunos —como un reseñador del libro del profesor Tawney, *La Religión y el Nacimiento del Capitalismo*, se expresaron muy claramente sobre esto, denunciando el término como un mero recurso político.

Hoy, después de medio siglo de intensa investigación en historia económica, es raro que un historiador de la economía considere sostenible esta posición, aun cuando todavía pueda considerar sospechoso el origen del término. Nos encontramos, es cierto, con que el principal historiador del mercantilismo rechaza la noción de "capitalismo moderno", "ese indigesto potaje".² Pero la opinión que prevalece entre los que han estudiado el desenvolvimiento económico de los tiempos modernos, es la sintetizada por el profesor Tawney en un conocidísimo pasaje: "Después de más de medio siglo de investigación sobre el tema, realizada por estudiosos de una media docena de diferentes nacionalidades y de todas las opiniones políticas, negar que el fenómeno existe, o sugerir que, si existe, presenta el rasgo, único entre las instituciones humanas, de haber existido, como Melquisedec, desde toda la eternidad; o indicar que, si tiene una historia, el pudor prohíbe que se la desentierre, es ponerse adrede anteojeras... Un autor... es improbable que entienda gran cosa de la historia de Europa en los últimos tres siglos si, además de rehuir el término, ignora el hecho".³ Pero si, hoy, los especialistas han reconocido a "capitalismo" como categoría histórica, esto no garantiza que quienes pretenden estudiar este sistema se refieran a la misma cosa. Podría pensarse que una diversidad de usos dejaría poco lugar a digresiones y no produciría gran daño. Pero la

² El profesor E. Heckscher, en *Economic History Review*, vol. VII, pág. 45. Agrega que sólo puede tener un "significado preciso" si está "conectado con lo que en ciencia económica se denomina capital" —en cuyo sentido, esto es, en cuanto a la existencia de capital, las diversas etapas históricas sólo presentan diferencias de grado.

³ Prefacio a la edición de 1937 de *Religion and the Rise of Capitalism*. [Edición castellana. Ed. Dédalo.]

diferencia de uso verbal no sólo se asocia con una diferente de incidentes históricos y un principio distinto de selección orientación en la búsqueda de lo esencial entre la multitud para componer la crónica de los acontecimientos, sino que puede conducir a un modo de interpretación y a un relato causal-genético diferentes. Si lo decisivo en cuanto al empleo del término capitalismo es, para nosotros, la regla que los propios hechos históricos nos imponen —y no nuestras predilecciones—, entonces tiene que haber una definición que concuerde con la forma real que el desarrollo histórico posee y otras que, por el contrario, sean erróneas. Hasta quien profese un relativismo histórico debe, a buen seguro, creer que existe un cuadro correcto desde el punto de vista de un conjunto homogéneo dado de observaciones históricas. Por lo demás, los que escriben acerca del capitalismo no pocas veces desconocen, al parecer, todo problema de significado; con ello no aciertan a aclarar el sentido que atribuyen al término y hasta muestran, por su parte, poca congruencia en su empleo.

Debemos, quizá, aclarar desde ya que el término "capitalista", puesto en boga entre ciertos economistas, en especial los partidarios de la escuela austriaca, poco tiene que ver con "capitalismo" como categoría de interpretación histórica. Ciertos economistas emplearon "capitalista" en un sentido puramente técnico, para referirse al empleo de los llamados métodos de producción indirectos o que acortan tiempo; y el término ha ido considerablemente asociado con un particular punto de vista acerca de la naturaleza del capital. No se refiere al modo de *apropiación* de los instrumentos de producción sino sólo a su origen económico y al grado en que se los emplea. Como toda producción, exceptuada la más primitiva, siempre ha sido, en cierto grado "capitalista" en este sentido técnico, el término tiene escaso valor para fines de discriminación histórica y sus creadores no intentaron utilizarlo en este sentido. El modo en que lo emplean, ciertamente, implica negar un significado específico a capitalismo como sistema histórico especial.

Poco más útil resulta otra concepción que discernimos implícita en los contextos en que a menudo aparece el término y cuyo defecto es circunscribir al capitalismo a un lapso tan breve que separa fenómenos sociales cuyo parecido de familia es fortísimo. Según esto, capitalismo se identifica con el sistema de iniciativa individual absolutamente libre: un sistema en que las relaciones económicas y sociales se reglan por contrato; en que los hombres se comportan como agentes libres en la búsqueda de su sustento y en que no hay compulsiones

ni restricciones legales.⁴ Así se convierte virtualmente a “capitalismo” en sinónimo de un régimen de *laissez-faire* y, en ciertas acepciones del término, de un régimen de libre competencia. Dicey no empleó el término capitalismo; pero consideró esencial el contraste entre lo que denominó “período del individualismo” —que en cierto sentido corresponde a la noción que estamos discutiendo— y “período de colectivismo”, cuyo inicio ubicaba en el decenio de 1870.⁵ Aunque quizá pueda decirse que preocuparse por este tipo de distinción entre individualismo y “estatismo” es más bien cosa del pasado y si bien raras veces —o ninguna— historiadores de la economía la tomaron como base para definir al capitalismo, su influencia todavía perdura; en efecto, muchos de los dichos que encontramos hoy parecen identificar, de manera implícita, “capitalismo” con un sistema de “libre empresa”, contraponiéndolo a toda ingerencia de control estatal a expensas del *laissez-faire*. El defecto de un significado tan restrictivo es bastante claro. Pocos países, fuera de Gran Bretaña y los EE. UU. en el siglo XIX, llegaron a ajustarse a un régimen de “individualismo puro” del tipo manchesteriano clásico; y aun Gran Bretaña y los EE. UU. lo abandonarían pronto para entrar en una era de corporaciones y de monopolios o cuasi monopolios, cuando el *laissez-faire* como concepción política ya declinaba. Si se circunscribe tan rigurosamente en el tiempo al capitalismo, ¿cómo caracterizaremos el sistema que le precedió y el que le siguió, tan semejantes a él en sus rasgos claves?

Por su decisiva influencia sobre la investigación y la interpretación histórica, se destacan nítidamente tres significados distintos atribuidos a la noción de capitalismo. Si bien en ciertos aspectos se superponen, cada uno se liga a una visión peculiar de la naturaleza del desarrollo histórico; lleva

⁴ Podemos citar un ejemplo quizá no muy serio de esto: “El verdadero capitalismo es una economía de libre y franca competencia por la ganancia y de continuas oportunidades de trabajo para todos” (J. H. R. Cromwell y H. E. Czerwonky, *In Defence of Capitalism*, pág. 5). Son tantas las virtudes registradas en esta definición que puede dudarse de que “capitalismo verdadero” haya existido alguna vez. Ejemplos más sólidos los proporcionan autores que se niegan a veces a aplicar el término capitalismo a una economía fascista y lo contraponen a “totalitarismo”. Cf. también el *Handwörterbuch der Staatswissenschaften* (1923): “Der Kapitalismus hat die privatwirtschaftliche oder individualistische Wirtschaftsordnung zur Voraussetzung und ist ohne diese gar nicht denkbar” [El capitalismo presupone la ordenación económica individualista o de economía privada y, sin ella, no es por cierto posible].

⁵ *Law and Opinion in England, passim*.

al trazado de fronteras temporales bastante diferentes para el sistema e implica un diferente relato causal del origen del capitalismo y del desarrollo del mundo moderno.

En primer lugar está —y quizá sea el más difundido— el significado popularizado por los escritos de Werner Sombart. Sombart buscó la esencia del capitalismo, no en un aspecto de su anatomía económica o de su fisiología, sino en la totalidad de los aspectos representados en el *geist* o *espíritu* que inspira la vida de toda una época. Este espíritu es una síntesis del espíritu de empresa o de aventura con el “espíritu burgués” de cálculo y racionalidad. Como creía que “en diferentes épocas siempre han reinado diferentes actitudes económicas y que este espíritu es el que ha creado la forma que le corresponde y, con ello, una organización económica”,⁶ buscó el origen del capitalismo en el desarrollo de estados de espíritu y de comportamiento humano conducentes a la existencia de aquellas formas y relaciones económicas que son características del mundo moderno. “En algún momento del remoto pasado el espíritu capitalista debe de haber existido —en embrión, si se prefiere—, antes de que una empresa capitalista pudiera volverse realidad”.⁷ El hombre precapitalista era “un hombre natural”, que concebía la actividad económica como la simple provisión de sus necesidades naturales; y en épocas precapitalistas “en el centro de todo esfuerzo y de todo cuidado estaba el hombre viviente: él es la medida de todas las cosas —*mensura omnium rerum homo*”.⁸ Por contraposición, el hombre capitalista, que “desarraiga al hombre natural” con su “concepción primitiva y originaria” y que “trastorna todos los valores de la vida”, ve en el amasar capital el motivo dominante de actividad económica y, con una actitud de fría racionalidad y los métodos de un preciso cálculo cuantitativo, subordina a este fin todos los aspectos de la vida.⁹ De manera más simple definió Max Weber al capitalismo como “existente dondequiera que se realiza la satisfacción de necesidades de un grupo humano, con carácter lucrativo y por medio de *empresas*” y a una “explotación *racionalmente* capitalista” como una explotación “con contabilidad de capital”; recurrió,

⁶ *Der Moderne Kapitalismus* (ed. de 1928), I, pág. 25. Califica a ésta de “la idea fundamental (*Grundgedanke*)” de su obra. [Hay edición castellana F.C.E.]

⁷ *Quintessence of Capitalism*, págs. 343-4.

⁸ *Der Moderne Kapitalismus*, vol. I, pág. 31.

⁹ *Quintessence*, 13-21, 239.

además, al espíritu del capitalismo “para describir la actitud que busca la ganancia, racional y sistemáticamente”.¹⁰

En segundo lugar, hay un significado que aparece las más de las veces implícito en el tratamiento de material histórico —antes que formulado explícitamente—, que virtualmente identifica “capitalismo” con la organización de la producción para un mercado distante.¹¹ Si bien el régimen de los primeros gremios de artesanos, en que éstos vendían sus productos al menudeo en el mercado urbano, quedaría presumiblemente excluido por esta definición, podría considerarse que existió capitalismo tan pronto como los actos de producción y de venta al menudeo vinieron a separarse en el espacio y en el tiempo por la intervención de un comerciante mayorista que adelantaba dinero para la compra de mercaderías a fin de venderlas luego con un beneficio. En buena parte esta noción descende en línea directa del esquema de desarrollo de la escuela histórica alemana, con su distinción básica entre la “economía natural” del mundo medieval y la “economía monetaria” que le sucedió y su selección del área del mercado como definitoria de las etapas de desarrollo del mundo económico moderno. Como lo expresó Bücher, el criterio esencial es “la relación que existe entre la producción y el consumo de bienes; o, para ser más precisos, la longitud de la ruta que los bienes atraviesan de productor a consumidor”.¹² No es raro hallar esto estrechamente ligado a una definición de capitalismo como sistema de actividad económica dominado por un cierto tipo de motivo, el motivo de la ganancia; y la existencia, en cualquier período, de un número considerable de personas que para obtener una renta confían en la inversión de dinero —ya sea en el comercio, la usura o la producción—, es considerada prueba de que existe un elemento de capita-

¹⁰ *Historia Económica General*, pág. 236 [ed. castellana del F.C.E.]; *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, pág. 64. [Hay edición castellana.] El punto de vista de Weber se liga estrechamente al de Sombart; pero, al mismo tiempo, presenta ciertas diferencias. Talcott Parsons ha insistido en que hay diferencia entre el “capitalismo en general” de Weber, que “es una categoría puramente económica” (a diferencia de la de Sombart) y se refiere al intercambio racionalmente realizado con miras a la ganancia (lo que se acerca mucho al segundo significado que en seguida mencionaremos) y su noción histórica del “capitalismo moderno”, que es la misma que la de Sombart (*Journal of Political Economy*, vol. 37, pág. 34).

¹¹ Cf. la referencia de Marx a Mommsen, el historiador de la Roma antigua, quien encuentra “el modo capitalista de producción en toda economía monetaria” (*Capital*, vol. III, pág. 729 [ed. F.C.E.]).

¹² *Industrial Evolution*, pág. 89; cf. también Schmoller, *Principes d'Economie Politique*, *passim*.

lismo. Así vemos caracterizado al capitalismo por el profesor Earl Hamilton —el historiador de la revolución de los precios del siglo XVI— como “el sistema en que la riqueza —exceptuada la tierra— es empleada con el preciso objetivo de obtener un rédito”;¹³ mientras, Pirenne parece aplicar el término a todo empleo “lucrativo” del dinero y declara que “nuestras fuentes, por deficientes que sean, no nos permiten dudar de que el capitalismo se afirmó desde el siglo XII”.¹⁴ Cuando esta noción se liga a la de capitalismo como sistema comercial —como producción para el mercado—, tenemos el tipo de definición adoptado por el profesor Nussbaum: “un sistema de economía de intercambio” en que “el principio orientador de la actividad económica es el logro de ganancias ilimitadas” (a lo que, sin embargo, agrega como característica adicional, que tal sistema se caracteriza por una diferenciación de la población en “propietarios y trabajadores desposeídos”¹⁵). Los que dan este sentido al término tienden a buscar los orígenes del capitalismo en los primeros entrometimientos de tratos específicamente comerciales en los estrechos horizontes económicos y en la supuesta “economía natural” del mundo medieval y a delinear las principales etapas de desarrollo del capitalismo de acuerdo con las etapas de expansión del mercado o las diversas formas de inversión y de actividad comercial ligadas a ella. Esta noción, en muchos aspectos, es afín a la de Sombart y se superpone con ella; pero su orientación es esencialmente distinta.

En tercer lugar, tenemos el significado dado por vez primera por Marx, quien no buscaba la esencia del capitalismo en un espíritu de empresa, ni en el uso de dinero para financiar una serie de transacciones de intercambio a fin de lograr una ganancia, sino en un modo particular de producción. Con modo de producción no mentaba el mero estado de la técnica —que denominó estado de las fuerzas productivas—, sino el modo de apropiación de los medios de producción y las relaciones sociales entre los hombres resultantes de sus conexiones con el proceso de producción. Así, “capitalismo” no era simplemente un sistema de producción para el mercado —o sistema de producción de mercancías, como lo denominara

¹³ En *Economica*, nov. de 1929, pág. 339.

¹⁴ *Historia Económica y Social de la Edad Media*, pág. 120. [Ed. F.C.E., 1955]; cf. también Pirenne en *American Historical Review*, 1914, págs. 494 y sigs.

¹⁵ *History of Economic Institutions of Europe*, pág. 61. En otro lugar de esta obra, sin embargo, el autor se muestra muy próximo al punto de vista de Sombart.

Marx, sino un sistema bajo el que la fuerza de trabajo se había "convertido, a su vez, en mercancía" y era comprada y vendida en el mercado como cualquier otro objeto de cambio. Tuvo su presupuesto histórico en la concentración de la propiedad de los medios de producción en manos de una clase que sólo constituía un pequeño sector de la sociedad y en el consiguiente surgimiento de una clase desposeída, que tenía en la venta de su fuerza de trabajo su única fuente de subsistencia. Esta última, por lo tanto, realizaba la actividad productiva, no por compulsión legal sino sobre la base de un contrato de salario. Es claro que esta definición excluye el régimen de producción de artesanos independientes, en que éstos poseían sus pequeños implementos de producción y efectuaban la venta de sus propios productos. Aquí no había divorcio entre propiedad y trabajo; y excepto donde contaba en cierto grado con el empleo de jornaleros, su interés esencial era la compra y venta de productos inanimados y no de fuerza humana de trabajo. Lo que diferencia esta definición de otras, es que no basta con que exista comercio y préstamo en dinero, o una clase especializada de mercaderes o financistas —aunque sean hombres acaudalados— para constituir una sociedad capitalista. No basta que haya poseedores de capital, por "lucrativo" que sea: tienen que emplear ese capital para extraer plusvalía a la fuerza de trabajo en el proceso de producción.

No es nuestro propósito aquí debatir los méritos de definiciones opuestas sino, meramente, dejar en claro que de estos tres sentidos de "capitalismo", en los estudios que siguen emplearemos el último y subrayar algunas de las consecuencias que trae este empleo del término. La justificación de una definición cualquiera debe descansar, en definitiva, en que logre esclarecer el proceso real de desarrollo histórico: en la medida en que configure nuestra imagen del proceso de tal modo que ésta responda a la que el cuadro histórico demuestra tener en realidad. A manera de fundamentación basta por nuestra parte para rechazar los otros dos significados de esta terna, con las siguientes sumarisimas observaciones

Tanto la concepción de Sombart del espíritu capitalista como la noción de capitalismo como sistema esencialmente *comercial*, comparten el defecto, junto con las concepciones que fijan su atención en la existencia de una inversión lucrativa de dinero, de que no son lo bastante restrictivas para circunscribir el término a una época determinada de la historia y de que parecen conducir inexorablemente a la conclusión de que casi todos los períodos históricos han sido capitalistas, al menos en cierto grado. A medida que ha aumentado

nuestro saber acerca de sociedades económicas más antiguas, los que atribuían los sentidos antedichos al término tendieron a empujar hacia atrás en el tiempo los límites del capitalismo. Hoy se sabe que tratos monetarios y producción para el mercado fueron mucho más comunes en el medievo de lo que se suponía. Como lo observó Brentano, la Cuarta Cruzada ya puso en descubierto "una verdadera orgía de capitalismo" en este sentido de la palabra.¹⁶ Y a medida que se amplían nuestros conocimientos acerca de las condiciones económicas del mundo antiguo, se acumulan demostraciones de que, según tales definiciones, no puede negarse la existencia de capitalismo aun en la Grecia y la Roma clásica. El uso lucrativo del dinero no es exclusivamente moderno. Es de presumir que la compra de esclavos en la antigüedad fue un empleo tan "lucrativo" del dinero como lo es hoy el contrato de asalariados. El mundo clásico tuvo sus usureros y el *lucri rabies* no fue un pecado desconocido en el mundo medieval. Si es preciso considerar a ambas como sociedades capitalistas, hay que concluir que es inútil buscar los orígenes del sistema dentro de los límites de los últimos ocho siglos y que debe de haber existido capitalismo de manera intermitente a lo largo de la mayor parte de la historia escrita. Pero lo que claramente nos hace falta es una definición para caracterizar las instituciones económicas peculiares del mundo moderno en siglos recientes; y lo que no sirva para esto resulta inútil para el fin buscado por la mayoría de los investigadores.

La otra dificultad se relaciona a la concepción idealista de Sombart, Weber y su escuela, pues si el capitalismo como forma económica es creación del espíritu capitalista, la génesis de éste debe ser explicada antes de que pueda serlo el origen del capitalismo. Si este espíritu capitalista es, a su vez, un producto histórico, ¿cuál fue la causa de su aparición en el escenario histórico? Hasta hoy no se ha propuesto una respuesta muy satisfactoria a este enigma, aparte de la accidental coincidencia en el tiempo de diversos estados espirituales que se unieron convenientemente en una síntesis de espíritu de empresa y de racionalidad para constituir el *elan vital* de la era capitalista. La búsqueda de una causa condujo al debate insatisfactorio y estéril en torno a si en verdad el protestantismo engendró al espíritu capitalista (como pretendieron Weber y Troeltsch); y parece haber apenas más razones para

¹⁶ Sombart admitió esto francamente. Trató de salvar la objeción, de manera bastante poco convincente, afirmando que el comercio medieval no era tal en sentido pleno, pues se inspiraba en el espíritu del artesanado y no en un espíritu capitalista.

considerar al capitalismo hijo de la reforma que sostener, con Sombart, que fue en buena parte creación de los judíos.¹⁷ No es cierto que esta dificultad de rastrear las *causae causantes* sea propia también, *mutatis mutandis*, como a veces se supone, de una explicación de los orígenes de capitalismo desarrollada sobre bases puramente económicas. Si bien es cierto que detrás de todo cambio económico hay que buscar una acción humana, la acción que inicia el cambio decisivo puede inspirarse en una intención totalmente ajena al resultado final y ser, con ello, un simple producto de la situación anterior; mientras que, si el surgimiento de un nuevo sistema económico debe ser explicado por una *idea*, ella debe encarnar "en embrión" la esencia del sistema futuro de antemano y el nacimiento de la idea madura de ese sistema, antes y en ausencia del sistema mismo, necesita explicación.

Por otro lado es evidente que a medida que nuestro saber se enriqueció al progresar, en las últimas décadas, la investigación de la historia económica moderna, la definición de capitalismo empleada en la práctica por la historiografía convergió cada vez más hacia la adoptada y desarrollada primeramente por Marx. Vino a insistirse cada vez más en el nacimiento de un nuevo tipo de diferenciación de clases entre capitalistas y proletarios, en vez de hacerlo en la ganancia como motivo de actividad económica, al par que se prestaba cada vez mayor atención al surgimiento de una relación entre productores y capitalistas análoga a la relación existente entre patronos y asalariados propia del sistema industrial ya maduro del siglo XIX. En general, parece más probable que el material descubierto por la investigación impusiera esta tendencia a los historiadores en su búsqueda de la diferencia esencial de la edad moderna, y no que la adoptaran predisuestos por los escritos de Marx. Así Lipson, cuando pretende que los rasgos esenciales del capitalismo existieron unos siglos antes de la revolución industrial, afirma que "el rasgo fundamental del capitalismo es el sistema del trabajo asa-

¹⁷ Frente a la pretensión de Weber y Troeltsch de que la ética protestante alentó el espíritu de cálculo, H. M. Robertson (en *Aspects of the Rise of Economic Individualism*) replicó, con cierta eficacia, que entre autores protestantes y católicos no hay gran diferencia de actitud hacia cuestiones como cálculo comercial o libre comercio; y Brentano y otros después de él (por ej., Pirenne), demostraron que es posible descubrir multitud de manifestaciones del espíritu de lucro y cálculo antes de la Reforma. Cf. P. C. Gordon Walker acerca de "Capitalism and the Reformation" en *Econ. Hist. Review*, noviembre de 1937; también A. E. Sayous en *Revue d'Histoire Economique et Sociale*, 1930, págs. 427-44.

lariado, bajo el que el obrero no tiene derecho de propiedad sobre las mercancías que fabrica: no vende los frutos de su trabajo sino su trabajo mismo —distinción de vital importancia económica—".¹⁸ También Cunningham se acercó a esta postura cuando sostuvo que "el rasgo peculiar de la organización capitalista de la industria es la posesión de las materias primas por el empleador, quien contrata al obrero y le paga sus salarios; luego él obtiene una ganancia con la venta de los bienes"; y agrega que "la introducción del capital puede no producir un cambio muy manifiesto en las condiciones en que se realiza el trabajo, pero provoca un tremendo cambio en las relaciones personales del trabajador con sus prójimos cuando es reducido a una posición de dependencia". Pero no circunscribió el término capitalismo a una organización particular de la industria sino que le dio una definición más abarcadora y comercial, como "fase en que la posesión de capital y el hábito de comerciar se han vuelto dominantes en todas las instituciones de la sociedad".¹⁹

II

El hecho de que nos preocupemos por definir un sistema económico no debe llevar a la suposición de que los límites entre sistemas deben pasar tajantemente por un momento histórico dado. Como correctamente lo han destacado los que desconfían de tal deslinde entre épocas, los sistemas jamás se presentan en la realidad en su forma pura y en todo período histórico aparecerán elementos característicos de períodos tanto anteriores como posteriores, a veces en mezclas de extraordinaria complejidad. Elementos importantes de cada nueva sociedad —aunque no necesariamente su embrión acabado se contiene en la matriz de la antigua; y restos de una sociedad antigua sobreviven por largo tiempo en la nueva. Lo que sí supone una noción de capitalismo como la que adop-

¹⁸ *Economic History*, 3ª ed., vol. II, XXVI. Lipson agrega a esto, sin embargo, que "si los bienes no le pertenecen porque otra persona le proporcionó la materia prima, entonces es un asalariado, le pertenezcan o no los instrumentos de producción". Pero si "la verdadera prueba es si el obrero es propietario de los bienes que fabrica" y se deja de lado la propiedad de los medios de producción, ¿no podrá extenderse esta definición a lo que suele llamarse sistema socialista? En otro lugar, cosa singular, Lipson se refiere a la "aldea medieval" como "organizada sobre una base capitalista" (*ibid.*, página 372.).

¹⁹ *The Progress of Capitalism in England*, págs. 24, 73.

tamos, es que salvo para intervalos de transición comparativamente breves, cada período histórico es modelado bajo el influjo preponderante de una sola forma económica, más o menos homogénea, y se lo debe caracterizar de acuerdo con la naturaleza de este tipo predominante de relación socio-económica. Por ello, en cualquier período dado, referirse a un sistema homogéneo ignorando las complejidades de la situación resulta más esclarecedor que lo contrario, al menos como primera aproximación. Nuestro interés principal no estará en la primera aparición de una forma económica nueva. Tampoco su mera aparición justificará que caractericemos el período posterior con un nuevo nombre. Mucho mayor importancia tendrá la etapa en que la nueva forma ha crecido hasta un grado en que puede imprimir su sello sobre el conjunto de la sociedad y ejercitar una influencia decisiva en cuanto a moldear la tendencia del desarrollo. Nuevamente: es cierto que el proceso de cambio histórico es gradual y continuo en su mayor parte. En el sentido de que no hay hecho que no pueda ser vinculado a otro hecho que le anteceda inmediatamente en una cadena racional, se lo puede caracterizar como totalmente continuo. Pero lo que parece necesariamente implícito en toda concepción que divida el desarrollo en períodos o épocas, caracterizados cada uno de ellos por su sistema económico peculiar, es que hay puntos decisivos en el desarrollo económico en que el *tempo* se acelera de manera anormal y en que se rompe la continuidad, esto es, se produce un marcado cambio de dirección en la corriente de hechos.

Estos puntos de brusco cambio en la dirección del flujo histórico corresponden a las revoluciones sociales que señalan la transición de un sistema antiguo a uno nuevo. La idea de que el desarrollo se caracteriza por revoluciones periódicas contrasta, por lo tanto, con las concepciones del desarrollo económico que sólo ven en él una variación cuantitativa continua y que conciben al cambio como simple función de cierto factor que se incrementa, sea la población, la productividad, los mercados, la división del trabajo o la masa de capital. Principal defecto de éstas es su tendencia a ignorar —o, en todo caso, a minimizar— la importancia determinante de los nuevos rasgos que pueden surgir en ciertas etapas y transformar radicalmente el resultado —ya se trate de la audaz ambición del empresario capitalista en un período de crecientes oportunidades de lucro o de la novedosa actitud frente al trabajo en una sociedad colectivista e igualitaria— y también que pueden predisponer al investigador a interpretar situaciones nuevas con categorías de pensamiento producto de si-

tuciones pasadas, o bien a orientarlo hacia la búsqueda de “verdades universales”, suprahistóricas, construidas a partir de los que se consideran rasgos inmutables de la naturaleza humana o ciertas formas invariables de “necesidad” económica o social. Las teorías del desarrollo forjadas según el exclusivo “espíritu de una época” tienen, por lo menos, el mérito de evitar esta tendencia. Pero cuando dejamos de expresarnos metafóricamente, no es fácil definir al punto el tipo de acontecimientos mentados comúnmente con la expresión “revolución social”. Aunque una revolución social parece contener la noción de discontinuidad, en el sentido a que nos hemos referido —de un brusco cambio de dirección—, esto pierde su simple significado cuando dejamos de expresarlo con analogías espaciales. Si, además, tal revolución incluye, como es evidente, la noción de un *tempo* acelerado de cambio, su significado no se limita a ella. Los que conciben el cambio como un simple crecimiento cuantitativo pueden admitir que la tasa de crecimiento no es constante sino que está sujeta a fluctuaciones, y que a veces atraviesa fases de incremento acelerado como en el caso de la población en la última parte del siglo XVIII, pero sin introducir por ello en su cuadro la idea de una transición revolucionaria en que se produjera un cambio cualitativo de sistema.

Si sostener la concepción de sistemas socioeconómicos como determinantes de distintas etapas en el desarrollo histórico no es sólo conveniente sino necesario —si no se trata de denominaciones apropiadas sino que atañe a la construcción esencial del relato para que sea verdadero—, entonces ello se deberá a una cualidad de las situaciones históricas que determina la homogeneidad de la estructura de toda una época y la inestabilidad intrínseca de períodos de transición, que presentan un equilibrio de elementos dispares. Se deberá a que la sociedad está constituida de tal modo que el agente principal de movimiento y de cambio, al menos en las transformaciones esenciales, lo constituyen el conflicto y la interacción de sus elementos claves y no el simple crecimiento de un elemento único. De ser así es probable que, una vez alcanzado cierto nivel de desarrollo e impulsados por cierta vía los diversos elementos constitutivos de esa sociedad, los acontecimientos se sucedan con inusual rapidez, no sólo en el sentido de un crecimiento cuantitativo, sino en el de una modificación en el equilibrio de los elementos constitutivos que determine la aparición de composiciones novedosas y de cambios más o menos bruscos en el tejido de la sociedad. Para emplear una analogía espacial: se podría decir que, en ciertos

niveles del desarrollo histórico, se pone en movimiento algo muy parecido a una reacción en cadena.

Claramente, el rasgo de la sociedad económica que produce este resultado y que es, por lo tanto, fundamental para nuestra concepción del capitalismo como orden económico peculiar, característico de un peculiar período histórico, es que la historia ha sido, hasta hoy, la historia de las *sociedades de clase*: a saber, de sociedades divididas en clases en que, o bien una clase, o una coalición de clases con algún interés compartido, constituyen la clase dominante y mantienen un antagonismo parcial o total hacia otra clase o clases.²⁰ El hecho de que esto sea así tiende a imponer a todo período histórico una cierta uniformidad cualitativa, puesto que la clase que tiene el dominio social y político en la época empleará naturalmente su poder para preservar y extender ese modo particular de producción —esa forma particular de relación entre clases— de que depende su obtención de ingresos. Si el cambio debe alcanzar, dentro de esa sociedad, un punto en que la hegemonía de esa clase sea seriamente puesta en cuestión y el antiguo equilibrio estable de fuerzas muestre signos de romperse, el desarrollo habrá alcanzado una etapa crítica, en que o bien el cambio que ha obrado hasta entonces deberá ser detenido de algún modo o, en caso de continuar, la clase dominante ya no podrá dominar más y la clase nueva y ascendente ocupará su lugar. Una vez producido este cambio en el equilibrio de poder, el interés de la clase que ahora ocupa las posiciones estratégicas estará claramente en acelerar la transición, en quebrantar los baluartes de su rival y predecesora y extender los propios. El viejo modo de producción no será necesariamente eliminado del todo; pero se lo reducirá de manera rápida de escala, hasta que ya no constituya un serio competidor del nuevo.²¹ Durante cierto período, el nuevo

²⁰ Cf. las observaciones de Pirenne, que revelan un acercamiento a esta concepción del desarrollo discontinuo provocado por el ascenso sucesivo de diferentes clases: "Creo que, para cada período en que nuestra historia económica [la del capitalismo] puede dividirse, hay una clase distinta y separada de capitalistas." Puesto que el grupo capitalista de una época "no surge del grupo capitalista de la época precedente", se sigue que "con cada cambio en la organización económica encontramos una solución de continuidad" y la historia no es un plano inclinado sino que tiene forma de escalera ("Etapas en la Historia Social del Capitalismo" en *American Historical Review*, 1914, 494-5).

²¹ No es necesario suponer que esto se lleva a cabo como parte de un plan consciente de largo plazo; pero lo será en tanto la clase dominante persiga una determinada política. Pero esto supone, al menos, que miembros de una clase emprendan una acción concertada

modo de producción, asociado con fuerzas productivas y potencialidades económicas nuevas, puede expandirse mucho más allá de los límites dentro de los que debía moverse el viejo sistema; hasta que, a su vez, las particulares relaciones de clase y las formas políticas en que la nueva clase gobernante afirma su poder, entran en conflicto con un desarrollo ulterior de las fuerzas productivas y la lucha entre ambos alcanza, nuevamente, un punto crítico. En el siglo XIX, en buena parte bajo la influencia de Hegel, se creyó por lo general que la historia de la civilización consistía en una sucesión de épocas caracterizadas por el predominio de sucesivas culturas nacionales. Según nuestra posición ella consistió, más bien, en una sucesión de sistemas de clase, cada uno con su modo peculiar de extraer ingresos para su clase dominante. En la historia económica de Europa, al menos, hay algo que se destaca y merece una observación particular. Es el sorprendente grado de similitud de las principales etapas por que ha pasado el desarrollo económico. La delimitación temporal de esas etapas ha sido, por supuesto, muy disímil, lo mismo que el detalle del relato y las formas y fases particulares dentro de cada etapa principal. Pero una unidad tal como la que puede afirmarse respecto de Europa parece, con toda probabilidad, debida a la fundamental similitud de forma que ha mostrado el desarrollo económico de sus diversas partes en los últimos diez siglos.

El interés compartido que constituye a un cierto grupo social como clase —en el sentido a que nos estamos refiriendo— no deriva, como a veces se supone, de una similitud cuantitativa de ingresos: una clase no se compone necesariamente de personas del mismo nivel de ingresos, ni las personas de un nivel de ingresos dado —o aproximado— están necesariamente unidas por una identidad de miras. Tampoco basta afirmar, simplemente, que una clase consiste en aquellos que derivan su ingreso de una fuente común —aunque lo que aquí importa sea la fuente de ingresos y no su magnitud—. Es preciso señalar, en este contexto, algo muy fundamental atinente a las raíces de un grupo social en una determinada sociedad, a saber: la relación del grupo como un todo con el proceso de producción y, por lo tanto, con otros sectores de la sociedad. En otras palabras: la única relación que puede engendrar, en un caso, un interés compartido en preservar y

en cuestiones particulares (por ej., acceso a la tierra o mercados de mano de obra) y que una mayor fuerza les permita despojar a sus rivales.

extender un particular sistema económico y, en otro, un antagonismo de intereses en torno a ello, ha de ser una relación con un particular modo de extraer y distribuir los frutos del trabajo sobrante, esto es, deducido el que provee al consumo del productor efectivo. Como este trabajo sobrante constituye su alimento vital, toda clase dominante considerará necesariamente decisiva para su propia supervivencia su particular relación con el proceso de trabajo; y toda clase ascendente que aspire a vivir sin trabajar deberá considerar que su trayectoria, prosperidad e influencia propias, en el futuro dependerán de la adquisición de cierto derecho sobre el trabajo sobrante de los demás. "La formación de un remanente del producto de trabajo después de cubrir los gastos de sostenimiento de éste", afirmaba Federico Engels, "y la formación e incrementación, con este remanente, de un fondo social de producción y de reserva, era y sigue siendo la base de todo progreso social, político e intelectual. En la historia, hasta hoy, ese fondo social ha venido siendo patrimonio de una clase privilegiada que, con él, tiene también en sus manos el poder político y la dirección espiritual".²²

La forma de apropiación del trabajo sobrante fue distinta en diferentes etapas de la sociedad y estas cambiantes formas se ligaron al empleo de diversos métodos e instrumentos de producción y a diferentes niveles de productividad. El propio capitalismo, según Marx, "como cualquier otro régimen de producción concreto, presupone como condición histórica una determinada fase de las fuerzas sociales productivas y de sus formas de desarrollo: condición que es, a su vez, resultado y producto histórico de un proceso anterior y del cual parte el nuevo tipo de producción como de su base dada; que las relaciones de producción que corresponden a este régimen de producción específico, históricamente determinado —relaciones que los hombres contraen en su proceso social de vida, en la creación de su vida social—, presentan un carácter específico, histórico y transitorio".²³ En una etapa del desarrollo social de muy baja productividad del trabajo, sería inconcebible la existencia de un ingreso importante y regular para una clase ociosa que viviera de la producción sin colaborar en ella, a menos que se basara en la rigurosa compulsión de los productores; y en este sentido, como observó Engels, la

²² *Anti-Düring*, pág. 236 [ed. castellana Pueblos Unidos, Montevideo, 1960].

²³ *El Capital*, vol. III, pág. 811 [ed. F.C.E.]. Marx agrega que "las relaciones de distribución son esencialmente idénticas a estas relaciones de producción, el reverso de ellas...".

división en clases en una etapa primitiva de desarrollo económico "tiene cierta justificación histórica".²⁴ En una sociedad predominantemente agrícola las relaciones decisivas estarán ligadas a la posesión de la tierra y, puesto que probablemente la división del trabajo y del intercambio estarán poco desarrolladas, el trabajo sobrante tenderá a ser prestado de manera directa, como obligación personal, o a cobrar la forma de una cierta porción del producto entregada por el campesino, como tributo en especie, a un señor. El desarrollo de la industria, que implica la invención de nuevos y variados instrumentos de producción, engendrará nuevas clases y, al crear nuevos problemas económicos, impondrá nuevas formas de apropiación del trabajo sobrante en beneficio de los propietarios de los nuevos instrumentos de producción. La sociedad medieval se caracterizó por la prestación compulsiva de trabajo sobrante impuesta a los productores: éstos conservaban la posesión de sus propios, primitivos instrumentos de labranza y se encontraban sujetos a la tierra. La sociedad moderna, por el contrario, se caracteriza, como vimos, por una relación entre obrero y capitalista que cobra una forma puramente contractual y es, en apariencia, indiscernible de las otras multiformes transacciones de mercado libre propias de una sociedad de intercambio. La transformación de la forma medieval de explotación del trabajo sobrante en la moderna no fue un proceso simple, representable mediante cierto árbol genealógico por línea directa. Pero entre los remolinos de este movimiento, pueden discernirse ciertas líneas de dirección de la corriente. Éstas incluyen, no sólo cambios técnicos y el nacimiento de nuevos instrumentos de producción —que redoblaron la productividad del trabajo—, sino una creciente división del trabajo y el desarrollo consiguiente del intercambio, así como una progresiva separación del productor respecto de la tierra y de los instrumentos de producción y su aparición como proletario. De estas tendencias claves de la historia de los últimos cinco siglos, la última reviste una significación especial: no sólo porque, tradicionalmente, se la ha disimulado, velándola pudorosamente con fórmulas acerca del pasaje de una relación caracterizada por el "status" a otra caracterizada por el "contrato", sino porque ha traído al centro del escenario histórico una forma de compulsión a trabajar para otros, de índole puramente económica y "objetiva", con lo que ha echado los cimientos de esa forma peculiar y mistificadora por cuyo intermedio una clase ociosa puede

²⁴ *Op. cit.*, pág. 343 [ed. castellana].

explotar el plustrabajo de otros, en que consiste la esencia del moderno sistema que llamamos capitalismo.

III

El desarrollo del capitalismo se escinde en cierto número de etapas, caracterizadas por diferentes niveles de madurez y reconocibles, cada una de ellas, por rasgos bien diferenciados. Pero cuando procuramos delinear estas etapas y señalar una como la inicial del capitalismo, se presenta enseguida una consideración en torno a la que conviene despejar confusiones. Si entendemos por "capitalismo" un modo específico de producción, no podemos situar el origen de este sistema en las primeras manifestaciones de un comercio de gran escala y de una clase de mercaderes y tampoco concebir un período especial de "capitalismo comercial", como muchos lo hicieron. Debemos esperar que se inicie el período capitalista sólo cuando sobrevienen cambios en el modo de producción, en el sentido de una subordinación directa del productor a un capitalista.²⁵ No es ésta una cuestión de terminología sino de fondo; significa en efecto que, si estamos en lo cierto, la aparición de una clase de meros comerciantes no revestirá por sí misma significación revolucionaria; que su surgimiento ejercerá una influencia mucho menos fundamental sobre la estructura económica de la sociedad que la aparición de una clase de capitalistas cuyas fortunas se ligen íntimamente a la industria y que, si bien una clase dominante —de propietarios de esclavos o de señores feudales, por ejemplo— puede iniciarse en el comercio o estrechar vínculos con comerciantes, es improbable que una clase de mercaderes, que tenga por actividad esencial la de intermediaria entre productor y consumidor, procure convertirse en una clase dominante en aquel sentido radical y exclusivo que mencionábamos hace un momento. Como sus fortunas tenderán a ligarse al modo de producción existente, es más probable que se sientan inducidas a preservar ese modo de producción y no, a transformarlo. Es probable que luchen por "imbricarse" en una forma existente

²⁵ Algunos, sin embargo, parecen haber empleado el término "capitalismo comercial" para aplicarlo, no a la mera existencia de grandes capitales y de mercaderes especializados en la esfera del comercio, sino al primer período del capitalismo, cuando la producción estaba subordinada al "mercader fabricante" bajo el sistema de encargos (*putting-out system*). Las críticas que figuran en el texto no se refieren, desde luego, a este empleo del término.

de apropiación del plustrabajo, pero no que intenten cambiar esa forma.

Si observamos la historia del capitalismo concebida de este modo, resulta claro que debemos situar su fase inicial en Inglaterra, no en el siglo XII como lo hace Pirenne (pensando sobre todo en los Países Bajos), ni en el siglo XIV con su comercio urbano y sus gremios artesanales, como lo hicieron otros, sino en la segunda mitad del siglo XVI y los comienzos del XVII, cuando el capital empezó a impregnar la producción en considerable escala, ya bajo la forma de una relación evolucionada entre capitalista y obreros asalariados, o bien bajo la forma menos desarrollada de la subordinación de artesanos domésticos —que trabajaban en sus hogares— por parte de un capitalista, propia del así llamado sistema de encargos (*"putting-out system"*). Es verdad que ya antes pueden hallarse numerosísimos ejemplos de una situación de transición, en que el artesano, perdida buena parte de su independencia a causa de su endeudamiento o frente al monopolio de mercaderes mayoristas, había entrado ya en relaciones que implicaban cierta dependencia de un mercader, dueño de capital. Es verdad también que en el siglo XIV o aún antes existieron, en número considerable, los que podríamos llamar (para emplear una terminología moderna) explotaciones de tipo *kulak* —el campesino acomodado en la aldea, el comerciante local o el trabajador propietario en los oficios urbanos— que empleaban trabajo asalariado. Pero la escala y el desarrollo de estos casos parecen haber sido demasiado pequeños para ver en ellos otra cosa que un capitalismo adolescente y difícilmente justifican que, en fecha tan temprana, afirmemos la existencia de capitalismo como nuevo modo de producción ya bastante definido y difundido como para representar un serio desafío para otro modo de producción más antiguo. De todos puede decirse, con considerable seguridad, que un modo capitalista de producción y una clase especial de capitalistas específicamente ligada a él, no alcanzó importancia decisiva para el desarrollo social y económico hasta las últimas décadas del período Tudor.

En el desarrollo del capitalismo a partir de entonces es evidente que hay dos momentos decisivos. Uno de ellos se ubica en el siglo XVII: cuando las transformaciones políticas y sociales de ese período decisivo, incluidas la lucha dentro de las corporaciones privilegiadas —descubierta por las investigaciones de Unwin—, así como la lucha del Parlamento contra los monopolios, que alcanzó su punto culminante con la revolución cromwelliana y cuyos resultados estuvieron muy

lejos de ser aniquilados con la Restauración, no obstante cierto grado de compromiso y reacción que ella introdujo. El segundo momento es el de la revolución industrial de fines del siglo XVIII y primera mitad del XIX, cuya importancia fue esencialmente económica y que se reflejó de manera menos impresionante —aunque por nada del mundo desdeñable— en la esfera política. Tan decisiva fue para todo el futuro de la economía capitalista, representó una transformación tan radical de la estructura y organización de la industria, que hubo quienes vieron en ella el parto del capitalismo moderno y, por lo tanto, el momento más decisivo en el desarrollo social y económico desde la Edad Media. Pero hoy, un conocimiento y un juicio más maduros indican claramente que, en realidad, la revolución industrial representó el momento de transición de una fase primitiva y todavía inmadura del capitalismo —en la que el régimen de la pequeña producción precapitalista estaba siendo impregnado por el capital, subordinado a él, despojado de su independencia como forma de economía, pero en la que aún no había sido transformado enteramente—, a una fase en que el capitalismo, sobre la base del cambio técnico, realiza su propio, específico proceso de producción fundado en la unidad colectiva de producción de gran escala, la fábrica, con lo que se consuma el divorcio final entre el productor y su propiedad sobre los medios de producción (o lo que de ella le quedaba) y se establece una relación simple y directa entre capitalista y obreros asalariados.

Pero si fechamos de esta manera el origen del modo capitalista de producción se nos presenta en el acto, al parecer, una grave dificultad. Para ser congruentes ¿no debemos reconocer, no meramente dos, sino tres momentos decisivos en la transición del modo medieval de producción al capitalista, que el tercero —y primero en el tiempo— de ellos señalaría la desintegración del feudalismo? Y si admitimos que ese anterior período decisivo de transición existió, ¿cómo caracterizamos el sistema económico del período que transcurre entre ese momento y fines del siglo XVI: período que, según nuestra cronología, parece haber sido no feudal pero todavía no capitalista en lo relativo a su modo de producción? Es verdad, sí, que el siglo XIV presenció una crisis del viejo orden feudal, que siguió muy de cerca al ascenso de ciudades que obtenían cartas de privilegios a un grado considerable de autonomía local, política y económica, así como a una influencia grandemente acrecida en cuestiones nacionales. En esta crisis, el modo feudal de producción, basado en la servidumbre, resultó seriamente sacudido y alcanzó una avanzada etapa de

desintegración, cuyos efectos se vieron en el *malaise** de la economía terrateniente en el siglo siguiente. Pero a menos de identificar el final del feudalismo con el proceso de conmutación —tema que trataremos más adelante—, no se puede hablar aún del final del sistema medieval y, menos todavía, del derrocamiento de la clase dominante medieval. Es verdad también —y reviste sobresaliente importancia para toda comprensión correcta de esta transición— que la desintegración del modo feudal de producción ya había alcanzado una etapa avanzada *antes* de que se desarrollara el modo capitalista de producción y que esta desintegración no avanzó en íntima unión con el crecimiento del nuevo modo de producción en la matriz del antiguo. Los doscientos y tantos años transcurridos entre Eduardo III e Isabel tuvieron, ciertamente, carácter de transición. Una burguesía mercantil había alcanzado riqueza e influencia. Obtenida cierta situación de privilegio, se mantuvo en calidad de copartícipe antes que de antagonista de la nobleza y, en el período Tudor, se entreveró en parte con ella. Su aparición ejerció escasa influencia directa sobre el modo de producción; obtenía sus ganancias aprovechando diferencias de precios en el espacio y en el tiempo determinadas por la general inmovilidad de los productores y la escasez de sus recursos —diferencias de precios que intentó mantener y hasta ensanchar a través de sus privilegios monopolistas—. ²⁶ En los oficios urbanos y en la aparición de arrendatarios libres de buena o mediana posición, vemos un modo de producción que se había hecho independiente del feudalismo: la pequeña producción del trabajador-propietario, de tipo artesano o campesino, que no era todavía capitalista aunque contenía dentro de sí el embrión de relaciones capitalistas y

* En francés en el texto (*n. del t.*).

²⁶ Cf. el agudo comentario de Marx: "... el capital comercial aparece como la forma histórica del capital mucho antes de que éste someta a su imperio la misma producción. ... El desarrollo independiente y predominante del capital como capital comercial equivale a la no sumisión de la producción al capital y, por tanto, al desarrollo del capital a base de una forma social de producción ajena a él e independiente de él. El desarrollo independiente del capital comercial se halla, pues, en razón inversa al desarrollo económico general de la sociedad" (*El Capital*, vol. III, págs. 316-317 [ed. F.C.E.]). También Pirenne: "En una época en que las hambres locales eran muy frecuentes, bastaba procurarse una pequeña cantidad de granos a buen precio en las regiones en donde abundaban, para realizar fabulosas ganancias, que era fácil multiplicar después, siguiendo el mismo método. La especulación ... contribuyó pues, ampliamente, a la formación de las primeras fortunas comerciales" (*Historia económica y social de la Edad Media*, pág. 41 [ed. cast. cit.]).

hasta evidenciaba signos de caer bajo la sujeción de un capital ajeno a ella. Pero este tipo de economía seguía siendo un elemento subordinado de la sociedad y es preciso recordar que una mayoría de pequeños terrazgueros, aunque pagaran una renta en dinero (que, sin embargo, constituía más a menudo un pago consuetudinario que una "renta económica"), estaba atada todavía de diversos modos a la autoridad señorial y subordinada a ella; y que, si bien la mayor parte de las fincas se cultivaba con trabajo contratado, éste se encontraba todavía sujeto a una considerable compulsión *de facto* y en buena parte era prestado por personas que aún consideraban al salario como una forma suplementaria —y no exclusiva— de subsistencia. El trabajador podía ser obligado a trabajar por un salario legal y tenía impedido marcharse de su aldea sin permiso del señor local. Y en verdad, la legislación del siglo XIV arrebató a los hombres libres más pobres lo que antes los distinguiera de los *villani adscripti glebae*: la libertad de movimiento. Las relaciones sociales entre los productores y sus señores y amos conservaron, en el campo, mucho de su carácter medieval; y al menos el tegumento del orden feudal se mantuvo en buena parte.

La discusión de si ciertos cambios —como los de fines del siglo XVIII— merecen el nombre de revolución, se centró a menudo, no sólo en el *tempo* del cambio, sino en su simultaneidad en diferentes ramas de la industria como si fuera ésta una cuestión decisiva. Quizá deba decirse desde ya, para evitar malas interpretaciones, que la historia del capitalismo y las etapas de su desarrollo no presentan necesariamente la misma cronología para diferentes partes del país o distintas industrias; y que, en cierto sentido, sería correcto mencionar, no una sola historia del capitalismo y su forma general, sino una colección de historias del capitalismo, de que todas presentan una similitud general de forma pero, cada una de ellas, una cronología separada en cuanto a sus principales etapas. En otras palabras: diferentes regiones de Inglaterra (y en cierta medida hasta diferentes ciudades) tuvieron, pongamos por ejemplo, en los siglos XIV y XV sus distintas historias económicas, al modo como el desarrollo económico de diferentes naciones de Europa en el siglo XIX es tratado, correctamente, como un conjunto de historias en buena parte separadas. Esto parece más verosímil a medida que retrocedemos siglos y menos verdadero para el presente período. En este sentido, la aparición del propio capitalismo constituye una poderosa fuerza coordinadora. Cuando contemplamos el país como un todo, cierto cambio crucial puede dejarnos la

impresión de ser un proceso tan prolongado, que revolución económica nos parezca una designación incorrecta para él. Pero en un sector semiautónomo el ritmo de movimiento puede delinearse mucho más nítidamente. Lo significativo es la velocidad con que, en un sector dado, cierta cadena de cambios consecutivos se desarrolla luego de cierto acontecimiento decisivo —velocidad comparada con la tasa de cambio de estos factores en tiempos más normales— y no, necesariamente, la simultaneidad de este acontecimiento y su cadena de consecuencias en diferentes sectores. Con relación a esto, en verdad, se nos presenta una importante distinción entre transiciones principales de una forma de hegemonía de clase a otra —de que ya hablamos— y aquellas transiciones menores, que señalan etapas dentro del transcurso de un sistema económico determinado (a las que, al parecer, se refería el profesor Pirrenne al afirmar que el desarrollo del capitalismo presentaba la forma de "una escalera"). Donde una clase nueva, ligada a un nuevo modo de producción, se convierte en la clase dominante y desaloja del poder a los representantes del viejo orden económico y social, la influencia de esta revolución política debe experimentarse necesariamente en toda el área abarcada por aquella unidad política dentro de la cual se ha transferido el poder y sus consecuencias inmediatas, en este caso, serán aproximadamente simultáneas en toda el área. Precisamente este cambio del poder político y, por lo tanto, de la dirección en que su influencia se ejercita, en un nivel *nacional*, es lo que confiere a momentos como la revolución inglesa del siglo XVII, la de 1789 en Francia o la de 1917 en Rusia, su especial significación.

El desarrollo del capitalismo a través de las principales fases en que se escinde su historia estuvo asociado, esencialmente, a cambios técnicos que afectaron el carácter de la producción y, por este motivo, los capitalistas ligados a cada nueva fase tendieron a ser, inicialmente al menos, un estrato diferente de capitalistas de los que tenían su capital invertido en el tipo de producción más antiguo. Esto ocurrió, de manera notable, en la revolución industrial. Los pioneros de las nuevas formas técnicas, en su mayoría, fueron hombres nuevos que carecían de privilegios o de posición social y que entraron en lucha contra los privilegios de intereses creados más antiguos, en nombre del liberalismo económico. A menudo estos hombres nuevos debieron procurarse el capital que necesitaban para expandirse mediante el recurso de entrar en sociedad con capitalistas de más antigua data; a veces, mercaderes fabricantes que antes financiaran industrias domésticas, instalaron fá-

bricas; y gradualmente el capital se transfirió de lo viejo a lo nuevo, de manera tal que el antagonismo entre los estratos de capitalistas más antiguos y los *nouveaux riches* de la nueva industria nunca fue muy hondo. A su vez, este cambio en la estructura de la industria transformaba las relaciones sociales dentro del modo capitalista de producción: modificó radicalmente la división del trabajo, raleó las filas del pequeño trabajador-propietario, subcontratista, artesano de tipo intermedio entre capitalista y asalariado y transformó la relación del obrero con el proceso productivo mismo.

Pero sería un error suponer que estas relaciones sociales fueron el pasivo reflejo de procesos técnicos e ignorar el grado en que sus modificaciones ejercitaron una influencia recíproca, a veces decisiva, sobre la forma del desarrollo. Ellas constituyen, ciertamente, la cáscara dentro de la cual crece el propio desenvolvimiento técnico. Si la concepción del capitalismo y su desarrollo adoptada aquí por nosotros es válida, pareciera desprenderse que todo cambio en las circunstancias que influyen sobre la venta de la fuerza de trabajo, esa mercancía crucial de todo el sistema —se trate de su abundancia o escasez relativas, o del grado de organización y de acción concertada de los obreros, o de sus posibilidades de influencia política—, debe afectar vitalmente la prosperidad del sistema y, por lo tanto, el ímpetu de su marcha, las políticas social y económica de los dirigentes de industria y hasta el tipo de organización social y el progreso de la técnica. En el caso extremo, estos cambios serán decisivos en cuanto a la estabilidad del sistema. En los capítulos que siguen, la influencia que los cambiantes estados del mercado de trabajo ejercitan será, con justicia o sin ella, un tema recurrente. Muy bien puede suceder que ella se extienda a esferas que caen fuera del ámbito del presente estudio, siendo sus efectos menos evidentes de los que mencionaremos aquí. Por ejemplo, dos autores han sugerido, recientemente, una conexión entre las variaciones del mercado de trabajo y la actitud del Estado frente al castigo del crimen; esta actitud, al parecer, fue menos dura y más proclive a consideraciones de humanidad en épocas de escasez de mano de obra en que se necesitaba el trabajo de los penados, que en épocas de abundante reserva de trabajo en que, por lo tanto, la vida proletaria era barata.²⁷ Acerca de la influencia de este factor sobre política económica, aventuraremos un juicio general aunque sólo sea como hipótesis para una investigación más especializada. Parece haber, al menos *prima*

²⁷ G. Rüsche y Kirchheimer, *Punishment and Social Structure*.

facie, indicios para establecer una conexión entre períodos en que el Estado en una sociedad clasista tiende a una regulación económica y períodos de escasez de mano de obra, real o supuesta; y entre períodos en que la política del Estado se inspira en un espíritu de liberalismo económico y una situación opuesta. Las razones que, en cualquier época, predisponen al Estado a intervenir en la producción, pueden ser varias y complejas, como también las formas y objetos posibles de esta intervención. Una situación que lleve a un tipo de intervención puede no llevar a otro. Pero cuando, en el pasado, sobrevino la intervención del Estado como política deliberada y permanente, adaptada a las circunstancias normales de tiempos de paz, al parecer los dos principales objetivos que la provocaron, fueron: imponer un monopolio en favor de un grupo de capitalistas o reforzar las ataduras de disciplina del trabajo,²⁸ y cabe esperar que, en una sociedad capitalista, los esfuerzos del Estado por controlar salarios y restringir la libertad de movimientos del obrero serán mayores si está agotada la reserva de trabajo que cuando ella es abundante. En apoyo de la suposición de que un motivo dominante del “estatismo” en una sociedad de clases es el control del mercado de trabajo, está el hecho de que la intervención estatal tendió a aumentar en países de Europa Occidental en el siglo xiv y los comienzos del xv, período de escasez casi universal de mano de obra (por ejemplo, en Francia, la proclama de Juan el Bueno destinada a controlar las organizaciones gremiales de París y, en Inglaterra, el control de salarios mediante estatutos) y, de nuevo, en el siglo xvii que fue, por ejemplo, en Francia, la época de Sully, Laffemas y Colbert; mientras que el siglo xix, período de abundante reserva de mano de obra y de rápido incremento de la población, presenció los mayores triunfos del *laissez-faire*.²⁹ Esta hipótesis es, al menos, muy verosímil: que la li-

²⁸ Nos referimos básicamente aquí a regulaciones y controles de precios, de ingreso a una actividad o salida de ella, o de cambios de empleo, comunes bajo el sistema mercantilista y de nuevo en tiempos recientes y no a leyes del tipo de las *Factory Acts* o de seguridad social, que no afectan tan directamente las relaciones de intercambio o de producción y que, por lo general, tienen una motivación y un significado diferentes.

²⁹ Cf. E. Heckscher (*Mercantilism*, vol. I), quien sugiere que el aumento de salarios posterior a la Peste Negra “proporcionó un poderoso motivo a la primera intromisión del Estado” (pág. 138), que “casi siempre se ejerció en beneficio de los maestros” (pág. 148). Hacia el final del siglo xv, sin embargo, la política oficial se modificó en Francia y se produjo un retorno parcial a un régimen de autogobierno gremial. Para el siglo xvii, cf. P. Boissonnade, *Le Socialisme d'Etat: l'Industrie et les Classes Industrielles en France, 1455-1661*,

bertad florece en grado máximo bajo el capitalismo cuando, por existir un proletariado superabundante, el modo de producción está seguro; mientras que cuando la oferta de trabajo supera la demanda y el modo de producción capitalista pierde estabilidad y se vuelve menos lucrativo como fuente de ingresos, entonces se tiende a echar mano a la compulsión legal.

Por contraposición al cuadro de una política fluctuante del Estado hacia la industria, como el que la realidad nos presenta, el capitalismo ha sido representado a veces en lucha constante por la libertad económica, pues sólo en ausencia de regulaciones y controles podría encontrar condiciones de expansión favorables. El capitalismo, para este punto de vista, es el enemigo histórico de la compulsión legal y el monopolio, y éste, el resultado de una ilegítima ingerencia del Estado en el dominio económico, que procura poder en lugar de abundancia o estabilidad social a costa de prosperidad en los negocios. Pero este cuadro se asemeja poco al verdadero; y en lo que sigue destacaremos a menudo el papel del monopolio en diversas etapas del capitalismo, en que actuó, unas veces, como apoyo del surgimiento de la burguesía y del progreso de la acumulación de capital y, otras veces, como freno del desarrollo técnico. Si bien en sus comienzos el capitalismo hizo la guerra a los privilegios monopolistas de gremios artesanales y cor-

quien menciona la rígida disciplina a que aprendices y trabajadores estaban sometidos en el siglo xvii "similar a la de los cuarteles o el convento" y a la política estatal frente a los gremios que favorecía a los maestros contra los trabajadores y que, ante quejas generales por la escasez de mano de obra, prohibió asociaciones y reuniones de trabajadores y castigó a los que cambiaban su empleo (págs. 295-305). A pesar de la existencia de *sindicatos* ilegales y de revueltas e insurrecciones obreras en varias ciudades en el transcurso de diversos años entre 1622 y 1660, en este período parecen haber ido empeorando las condiciones de vida de los obreros, quienes "vivían en un estado próximo a la desnudez", en condiciones de "espantosa miseria" (págs. 307-8): estado de cosas que prosiguió bajo Colbert (Boissonnade, *Colbert, 1661-83*; H. Hauser, *Les Debuts du Capitalisme*, págs. 36-9, 102-6, 161 y sigs.). Cf. también la referencia de Weber a la falta de desarrollo del proletariado en el continente europeo como causa del "deliberado fomento estatal" de la industria en Francia y Alemania (*Historia Econ. General*, pág. 150). Es verdad que en el presente siglo tenemos de nuevo una era de arbitraje obligatorio, de salarios tanto mínimos como máximos y de Estado Corporativo, junto con la existencia de un abultado desempleo total entre las dos guerras. Pero esta situación moderna es especial en el sentido de que está dominada por el surgimiento de poderosas organizaciones de la clase asalariada. Hay un nexo evidente, sin embargo, durante el decenio de 1930, entre el aumento de los gastos de armamento —que agotaban la reserva de mano de obra— y el aumento de la coerción estatal sobre los trabajadores.

poraciones de mercaderes que estorbaban su camino, no se mostró luego del todo adverso a aceptar privilegios económicos y regulación estatal de la actividad económica en interés propio, como lo prueba la posterior historia del mercantilismo. En el siglo xix, otra vez, en especial en Inglaterra, la nueva industria fabril levantó la bandera del acceso irrestricto a mercados y fuentes de mano de obra, reclamando el derecho de competir en condiciones de igualdad con rivales de más antigua raigambre, a fin de abrir paso a sus fuerzas productivas notablemente fortalecidas. Pero, fuera de las circunstancias excepcionalmente favorables de Inglaterra, en su calidad de pionera de la nueva técnica, este entusiasmo por la libertad de comercio raras veces fue total y, hacia fines del siglo, la competencia debió, una vez más, dejar sitio al monopolio y el libre comercio retirarse ante el despuntar de una era que ha sido calificada de neo-mercantilista. Hasta podría decirse que sólo en períodos excepcionales, en que mercados y oportunidades de ganancia se expanden en grado inusual, es cuando se refrena el temor crónico que este sistema parece alimentar frente al incremento de los productos y de la capacidad productiva, pasando a estado latente su tendencia originaria —engendrada por este temor— hacia políticas restrictivas.

Dos comentarios finales de índole general parecen indicados como introducción a los estudios más detallados que siguen. Lo que nuestra manera de interpretar el capitalismo pone de relieve, es que cambios relativos al carácter de la producción y a las relaciones sociales que de él dependen, por lo general ejercitaron sobre la sociedad una influencia más profunda y poderosa que las modificaciones de las relaciones de intercambio *per se*. Pero no debe creerse por ello que comercio y mercados no ejercitaran, a su vez, una importante influencia recíproca sobre la producción y que no deba asignárseles papel protagónico en varios puntos del relato. No sólo fue el comercio el terreno del cual surgió por vez primera una burguesía; no sólo su contacto con la aldea medieval influyó poderosamente sobre ella, aun si de manera indirecta al promover una diferenciación en el campesinado entre campesinos acomodados y pobres y fomentar con ello el desarrollo de un semiproletariado rural a partir de los segundos; no sólo configuraron los mercados los moldes en que se instaló la industria, al par que dependían ellos mismos del desarrollo de la producción, sino que, puede decirse, son períodos de rápida expansión de mercados y de oferta de trabajo los períodos por excelencia de expansión industrial, de progreso tanto en la técnica productiva como en las formas de organización; mien-

tras que, al parecer, con mercados contraídos es cuando el interés por una rutina segura y por consolidar una posición establecida tiende a desalojar el espíritu de aventura y cuando sobreviene un esclerosamiento de la industria capitalista. Comparándolo con sistemas anteriores, no pueden caber dudas de que el capitalismo moderno ha sido progresivo en alto grado: según el conocidísimo homenaje que le rindieron Marx y Engels en el *Manifiesto Comunista*, "la burguesía ha desempeñado, en el transcurso de la historia, un papel verdaderamente revolucionario ... hasta que ella no lo reveló no supimos cuánto podía dar de sí el trabajo del hombre ... (ella) no puede existir si no es revolucionando incesantemente los instrumentos de la producción, que tanto vale decir el sistema todo de la producción, y con él todo el régimen social". Pero esta influencia progresiva del capitalismo no se debió tanto a que, por una perdurable cualidad de su naturaleza, el sistema florezca en una innovación continua, cuanto a que su período de madurez estuvo asociado a una elasticidad de mercados poco común así como a una anormal tasa de incremento de su oferta de trabajo. Que así sucediera en el siglo XIX y, en Norteamérica, en las primeras tres décadas del siglo XX, no nos autoriza a suponer que esta constelación favorable ha de continuar indefinidamente; y veremos que no faltan indicios de que ella pueda ser ya cosa del pasado. Sin embargo, una influencia de largo plazo como la ejercitada por la cambiante configuración de los mercados sobre el desarrollo económico, parece haberse producido esencialmente a través de su efecto sobre la producción, como uno de sus factores condicionantes; y, fuera de esto, la esfera del comercio no parece haber irradiado poderosas influencias que se difundieron directamente, a partir de ella, en amplios círculos, sobre la superficie de la sociedad.³⁰

Si la forma del desarrollo económico es tal como la hemos descrito, parece desprenderse un corolario específico para el análisis económico —corolario, por lo demás, de decisiva importancia—. He lo aquí: que para comprender los movimientos

³⁰ Este juicio no se refiere al orden de "importancia" de diferentes factores en la promoción del cambio sino, simplemente, al *modus operandi* de secuencias causales y al diferente papel operacional de distintos factores en un proceso de desarrollo. La distinción mencionada parece semejante a la hecha por J. S. Mill entre un acontecimiento que es la *causa* inmediata de un cambio y uno o varios acontecimientos que ejercitan una influencia, no al producir directamente el cambio, sino *predisponiendo* a ciertos elementos de la situación en la dirección correspondiente, "un caso de causación en que el efecto es investir a un objeto de cierta propiedad" o "la preparación de un objeto para la producción de un efecto" (*Sistema de Lógica*, 9ª ed., vol. I, pp. 388-90).

más vastos del sistema económico en cualquier período, revisiten más importancia las cualidades peculiares del sistema que las que pueda compartir con otros y que difícilmente entienda uno gran cosa acerca de sus tendencias de desarrollo de largo plazo, si deriva simplemente sus conceptos a partir de relaciones de intercambio, trazando una línea entre ellas y ese tipo especial de factor institucional que constituye lo que Marx denominó el modo de producción de la época. La teoría económica, al menos desde Jevons y los austríacos, fue modelada, cada vez más, siguiendo propiedades comunes a todo tipo de sociedad de intercambio; y las leyes económicas centrales se formularon en este nivel de abstracción.³¹

³¹ Algunos parecen haber reclamado para las proposiciones de la teoría económica un carácter universal y necesario semejante al de las llamadas "proposiciones sintéticas *a priori*". El profesor Hayek, siguiendo una línea de pensamiento iniciada por Weber, ha declarado que los objetos que constituyen la materia de las ciencias sociales "no son hechos físicos", sino totalidades "constituidas" a partir de "categorías familiares a nuestra mente". Las "teorías de las ciencias sociales no consisten en 'leyes' en el sentido de reglas empíricas acerca del comportamiento de objetos definibles en términos físicos": todo lo que ellas proporcionan es "una técnica de razonamiento que nos ayuda a ligar hechos individuales pero que, como la lógica o la matemática, no se refiere a los hechos" y que "jamás puede ser verificada o falseada por referencia a hechos". "Todo lo que podemos y debemos verificar es la presencia de nuestros supuestos en el caso particular. ... La teoría misma ... sólo puede ser comprobada por su congruencia" ("The Facts of The Social Sciences" en *Ethics*, oct. de 1943, pp. 11, 13).

Esta pretensión algo sorprendente deriva de la idea de que las "totalidades" de que tratan las teorías sociales se refieren a relaciones no definibles en los términos de propiedades físicas comunes sino sólo en los términos *teleológicos* de actitudes que reconocemos como similares por analogía con el carácter de nuestra propia mente. Por ello, del conocimiento de nuestra propia mente podemos derivar *a priori* todas las nociones generales que forman la materia de la teoría social. Por lo que se refiere a la economía, esta postura parece depender de la selección del *mercado* como el único objeto de la economía y del problema de la "adaptación de medios escasos a fines dados" como el aspecto del mercado en que se concentra el estudio económico (definiéndose "fines" de manera subjetiva, según deseos humanos).

Esta concepción es reconocidamente inaplicable a fenómenos susceptibles de medición estadística (por ej., estadísticas de vida); también lo es, según puede presumirse, a instituciones como trabajo obligatorio, propiedad individual, la distinción entre propietarios y desposeídos: todas ellas parecen totalmente susceptibles de clasificación según sus propiedades físicas, sin referencia a actitudes mentales. Además, no es del todo claro por qué se supone que cosas como dinero o capital no son definibles según los usos reales que encontramos se les dan, en lugar de "en los términos de las opiniones que la gente tiene sobre ellas". (Si el dinero es definido como algo que no pro-

El material institucional, o histórico-relativo, si bien no queda enteramente excluido, es introducido sólo en el segundo piso del edificio y considerado, en lo esencial, como relativo a cambios en "datos" que pueden influir sobre el valor de las variables significativas pero no alterar las ecuaciones básicas por cuyo intermedio se definen las relaciones directrices. Por lo tanto, se traza una línea demarcatoria entre una esfera autónoma de relaciones de intercambio, que posee propiedades y está gobernada por necesidades que, en lo esencial, son independientes de todo cambio de "sistema" —una esfera que es el objeto de investigación de los economistas— y la esfera de las instituciones de propiedad y las relaciones de clase, que forma el territorio en que sociólogos e historiadores de las instituciones pueden, con sus discursos acerca de "sistemas", alborotar hasta donde les plazca. Pero si el factor principal en el desarrollo económico y social —si no político— de los últimos cuatro o cinco siglos fue algo llamado capitalismo y éste es tal como lo tenemos caracterizado, semejante dicotomía es insostenible.³² Una esfera autónoma de relaciones de intercam-

porciona un goce directo sino que es *considerado* sólo como medio por el que las cosas que proporcionan goce pueden ser adquiridas, entonces esta definición debe basarse en los juicios mentales de la gente; pero no si es definido sustancialmente, como algo que habitualmente es *usado* como medio de adquirir cosas que la gente come, usa o emplea como combustible o para adornar sus casas, sin que a su vez se lo emplee en ninguno de estos modos. El hecho de que no siempre podamos decidir si clasificar como ornamentos o como moneda ciertos objetos que los isleños de los mares del sur usan en torno de sus cuellos sin intuir sus procesos mentales, no parece suficiente para invalidar el segundo tipo de definición para la mayor parte de los fines.) No se trata de si, en ciertas circunstancias, no podemos aprender *más* deduciendo los motivos de otras personas de los propios, que generalizando simplemente acerca de su comportamiento: se trata de si la materia de la teoría económica y la interpretación histórica se reduce a lo que podemos saber a partir de lo primero.

³² J. S. Mill hizo la importante concesión de sostener que las leyes de la distribución eran relativas a instituciones particulares; pero sostuvo que las leyes de la producción no lo eran. Pero este punto de vista (caracterizado por Marx como "el punto de vista de la crítica ya iniciada, pero todavía rudimentaria, de la economía burguesa": *El Capital*, vol. III, p. 815 [ed. cast. cit.]) traza una dicotomía dentro del corpus mismo de la ciencia económica que parece todavía más difícil de defender. Por ejemplo, en la doctrina de Mill, la tasa de ganancia, que figuraba en la determinación del valor, dependía de aquellas condiciones que la distribución determinaba y, en este sentido, la teoría del valor se basaba en una teoría de la distribución. La moderna economía, sin embargo, no ha dejado sitio a este tipo de dicotomía, pues integró formalmente la distribución (esto es, la determinación de los precios de los factores productivos) en la estructura del equilibrio general de precios.

bio cuyos conceptos ignoran las diferencias cualitativas que presenta la conexión de las diversas clases con la producción y, por lo tanto, sus relaciones recíprocas, a fin de centrarse en su similitud como factores cuantitativos en un abstracto problema de determinación de precios, es claro que no puede decirnos gran cosa sobre el desarrollo económico de la sociedad moderna. Por otro lado, la pretendida autonomía de esta esfera está cuestionada.

Considerar las relaciones de intercambio como un territorio autónomo para una ciencia económica especial, parece significar que es posible construir un relato causal completo de procesos esenciales sin traspasar sus fronteras. Hay quienes sostienen que, si bien un estudio de relaciones de intercambio por sí será, reconocidamente, incompleto a menos que pase a tomar en cuenta la influencia que sobre ellas ejercitan instituciones particulares, como la estructura de clases de la sociedad, las leyes que él pone de relieve son, no obstante, fundamentales y expresan necesidades que rigen cualquier tipo de sistema económico. En qué sentido puede sostenerse que la teoría moderna del equilibrio de precios expresa "necesidades" para todo tipo de sociedad y qué queda de esas "necesidades" una vez que debieron ser complementadas en medida considerable con datos institucionales, histórico-relativos, eso no está nada claro.³³ Pero, expresado formalmente, he aquí un sentido a conferir a esta pretensión: que la influencia de los factores institucionales sobre las relaciones de intercambio no es tal que modifique alguna de las ecuaciones directrices o arrebate a alguna de las variables independientes que figuraron en ellas su pretendida independencia. Si esta condición se verifica, será razonable tratar las modificaciones de factores institucionales, simplemente, como cambios de "datos" que afectan los valores a asignar a esas variables, pero nada más. Pero, sin embargo, si esta conveniente suposición no se verifica —si la influencia de los datos institucionales particulares es más radical—, entonces las necesidades que estas leyes expresan cambiarán de carácter con todo cambio fundamental de sistema; y su formulación misma, realista y determinada a la vez, no será posible si no se toma en cuenta la situación institucional.

La pretensión de que es posible formular principios econó-

³³ Un sentido particular que dieron a esto los mismos que suscriben este punto de vista, es la pretendida necesidad que tiene una economía socialista de adoptar ciertos mecanismos de precio y de mercado, que ha figurado en la discusión acerca del problema del cálculo económico en una economía socialista, en torno a la que se ha desarrollado una muy considerable literatura.

micos sin considerar particulares condiciones institucionales puede parecerles a muchos susceptible de una objeción tan obvia que se sorprendan de que haya podido ser seriamente formulada. ¿No es, acaso, obvio que la manera en que los precios se determinan y el intercambio se regula, bajo condiciones de competencia, debe diferir de la manera en que se determinan bajo condiciones de monopolio; o, también, que el patrón de precios de una época particular (y, por lo tanto, los movimientos de precios en el tiempo) debe diferir cuando cada vendedor ignora las acciones que otros vendedores se proponen de los casos en que esa ignorancia estuviera parcial o totalmente despejada (como sucedería en condiciones de planificación económica)? De ser esto así, la proposición de que un cambio de circunstancias no afecta las ecuaciones mismas a través de las que se definen "necesidades" económicas no puede ser verdadera en lo que se refiere a la determinación de precios. Esta proposición, es de presumir, sólo puede seriamente referirse a postulados de un nivel más alto de generalidad: a principios respecto de los que las teorías particulares de situaciones particulares pueden considerarse casos especiales.³⁴ Los únicos postulados que, posiblemente, son de este tipo, se refieren a la relación entre precios y demanda: postulados que afirman que una estructura dada de precios tendrá un determinado efecto sobre la demanda y que, según se ha sostenido, implican el corolario de que, en todo estado dado de oferta de recursos productivos, sólo un haz de precios (y una asignación de recursos productivos correspondiente a él) producirá una "satisfacción óptima" de la demanda —corolario que exige también, para su validez, ciertos supuestos acerca de la naturaleza de la preferencia de los consumidores o acerca de la utilidad—. Pero estas proposiciones no bastan para proporcionar una explicación precisa de cómo son determinadas realmente las relaciones de intercambio.

³⁴ La diferencia entre la determinación de precios bajo competencia y bajo competencia imperfecta ha sido formulada formalmente de este modo: a saber, que la cantidad de producción estará determinada por la condición de igualdad de costo marginal e ingreso marginal; la competencia perfecta es tratada como un caso especial en que ingreso marginal y medio son iguales (puesto que la demanda es infinitamente elástica) y, por lo tanto, costo marginal es igual a precio, en vez de ser menor que el precio. Pero cuando consideramos la industria como un todo, esta decisiva condición (la elasticidad de demanda para la empresa individual) debe ser introducida, cuando la competencia es imperfecta, como una condición separada (separada, esto es, respecto de la demanda para toda la industria); como debe serlo también una condición como la presencia de restricciones al ingreso de empresas en la industria.

Una analogía que, por serles familiar, puede resultar sugerente a los economistas, puede extraerse de recientes discusiones acerca de la Teoría Cuantitativa de la Moneda. Esta teoría, que expresa una relación fija entre cambios en la cantidad de moneda y cambios de precios, solía recibir una formulación que se consideraba de validez general para todo tipo de situación. Ello se debía en buena parte a un supuesto implícito: que ciertas otras variables decisivas eran independientes de la cantidad de moneda o que, si estaban ligadas a ella, ese nexo se limitaba a una determinada forma.³⁵ Hoy se tiene advertido que este supuesto no es válido para todo tipo de situación: en especial, para el caracterizado por una capacidad ociosa de fuerza de trabajo y de maquinaria. Por lo tanto, en la medida en que la teoría pretende exponer un relato causal, su pretendida generalidad se arruina, puesto que hay situaciones en que la relación que ella postula entre moneda y precios no es verdadera; pero por otro lado, si rebaja su jerarquía a una mera "ecuación de identidad", el relato causal³⁶ de la relación efectiva entre moneda y precios queda por ser expuesto y ello, considerando situaciones particulares. Una vez completamente expuesto este relato causal más completo, puede suceder que surja algún nuevo principio general en cuyos términos, en un sentido puramente formal, puedan situaciones particulares expresarse nuevamente como casos especiales (por ej., el pleno empleo como un estado en que la oferta de bienes tiene elasticidad nula, en lugar de positiva). Lo esencial es esto: que tales principios generales sólo pueden surgir en realidad como resultado de una clasificación y análisis previos de las peculiaridades concretas de situaciones particulares y no como resultado de aislar unos pocos rasgos comunes de esas situaciones con un método de analogías superficiales. El estudio comparativo de instituciones sociales proporciona una fuerte presunción —por no decir más— de que la moderna teoría del equilibrio de precios puede presentar notable analogía con la Teoría Cuantitativa de la Moneda en este res-

³⁵ Por ejemplo, que la velocidad de circulación, en la medida en que cambiaba como consecuencia de modificaciones de precios (o de la expectativa de esas modificaciones), tendía a hacerlo en una dirección tal que reforzaría y no contrarrestaría la influencia de cambios en la cantidad de la moneda sobre los precios. Se suponía que la cantidad de producción no resultaba afectada por cambios en la demanda, en virtud de un supuesto implícito de pleno empleo, esto es, de oferta inelástica de cantidad de producción global.

³⁶ Relato causal [*causal story*]: lo empleamos aquí en el sentido de una teoría adecuada que nos permita hacer una predicción acerca de acontecimientos reales; en este caso, acerca del probable efecto de un cambio determinado de la cantidad de moneda.

pecto. Como dijera Federico Engels, la Economía Política, como "ciencia sustancialmente histórica", "investiga en primer término las leyes especiales de cada etapa de desarrollo de la producción y del intercambio, y sólo al llegar al final de esta investigación podrá formular las pocas leyes generales aplicables a la producción y al intercambio".³⁷

No es éste un tema que pueda desarrollarse adecuadamente aquí. Pero tampoco podíamos ignorarlo del todo en el presente contexto. Si bien nadie podría seriamente negar que hay rasgos comunes a diferentes tipos de sociedad económica y que esas analogías merecen estudio y revisten su importancia cuando se las pone en el lugar que les corresponde, parece estar bien claro que las preguntas esenciales sobre el *desarrollo* económico, de que nos ocupamos en los siguientes estudios, no podrán responderse sin sobrepasar las lindes de este tipo tradicional, limitado, de análisis económico, que tan inmisericordiosamente sacrifica el realismo en aras de la generalidad, y sin abolir la frontera entre los que suelen denominarse "factores económicos" y "factores sociales". Por otro lado, este tipo limitado de indagación económica no sólo es impotente para dar respuestas a ciertas preguntas. Al confinar su examen de la sociedad al nivel del mercado, en efecto, contribuye también a esa mistificación de la naturaleza esencial de la sociedad capitalista de que la historia de la ciencia económica, con sus teorías sobre la abstinencia y sus juegos de palabras sobre la "productividad", presenta tantos ejemplos. En el nivel del mercado, todas las cosas prestas a ser cambiadas, incluida la fuerza de trabajo de los proletarios, aparecen como entidades similares, puesto que se ha hecho abstracción de casi toda otra cualidad que no sea la de ser un objeto de cambio. Por ello, en este nivel de análisis todo es visto como un intercambio de equivalentes; en el proceso de intercambio, el poseedor de títulos de propiedad contribuye tanto como el obrero; y con ello, la esencia del capitalismo como forma particular de apropiación del plustrabajo por una clase que posee poder económico y privilegios, desaparece por arte de magia. Pasar, en la indagación económica, de un estudio de sociedades de cambio en general, a un estudio de la fisiología y el crecimiento de una economía específicamente capitalista —estudio que, necesariamente, debe ligarse a un estudio comparativo de diferentes formas de economía—, es un cambio de orientación que, al menos en Inglaterra, parece estar haciéndose esperar mucho tiempo.

CAPÍTULO SEGUNDO

LA DECLINACIÓN DEL FEUDALISMO Y EL CRECIMIENTO DE LAS CIUDADES

³⁷ *Anti-Dühring*, p. 180 [ed. castellana cit.].

Inglaterra no permaneció ajena a discusiones acerca del significado de "feudalismo" y el término se empleó en sentidos diversos y contradictorios. Como observó Helen Cam, el historiador del derecho público tendió a descubrir la esencia del feudalismo en el hecho de que "la posesión de la tierra es la fuente de poder político"; para el jurista, su esencia consistió en que "el status está determinado por el goce de los derechos reales" y, para el historiador de la economía, en que "el cultivo de la tierra era realizado mediante el ejercicio de derechos sobre las personas".¹ Pero, en general, la cuestión suscitó en Inglaterra pocas controversias. La definición de feudalismo no se ligó a ideologías contrapuestas como sucedió en otras partes, sobre todo en Rusia durante el siglo XIX. La existencia misma de tal sistema nunca se puso en duda y no llegaron a trazarse programas para el futuro sobre la base de huellas que dicho sistema hubiera podido dejar en el presente. En Rusia, por el contrario, la discusión cobró más fuerza que en otras partes y la cuestión de si alguna vez había existido feudalismo en el sentido occidental fue tema principal del famoso debate entre occidentalistas y eslavófilos de la primera mitad y de mediados del siglo XIX. Al principio se puso el acento en la relación del vasallo con su príncipe o su señor y en la forma de posesión de la tierra, lo que trajo por resultado una definición, en lo esencial, jurídica: definición acorde por cierto a la etimología de la palabra puesto que, como lo observó Maine, "feudalismo" "tiene el defecto de llamar la atención sobre un único conjunto de entre sus rasgos característicos". Acabado ejemplo de esto es la definición dada recientemente por el extinto profesor P. Struve en la *Cambridge Economic History of Europe*: "un vínculo contractual pero indisoluble entre servicio y cesión de tierras, entre obligación personal y derecho real". De esta definición se seguía que, aunque había existido feudalismo en Rusia, su comienzo sólo debía fijarse desde alrededor de 1350, cuando termina la

¹ *History*, vol. XXV (1940-1), p. 216.

posesión alodial de la tierra y surge la tenencia por servicios; y que, presumiblemente, su fin llegó en el siglo xvii, al ser asimilada la *pomiestie* a la *votchina* (esto es, al volverse hereditaria) y producirse una reversión al principio alodial.² Con la creciente influencia del marxismo sobre los estudios rusos de historia agraria pasó a primer plano un segundo tipo de definición que dio primacía a las relaciones económicas, antes que a las jurídicas. El profesor M. N. Pokrovsky, por ejemplo, quien, por muchos años, fue el decano de los historiadores marxistas, parece haber considerado al feudalismo *inter alia* como un sistema de “economía natural” autosuficiente, en contraposición a la “economía de intercambio” monetaria —como “una economía que tiene por objeto el consumo”—.³ Esta noción de que una economía natural fue la base económica del feudalismo parece, al menos de manera implícita, compartida por muchos historiadores occidentales de la economía y, podría decirse, es más afín a las concepciones de autores pertenecientes a la escuela histórica alemana, como Schmoller, que a las de Marx. Numerosos testimonios indican que mercados y dinero desempeñaron un papel mucho más prominente en la Edad Media de lo que solía suponerse. Pero de todos modos, esta noción comparte con la puramente jurídica el gran inconveniente —por no decir más— de hacer que el término no sea, siquiera aproximadamente, coextensivo de la institución de la servidumbre. En el caso de Pokrovsky, por ejemplo, esta definición lo conduce a caracterizar el siglo xvi en Rusia como un período de declinación del feudalismo (el título del capítulo correspondiente de su *Breve Historia* es “La disolución del feudalismo en Moscovia”), por el hecho de que, en esa época, resurgía el comercio y aumentaba la producción para los mercados. El siglo xvi, sin embargo, fue justamente el período en que la sujeción a servidumbre de campesinos antes libres o semilibres se produjo en gran escala y se redoblaron las cargas feudales (en el sentido económico habitual del término) del campesinado. Algunos historiadores ingleses de la economía trataron al parecer de escapar a este dilema,

² *Cambridge Economic History of Europe*, vol. I, pp. 427, 432.

³ *Brief History of Russia*, vol. I, p. 289. Esta definición *inter alia* le valió fuertes críticas de otros historiadores soviéticos a principios del decenio de 1930. Los críticos de Pokrovsky argüían que él intentaba cabalgar al mismo tiempo sobre esta concepción y sobre otra, puramente política y jurídica; y que, influido en particular por una discutidísima obra de Pavlov-Silvanski de 1907 (que defendía la idea de que en Rusia había existido feudalismo en el sentido occidental), jamás se apartó por completo de la segunda concepción (cf. Bakhrushin, en *Protiv Historicheskii Conceptsii M. N. Pokrovskovo*, pp. 117-18).

en primer lugar, mediante una identificación virtual de servidumbre y prestación de servicios personales o trabajo obligatorio directamente realizado en la finca del señor y, en segundo lugar, intentando demostrar que esos servicios personales desaparecieron por lo común y fueron conmutados por censos establecidos por contrato al finalizar la Edad Media, cuando se desarrollaban el comercio y la producción para un mercado más amplio. Pero esto no parece proporcionar una satisfactoria vía de salida, como trataremos de demostrar en el resto de este capítulo.

El espíritu corriente en Inglaterra es dejar de lado debates sobre definiciones, viendo en ellos meras querellas por palabras: instinto probablemente sano, dado que tantas veces han sido poco más que un ejercicio para pedantes. Pero no podemos prescindir por completo de cuestiones de definición, por ansiosos que estemos de dejar que los hechos hablen por sí solos. Ya dijimos que al asignar un significado preciso, de manera explícita o implícita, a términos como feudalismo o capitalismo, *ipso facto* adoptamos con ello un principio de clasificación para nuestra selección y reunión de hechos históricos. Con ello decidimos de qué modo dividiremos el *continuum* del proceso histórico —la materia prima que la historia presenta a la historiografía—, qué hechos y qué secuencias deberán ser puestos de relieve. Como la clasificación debe necesariamente preceder al análisis y formar su base se sigue que, tan pronto como pasemos de la descripción al análisis, las definiciones adoptadas tendrán una influencia decisiva sobre el resultado.

Para evitar una prolijidad impertinente debe bastar con que postulemos, sin más despliegue de argumentación, la definición de feudalismo que proponemos adoptar en lo que sigue. Ella no destacará la relación jurídica entre vasallo y soberano ni la relación entre producción y destino del producto, sino la relación entre el productor directo (sea éste artesano de un taller o campesino que cultive la tierra) y su superior o señor inmediato y el contenido económico-social de la obligación que los liga. Acorde a la noción de capitalismo que discutimos en el capítulo anterior, esta definición caracterizará a “feudalismo”, primariamente, como un “modo de producción”; y esto constituirá la esencia de nuestra definición. Con ello, será virtualmente idéntica a lo que generalmente entendemos por servidumbre: una obligación impuesta al productor por la fuerza, e independientemente de su voluntad, de cumplir ciertas exigencias económicas de un señor, ya cobren éstas la forma de servicios a prestar o de obligaciones a pagar en dinero

o en especie —de trabajo o de lo que Neilson denominó “obsequios a la despensa del señor”.⁴ Esta fuerza coercitiva puede ser el poder militar del superior feudal, la costumbre respaldada en algún tipo de procedimiento jurídico o la fuerza de la ley. Este sistema de producción difiere, por un lado, de la esclavitud, pues (como lo expresó Marx) “el productor directo se halla aquí en posesión de sus propios medios de producción, de las condiciones objetivas de trabajo necesarias para la realización de su trabajo y para la creación de sus medios de subsistencia; efectúa su trabajo agrícola como la industria doméstico-rural con él relacionada, por su propia cuenta”, mientras “el esclavo trabaja con condiciones de producción ajenas”. Al mismo tiempo, servidumbre implica que “la relación de propiedad tiene que manifestarse a la par como relación directa de dominio y de servidumbre y el productor directo, por consiguiente, como un hombre privado de libertad”: “carencia de libertad que puede ir desde la servidumbre de la gleba hasta el deber de abonar simplemente un tributo al señor”.⁵ Difiere del capitalismo en que, bajo éste, el trabajador, en primer lugar (como bajo la esclavitud), ya no es más un productor independiente sino que está divorciado de sus medios de producción y de la posibilidad de procurarse su propia subsistencia; pero, en segundo lugar (a diferencia de la esclavitud), su relación con el poseedor de los medios de producción que lo emplea es puramente contractual (un acto de venta o alquiler rescindible a breve plazo): frente a la ley es libre para

⁴ N. Neilson, *Customary Rents* (en *Oxford Studies in Social and Legal History*), p. 15. Cf. Vinogradoff, *Villeinage in England*, p. 405: “La relación de prestación de trabajos, aunque muy acusada y prevalente en la mayoría de los casos [en el período feudal], en modo alguno es la única que debemos tomar en cuenta”.

⁵ *El Capital*, vol. III, pp. 732-733. Prosigue Marx: “En estas condiciones, sólo la coacción extraeconómica, cualquiera que sea la forma que revista, puede arrancar a estos productores [los siervos] el trabajo sobrante para el terrateniente nominal”; a lo cual agrega las siguientes observaciones: “La forma económica específica en que se arranca al productor directo el trabajo sobrante no retribuido determina la relación de señorío y servidumbre ... La relación directa existente entre los propietarios de las condiciones de producción y los productores directos es siempre ... la que nos revela el secreto más recóndito, la base oculta de toda la construcción social y ... de cada forma específica de Estado.” Lo cual “no impide que la misma base económica ... pueda mostrar en su modo de manifestarse infinitas variaciones y gradaciones” debidas a “innumerables circunstancias empíricas, condiciones naturales, factores étnicos, influencias históricas que actúan desde el exterior, etc., ... que sólo pueden comprenderse mediante el análisis de estas circunstancias empíricamente dadas”.

escoger patrón y para cambiar de patrones; y no tiene obligación alguna —fuera de la impuesta por un contrato de servicios— de entregar trabajo o dinero a un amo. Este sistema de relaciones sociales al que calificamos de “servidumbre feudal” ha ido asociado históricamente, por cierto número de razones, a un bajo nivel técnico en que los instrumentos de producción son simples y, por lo general, baratos y en que el acto de producción es, en buena parte, de carácter individual, encontrándose la división del trabajo (y por lo tanto la coordinación entre los individuos en la producción como proceso socialmente integrado) en un nivel muy primitivo de desarrollo. Históricamente se asoció también (y en lo esencial por razones similares) a condiciones de producción para las necesidades inmediatas de la familia o la comunidad aldeana y no para un mercado más amplio; aunque “economía natural” y servidumbre distan mucho de ser coextensivas, como veremos. En la plenitud de su desarrollo se caracterizó por el cultivo del dominio: cultivo de las tierras del señor, realizado a menudo en escala considerable, mediante prestaciones personales obligatorias. Pero el modo feudal de producción no se circunscribió a esta forma clásica. Por último, este sistema económico se asoció, al menos en parte de su trayectoria histórica y con frecuencia en sus orígenes, a formas de descentralización política, a la posesión condicional de tierras por parte de los señores sobre la base de algún tipo de tenencia por servicios y (más generalmente) a la posesión por parte de un señor de funciones judiciales o cuasi-judiciales en relación a la población sometida. Pero esta asociación tampoco es invariable y es posible observar servidumbre unida a formas estatales muy centralizadas, así como a un sistema de posesión hereditaria de tierras —y no de beneficio a cambio de servicios—. Para invertir una caracterización de Vinogradoff (quien califica la servidumbre de “corolario característico del feudalismo”⁶), podemos decir que la posesión de tierra en calidad de feudo es una característica común, mas no invariable, de “servidumbre feudal” como sistema económico en el sentido en que lo estamos empleando.

II

El renacimiento del comercio en la Europa occidental después de 1100 d.C. y su acción destructora sobre la sociedad feudal,

⁶ Artículo sobre Servidumbre en *Encyclopedia Britannica*.

son historias bastante sabidas. Cómo el crecimiento del comercio trajo consigo al comerciante y a la comunidad comercial, que se alimentaba como un cuerpo extraño dentro de los poros de la sociedad feudal; cómo con el intercambio sobrevino una creciente filtración de dinero en la autosuficiencia de la economía feudal; cómo la presencia del mercader fomentó una inclinación cada vez mayor a trocar productos sobrantes y producir para el mercado, todo esto, con gran riqueza de detalles, ha sido expuesto muchas veces. Las consecuencias para el tegumento del viejo orden fueron harto radicales. Rentas monetarias, así como servicios de villanos adscriptos a la gleba llegaron a ser ambición de los señores; se desarrolló un mercado de préstamos y también un mercado de tierras. Como ha dicho un autor, refiriéndose a Inglaterra: "las grandes rutas que unen Londres con las costas son las arterias por las que fluye el dinero, el disolvente más destructivo del poder señorial".⁷

Que este proceso revistiera sobresaliente importancia en esos siglos difícilmente puede ser puesto en duda. Que estuvo ligado a los notables cambios del final de la Edad Media, es también evidente. La creciente tendencia a conmutar prestaciones de trabajo por un pago en dinero y, ya sea a arrendar el dominio señorial a cambio de una renta en dinero o a proseguir su cultivo con mano de obra contratada tuvo, obviamente, por condición necesaria el desarrollo del mercado y de las transacciones monetarias. Lo discutible, sin embargo, es que ese nexa fuera tan simple y directo como a menudo se lo ha presentado y que pueda sostenerse que la ampliación del mercado fuera condición *suficiente* de la declinación del feudalismo —que sea posible una explicación con este factor como el único, o siquiera el decisivo—. No ha sido raro que se asignara a la acción disolvente del intercambio y del dinero una influencia, no sólo sobresaliente sino exclusiva, en la transformación de la sociedad feudal en capitalista. A menudo se nos presenta el cuadro de una economía más o menos estable que fue desintegrada por el contacto del comercio, que obraba como una fuerza externa, desarrollándose fuera del sistema, al que finalmente aplastó. Se nos da una interpretación del pasaje del viejo al nuevo orden que descubre las secuencias causales

⁷ W. H. R. Curtler, *The Enclosure and Redistribution of our Land*, p. 41. Pirenne dice que "la economía dominial se disuelve bajo la influencia del tráfico comercial" (*op. cit.*, p. 82 [ed. cast. cit.]). El profesor Nabholz atribuye la transición de cargas feudales a censos en dinero al hecho de que "el señor quiere adaptarse a una economía monetaria" (*Cambridge Economic History*, vol. I, p. 503; también, pp. 554-5).

dominantes dentro de la esfera del intercambio entre economía señorial y mundo exterior. "Economía natural" y "economía de intercambio" son dos órdenes económicos que no pueden mezclarse y la presencia del segundo, se nos dice, basta para provocar la disolución del primero.

Serias dudas acerca de la justeza de semejante interpretación surgen tan pronto como se somete a estudio comparativo la influencia del comercio sobre la estructura del feudalismo en diferentes partes de Europa o aun de Inglaterra. Por ejemplo, si los efectos destructivos de las transacciones en dinero sobre el viejo orden basado en el trabajo servil fueran realmente el factor decisivo actuante, podría naturalmente esperarse que la mayor cantidad de testimonios de conmutación de servicios personales a cambio de pagos en dinero se presentara en Inglaterra hacia —digamos— el siglo XIV, en los condados más próximos al mercado de Londres —los que mantenían el más estrecho contacto con esas "arterias por las que fluye el dinero, el disolvente más destructivo del poder señorial"—. En realidad, fue el sudeste de Inglaterra la región que mostraba la mayor proporción de prestaciones personales en esa época y el norte y oeste, la menor.⁸ Podría sostenerse que esto, por sí solo, no es prueba irrefutable en contrario, pues la importancia relativa de los servicios personales entre las obligaciones feudales variaba en diferentes partes del país con el tipo de cultivo y el tamaño del dominio arable; y muchos pagos en dinero eran sobrevivencias de tiempos anteriores y no productos de una conmutación reciente. Pero, cuando estudiamos la tendencia a lo largo de varios siglos, es verdad también que "en los lugares más retrasados del país, los más distantes de los grandes mercados, sobre todo en el noroeste, los servicios personales fueron abandonados primero, mientras que la región sudeste, más progresista, los conservó el mayor tiempo".⁹ En segundo lugar, una explicación del cambio según influencias del mercado nos induciría a esperar una estrecha correlación entre el desarrollo del comercio y la declinación de la servidumbre en diferentes áreas de Europa. En alguna medida, es verdad que esta correlación existe. Pero las excepciones son suficientemente notables. El caso más saliente en que esa relación no existió es el feudalismo de la Europa orien-

⁸ Cf. H. L. Gray en *English Historical Review*, oct. de 1934, pp. 635-6. Es verdad que Londres no tenía todavía la preeminencia sobre otras ciudades de que gozó más tarde. Pero las dos ciudades que le seguían en importancia, Norwich y Bristol, se encontraban también en la mitad meridional de Inglaterra.

⁹ M. Postan en *Trans. Ryl. Hist. Society* (NS.), vol. XX, p. 171.

tal al finalizar el siglo xv —esa “segunda servidumbre” de que escribiera Federico Engels¹⁰: un renacimiento del viejo sistema asociado al desarrollo de la producción para el mercado. Así en los Estados bálticos como en Polonia y Bohemia, las crecientes oportunidades de exportar granos no condujeron a la abolición sino al incremento o restauración de las obligaciones serviles del campesinado y al cultivo para el mercado de los grandes dominios sobre la base de trabajo servil.¹¹ En Hungría de manera similar, marcharon a la par el desarrollo del comercio, el cultivo de grandes dominios y el aumento de las cargas.¹² En tercer lugar, no hay pruebas de que el inicio de las conmutaciones en Inglaterra se ligara al desarrollo de la producción para el mercado, aun cuando ambos marcharon asociados en las últimas etapas de la declinación de la servidumbre.¹³ Hoy se reconoce que, ya en el siglo xii, se produjo un considerable movimiento de conmutaciones seguido, en el siglo xiii, de un incremento de las prestaciones de trabajo y una redoblada presión sobre el campesinado.¹⁴ Pero el crecimiento del comercio y los mercados es una característica del siglo xiii —cuando se producía la reacción feudal— y no del siglo xii —cuando encontramos la tendencia hacia la conmutación—.

En realidad, parece haber tantas pruebas de que el desarrollo de una economía monetaria *per se* condujo a una intensificación de la servidumbre, cuantas hay de que fue la causa de la declinación feudal. Si queremos multiplicar ejemplos hallaremos la historia de Europa oriental particularmente rica en testimonios de lo primero. El hecho de que las colonias griegas de las costas del Mar Negro durante los siglos ii y iii d.C. fueran, en tan gran medida, colonias comerciales, no les impidió (según la caracterización de Rostovstev) ser “comunidades militares de terratenientes y mercaderes que dominaban

¹⁰ *Marx-Engels Correspondence*, pp. 407-8.

¹¹ Cf. H. Sée, *Modern Capitalism*, p. 161; también cf. W. Stark, *Ursprung und Aufstieg des landwirtschaftlichen Grossbetriebs in den Böhmisches Ländern*; *Camb. Econ. History*, vol. I, p. 405.

¹² *Camb. Econ. History*, vol. I, p. 410.

¹³ Esta asociación apenas existió en el siglo xv, sin embargo. Este siglo asistió a un crecimiento muy rápido del trabajo por contrato en la agricultura mientras, en la mayor parte de su transcurso, el comercio declinaba —y no se expandía—.

¹⁴ Cf. Kosminsky en *Econ. Hist. Review*, vol. V, n° 2, pp. 43-4, quien señala una efectiva “sujeción a servidumbre de los libres”; también sus *Anglijskaia Derevnia v. 13 veke*, pp. 211-16, 219, de que el artículo es un resumen; y Postan, *loc. cit.*, pp. 174-8, 185-7; N. Neilson, *Economic Conditions on the Manors of Ramsey Abbey*, pp. 50 y *passim*.

una población nativa de siervos”.¹⁵ El hecho de que las primeras ciudades rusas, como Kiev y Novgorod, prosperaran en tan gran medida como centros comerciales sobre la gran ruta comercial Báltico-lago Ladoga-Dnieper-Mar Negro, no impidió a su clase dominante poseer esclavos como objetos de producción así como de comercio, ni desarrollar en sus tierras cierta forma de servidumbre.¹⁶ Cuatro siglos más tarde fueron precisamente ricos monasterios como el Troitsa Sergeievsky, próximo a Moscú, o el de San Cirilo, sobre el Mar Blanco, que figuraban entre los más emprendedores y afortunados comerciantes del período, los primeros en imponer prestaciones forzosas de trabajo (en cambio de obligaciones en dinero o en especie) al campesinado de sus dominios. Algo similar ocurrió en monasterios germanos y empresas colonizadoras de la Iglesia al este del Elba, que redujeron a servidumbre —o hasta a esclavitud— al campesinado vendiendo en sus mismas tierras, antes libres y, en general, mantuvieron un régimen de adscripción a la gleba más severo en tierras de la Iglesia, del que prevalecía en dominios laicos. En Polonia, en el siglo xv, una transición de un sistema de pagos de tributos en dinero y en especie (que había caracterizado al primer período de colonización de nuevas tierras) a un sistema generalizado de prestaciones personales, coincidió con el crecimiento de la exportación de granos, consecuencia de la Paz de Torun de 1466, que dio a Polonia salida al mar;¹⁷ y en la Ucrania ocupada por Polonia del siglo xvi, encontramos que “la servidumbre apareció inicialmente en la Ucrania occidental, donde la demanda de granos (para la exportación) se manifestó por vez primera en la segunda mitad del siglo xvi”.¹⁸ El siglo xviii en Rusia —el siglo de Pedro el Grande y de la ilustrada Catalina, esa “edad de oro de la nobleza rusa”— fue precisamente aquel en que la servidumbre rusa se aproximó, como nunca antes, a la esclavitud, siendo el siervo, virtualmente, propiedad semoviente de su señor, quien podía vender a su campesino aparte de la tierra, torturarlo —y hasta matarlo—, casi impunemente. Pero fue también el siglo que presenció un más alto desarrollo

¹⁵ M. Rostovstev en *American Historical Review*, vol. XXVI, p. 222.

¹⁶ Véase más adelante, p. 67.

¹⁷ J. Rutkowski, *Histoire Economique de la Pologne avant les Partages*, pp. 31-6. El cambio parece haber sobrevenido antes y alcanzado máximo desarrollo en las cercanías de ríos navegables como el Vistula, siendo más tardío y menos desarrollado en regiones alejadas en que el transporte resultaba dificultoso.

¹⁸ M. Hrushevsky, *A History of the Ukraine*, pp. 172-4.

del comercio que otro anterior desde el esplendor de Kiev, así como un no desdeñable crecimiento de la manufactura.

Ante la pregunta de si hay razones para suponer que el desarrollo de la economía monetaria por sí alentaría al señor feudal a cancelar o aliviar las obligaciones tradicionales de sus siervos, reemplazándolas por una relación contractual, la respuesta es, pienso yo, obligadamente negativa. Que el señor sólo se sentiría inclinado a conmutar prestaciones personales por pagos en dinero en caso de que el uso de moneda hubiera alcanzado cierto grado de desarrollo, es algo obvio; y en este sentido, precisamente, cierto crecimiento del mercado era condición esencial del cambio. Pero de aquí no se sigue que la difusión del comercio y del uso de dinero conduzca, necesariamente, a la conmutación de prestaciones de trabajo (y, todavía menos, a la emancipación del productor de toda obligación feudal) y al arriendo de la tierra del señor o a su cultivo sobre la base de trabajo asalariado. ¿No existen acaso razones igualmente buenas para esperar que el crecimiento del comercio ocasione una intensificación de la servidumbre destinada a proveer trabajo forzado con que cultivar el dominio con miras al mercado? ¿No hay razones igualmente buenas para considerar que la consecuencia natural de un comercio en expansión fue lo que acaeció en Europa oriental o en Inglaterra en el siglo XIII, y no lo que sucedió en Inglaterra en los siglos XIV y XV o en Francia y Renania en los mismos siglos? Si uno de ambos debiera ser considerado el resultado más probable, sería al parecer el primero, pues en períodos anteriores de la historia el efecto del comercio había sido, aparentemente, el reemplazo de los vínculos más laxos de la servidumbre por la esclavitud, que permite un mayor grado de organización y de disciplina.¹⁹ En discusiones anteriores sobre la declinación del feudalismo, con demasiada frecuencia parece haberse deslizado de manera inadvertida el supuesto de que producción de bienes para un mercado implica producción sobre la base de trabajo asalariado.

Lo que claramente falta en la interpretación tradicional, es un análisis de las relaciones internas del feudalismo como modo de producción y del papel que ellas desempeñaron en cuanto a determinar la desintegración o la supervivencia del sistema. Y si bien el resultado final debe considerarse fruto de una compleja interacción entre la acción externa del mer-

¹⁹ Marx comenta el hecho de que "en el mundo antiguo, los efectos del comercio y el desarrollo del capital comercial se traducen siempre en la economía esclavista" (*El Capital*, vol. III, p. 321).

cado y estas relaciones internas del sistema, en determinado sentido puede afirmarse que estas últimas ejercitaron la influencia decisiva. Como lo observó Marx, "la influencia disolvente" que el comercio ejercite sobre el antiguo régimen dependerá del carácter de este sistema, "de su solidez y de su estructura interior"; y, en particular, el sentido de este proceso, esto es, "los nuevos modos de producción que vengan a ocupar el lugar de los antiguos, no dependerá del comercio mismo, sino del carácter que tuviese el régimen antiguo de producción".²⁰

Cuando pasamos a averiguar en qué medida fuerzas internas de la economía feudal determinaron su declinación, nos orientamos hacia un campo a que se han dedicado pocos estudios y en que no existen testimonios abundantes ni concluyentes. Pero los testimonios que poseemos señalan con insistencia que fueron la ineficacia del feudalismo como sistema de producción, ligada a las crecientes necesidades de renta de la clase dominante, los principales responsables de su declinación, puesto que esta necesidad de renta adicional promovió un incremento en la presión sobre el productor hasta un punto en que ella se hizo literalmente insoportable. La fuente de que la clase feudal dominante extraía su ingreso y la única de que podía obtenerse un incremento de él, era el tiempo de trabajo excedente de la clase servil, deducido lo necesario para la subsistencia de ésta. Con el bajo y estacionario nivel de la productividad del trabajo en esa época, magro resultaba el margen con que pudiera incrementarse este producto sobrante; y todo intento de acrecentarlo forzosamente se realizaría a expensas del tiempo dedicado por el productor al cultivo de su pobre terrazgo y muy pronto exprimiría las fuerzas del trabajador hasta un límite superior a la resistencia humana o bien reduciría su nivel de subsistencia por debajo de la mera existencia animal. Que así fuera no impidió, desde luego, que la presión para obtener un excedente más elevado se ejercitara; pero el resultado eventual para el sistema en general fue desastroso, pues al cabo condujo a un agotamiento o a una efectiva desaparición de la fuerza de trabajo que lo alimentaba. Con las palabras de un autor francés: "Para el caballero o el barón, el campesino, siervo o libre, era sólo una fuente de renta; en tiempos de paz lo oprimían dentro del país todo lo que podían con impuestos y *corvéés*; * en tiempos de guerra,

²⁰ *Ibid.*, p. 321 [ed. cast. cit.].

* *Corvéés*: prestaciones de trabajo en las tierras de la reserva del señor. Eran obligatorias y generalmente discontinuas. En España

en territorios extranjeros, saqueaban y asesinaban al campesino, incendiando y arrasando ... El campesino era una criatura hecha para ser explotada en el país y aniquilada en el extranjero, y nada más." Pero ni siquiera la literatura de la época, como las *chansons de geste*, rebosantes de espíritu caballeresco, "se conducen de los campesinos, cuyas casas y cosechas son incendiadas, masacrados por centenares o conducidos atados de pies y manos".²¹ El villano aparece despreciado en todas partes como criatura inferior: jamás se lo consideraba un fin sino, simplemente, un instrumento, un medio para enriquecer a sus señores. La historia habría de ajustar cuentas de un modo especial al sistema que descansaba sobre estas bases.

La productividad del trabajo se mantuvo muy baja en la economía señorial, a causa de los métodos empleados así como de la falta de incentivos para el trabajo; pero no sólo eso: hasta tal punto era pobre el rendimiento de la tierra, que ciertos especialistas han llegado a inferir que el sistema de cultivo tendía a un efectivo agotamiento del suelo. El primitivo sistema de rotación, la falta de suficientes plantaciones de nabos y de forrajeras como la alfalfa, daban al suelo poca posibilidad de recuperarse luego de la cosecha; y si bien se conocía el abono y se lo empleaba a veces, la general pobreza del campesino le impedía abonar su tierra en la proporción "requerida por el suelo cultivado bajo el sistema medieval de cosechas para no perder su capacidad productiva".²² Hasta guardar rebaño propio en su terrazgo no siempre le resultaba posible a causa del *jus faldae* del señor —el derecho de éste a exigir que los rebaños de toda la corte se guardaran en su dominio propio—. De todas maneras, los incentivos de progreso eran escasos o nulos. Como escribió un especialista en el medievo europeo: "todo mejoramiento del suelo no era más que un pretexto para una nueva exacción" y el señor, que era "un mero parásito... desalentaba iniciativas y secaba toda energía en sus fuentes al arrebatar al villano una parte exorbitante de los frutos de su esfuerzo, con lo que el trabajo era a medias estéril".²³ Ape-

medieval el término más frecuente para designarlas es el de *servas* (n. del t.).

²¹ A. Luchaire, *Social France at the time of Philip Augustus*, p. 384.

²² H. S. Bennett, *Life on the English Manor, 1150-1400*, p. 78.

²³ P. Boissonnade, *Life and Work in Mediaeval Europe*, pp. 140-1, también p. 145. Cf. las observaciones de Adam Smith, *Wealth of Nations*, ed. de 1826, pp. 360-3. Denton considera agotada la fertilidad de la tierra arable inglesa a finales del siglo xv (*England in the*

nas puede sorprender que ciertos amos se quejaron de villanos que "trabajarán febrilmente cuando alguien los observa, pero de manera cansina y remisa en caso contrario"; o que pudiera afirmarse, respecto de siervos de la gleba —el sector más explotado de la sociedad feudal—, que "como se los compraba y vendía como bestias y se los azotaba con varas, sin dejarles apenas descansar o tomar aliento", ellos podían "cuando no se los doblegaba con el terror, cobrar arrogancia y desafiar las órdenes de sus soberanos".²⁴ Cuán miserable era la condición de la masa de los productores y cuán próxima al mínimo absoluto se encontraba, lo muestran gráficamente relatos contemporáneos como aquel del hombre que "arreaba delante suyo cuatro vaquillonas que habían caído entecas, tanto que los hombres podían contarles las costillas, tan lamentable apariencia tenían"; y que "cuando pisaba el suelo sus dedos salían de sus gastados zapatos, colgándole sus calcetines por los costados" mientras su mujer, a su lado, "marchaba con los pies desnudos sobre la nieve, sangrando". La doctrina común de los bailíos era que "el palurdo, como el mimbre, rebrota mejor cuando se lo siega" —doctrina que, aun siendo verdadera, debe de haber obrado dentro de muy estrechos límites—; y el no poco codiciado título que los bailíos a menudo se ganaban, era el de *excoriator rusticorum*. El Abad de Burton apenas necesitaba recordar a sus siervos que ellos no poseían *nilhil praeter ventrem*.²⁵

Al mismo tiempo, las crecientes necesidades de renta de la clase feudal dominante exigían una redoblada presión y nuevas exacciones a costa de los productores. En primer lugar,

Fifteenth Century, p. 153) y Lord Ernle llegó a calcular una declinación del 30 o el 40 % en el rendimiento por acre entre los siglos XIII y XV. Cf. también Harriet Bradley, *Enclosures in England*, pp. 47 y sigs., donde se menciona "la abrumadora evidencia de la pobreza del campesino del siglo XIV —pobreza que sólo puede explicarse por la esterilidad de su tierra—" (p. 56). Para una opinión opuesta, cf. R. Leonard en *Econ. Journal*, marzo de 1922; también, sobre la cuestión más amplia del agotamiento e historia del suelo, A. P. Usher en *Quarterly Journal of Economics*, mayo de 1923, p. 385. Datos estadísticos más completos (por ej., los de Sir Wm. Beveridge) no confirman la opinión de que se produjo una efectiva declinación de rendimiento a lo largo de este período sino, más bien, como lo ha resumido un autor reciente, "dejan la impresión de que el período se caracterizó por un estancamiento agrícola pero no por un retroceso, puesto que el nivel de técnica agrícola de que se partió quizá no pudiera ser más bajo" (M. K. Bennett en *Econ. History*, febrero de 1935, p. 22).

²⁴ Cit. G. G. Coulton, *Social Life in Britain from the Conquest to the Reformation*, pp. 340, 341-2.

²⁵ H. S. Bennett, *op. cit.*, pp. 164, 185-6, 305.

hubo una tendencia (que parece haber sido más fuerte en el continente europeo que en Inglaterra) a multiplicar el número de vasallos mediante un proceso conocido como sub-infeudación, a fin de reforzar los recursos militares de los grandes señores. Esto, combinado con el crecimiento natural de las familias nobles y con un aumento de sus séquitos, abultó el tamaño de la clase parásita que debía ser mantenida con el trabajo excedente de la población servil.²⁶ A esto se agregaban los efectos de la guerra y el bandidaje que, casi podría decirse, eran parte integrante del orden feudal, y que abultaban los gastos de las casas feudales y de la Corona al par que dejaban yermas y devastadas las tierras.²⁷ Mientras la exacción y el pillaje debilitaban las fuerzas productivas, eran aumentadas las exigencias que el productor debía satisfacer. La serie de Cruzadas trajo consigo un especial drenaje de rentas feudales en este período; y a medida que avanzaba la edad de la caballería, aumentaban también las extravagancias de las casas nobles que rivalizaban entre ellas, con sus fiestas fastuosas y sus costosas ostentaciones, en el culto de la *magnificentia*. Al principio, el crecimiento del comercio con el atractivo de los artículos exóticos que introducía y las posibilidades que abría de producir un excedente para el mercado, reforzó la tendencia a intensificar la presión feudal sobre el campesinado y, como ya observamos, el siglo XIII en Inglaterra se singularizó por un incremento del trabajo forzoso en los señoríos más extensos y, en especial, en las tierras monásticas. Un testimonio contemporáneo se queja de que los señores están "destruyendo a los campesinos con exacciones y tallas" y que "les imponen tallas mediante la fuerza y la opresión".²⁸ Probablemente fue ésta la raíz de ese cambio que advertía Vinogradoff cuando expresaba que "la voluntad e influencia del señor es mucho más nítida y poderosa en los documentos de fines del siglo XIII y del siglo XIV, que en los registros anteriores".²⁹ Al mismo tiempo, es posible que los señoríos menores, que encontraban dificultades para obtener trabajo servil, tendieran a fomentar el pago de rentas en dinero de parte de terrazgueros y, donde ello era posible, a contratar el trabajo asalariado de hombres libres

²⁶ Por lo que respecta a la magnitud de ciertos establecimientos de la Iglesia a fines de la Edad Media, cf. las observaciones de Sombart, *Der Moderne Kapitalismus*, vol. I, pp. 160-2.

²⁷ Cf. las observaciones de M. Bloch, *La Société Féodale: les classes et le gouvernement des hommes*, pp. 16-24. [Hay edición castellana: *La sociedad feudal*, UTEHA.] Véase también nota de p. 68.

²⁸ Cit. H. S. Bennett, *op. cit.*, pp. 138-9; también, p. 105.

²⁹ *Villeinage in England*, p. 408.

para cultivar la reserva señorial.³⁰ En Francia, en el siglo XII, voces aisladas, como la del Abate de Cluny, denunciaron a los opresores del campesinado quienes, no conformes con las cargas tradicionales, exigían otras nuevas, adicionales.³¹

El resultado de esta mayor presión fue, no sólo matar la gallina que ponía los huevos de oro para el castillo, sino provocar, por pura desesperación, un movimiento de emigración ilegal de los señoríos: desertión en masa de los productores que habría de succionar la savia vital del sistema y provocar esa serie de crisis en que se debatiría la economía feudal en los siglos XIV y XV. Esta huida de la tierra por parte de los villanos cobró a menudo proporciones catastróficas tanto en Inglaterra como fuera de ella y contribuyó, no sólo a incrementar la población de las nacientes ciudades sino, en especial en el continente, a generalizar la aparición de bandas de salteadores, del vagabundaje y las periódicas *jacqueries* *.³²

En Francia "cuando el señor se mostraba inflexible, su tierra era abandonada: ello significaba el éxodo de toda una aldea o hasta de todo un cantón" y las "deserciones eran numerosas, continuas".³³ Por ejemplo, en el siglo XII los habitantes de la Ile de Ré desertaron en masa a causa de la severidad de su señor, viéndose éste obligado a hacer concesiones a fin de retener alguna mano de obra.³⁴ Los señores, a su vez, en los siglos XII y XIII recurrieron a acuerdos de asistencia mutua para la captura de siervos fugitivos: acuerdos que establecían un intercambio de cautivos o conferían el derecho de perseguirlos en el territorio de otro señor. Pero tanta gravedad adquirió el problema de los fugitivos y era tanta el ham-

³⁰ Kosminsky, *loc. cit.*

³¹ Cit. Levasseur, *La Population Française*, vol. I, p. 147. Pirenne señala una situación de dificultades financieras para barones y monasterios a mediados del siglo XIII en el continente. (*Op. cit.*, p. 65.)

* *Jacqueries*: levantamientos esporádicos y por lo general desorganizados de campesinos en rebeldía (*Jacques* designa en Francia al campesino).

³² La legislación inglesa impuso severas penas a semejante abandono de las obligaciones feudales: penas que incluían prisión o marcas infamantes en la frente. Hasta había penas contra el aprendizaje de un oficio por parte de los adscriptos a un señorío; y todo hombre que poseyera tierra de menos de £ 20 de producción anual tenía prohibido colocar a su hijo de aprendiz en un oficio (Denton, *op. cit.*, p. 222). Cf. también Lipson: "El sistema curtense no fue socavado por la conmutación sino por la dispersión del campesinado. ... La desertión en *masse* de los señoríos aceleró la desaparición de la servidumbre en Inglaterra." *Econ. History of England*, vol. I (Edad Media), ed. de 1937, pp. 92-4.

³³ A. Luchaire, *op. cit.*, pp. 407-8.

³⁴ *Ibid.*, p. 407.

bre de mano de obra que, no obstante tratados y mutuas promesas, se desarrolló una efectiva competencia para atraer y seducir a los siervos del dominio vecino, lo que implicaba necesariamente hacer ciertas concesiones, que impusieron sus propios límites al ulterior incremento de la explotación feudal. En ciertos casos, un señor, para repoblar su tierra que había quedado desierta por su propia opresión, se vio obligado a vender franquicias, poniendo límites a las exacciones señoriales, a cambio de una renta o un pago en efectivo; y en ciertas provincias de Francia se desarrollaron de este modo cierto número de comunas rurales, formadas a partir de una asociación de aldeas, que poseían, al igual que las ciudades, un alcalde y una jurisdicción propios.³⁵

En cierta medida la codicia feudal de mayores rentas se satisfizo con un incremento de población; y el hecho de que se produjera cierto incremento de población hasta 1300 d.C. indica que, hasta entonces, existían ciertas áreas en que se disponía de nuevos recursos de tierra cultivable o bien en que la presión de las exacciones feudales no había alcanzado aún su límite. Datos sobre población de esta época, los hay escasos; pero, al parecer, hubo un considerable aumento de población tanto en Inglaterra como en el continente, en los siglos XII y XIII.³⁶ Esto, es verdad, contribuiría a proporcionar más trabajo en apoyo del sistema y a proveer una renta feudal adicional. Pero, excepto en áreas donde el incremento de población se acompañó de un aumento de tierra cultivable a disposición de los campesinos (lo que, a su vez, hubiera exigido mayor cantidad de animales de tiro y de instrumentos en manos de los labriegos), el resultado eventual debía ser, necesariamente, a causa de la mayor opresión sobre la tierra disponible, un aumento de las cargas de los campesinos. En el curso de la Edad Media, es verdad, se hicieron considerables intentos de extender el área de cultivo. Hubo ciertos denodados esfuerzos de colonización y de recuperación de tierras, a que mucho contribuyeron ciertas órdenes religiosas como las de Cluny y los Cistercienses —como también lo hicieron en la conservación de caminos y el fomento de los oficios—; en In-

³⁵ *Ibid.*, pp. 404-6, 411-14; M. Bloch, *La Société Féodale: La Formation des Liens de Dépendance*, pp. 422-3 [ed. cast. cit., p. 305].

³⁶ En Inglaterra la población parece haber aumentado desde alrededor de 2 millones hasta unos 3 ½ millones entre la conquista normanda y el principio del siglo XIV. En Francia este incremento fue, probablemente, aun mayor. Levasseur calcula un aumento desde 7 millones en el siglo XI, hasta entre 20 y 22 millones en el XIV: cifra no superada en el siglo XVI, ni aun hasta después de comienzos del siglo XVIII (*La Population Française*, vol. I, p. 169).

glaterra, se arrebataron tierras al desierto y se practicaron desmontes en la selva virgen; en Flandes, se recuperaron tierras al mar en el siglo XII; en Alemania, se drenaron los pantanos del Elba, el Oder y el Vístula. Pero, en general, hubo pocos incentivos o recursos para mejorar la tierra; y existen suficientes testimonios de hambre de tierras hacia fines del siglo XIII para inferir que la extensión del área de tierra cultivable marchaba rezagada respecto del aumento de población y que, salvo en pocos lugares, probablemente fue demasiado escasa para compensar la tendencia al descenso de la productividad del trabajo. Presión sobre el suelo se manifestaba ya en los Países Bajos, en Sajonia, Renania, Baviera y el Tirol, hacia 1200, y constituyó un factor desencadenante de la migración hacia el este;³⁷ además, se ha dicho que al finalizar el siglo XIV “los límites de obtención de tierras sobre suelos boscosos de Alemania del noreste y del interior de Bohemia, ya habían sido alcanzados”.³⁸

Después de 1300, sin embargo, en la mayor parte de la Europa occidental, la población, en vez de aumentar como lo había hecho desde 1000 d.C., parece haber iniciado una pronunciada declinación.³⁹ Que esto se ligara a un descenso de la productividad del trabajo en las tierras de campesinos a causa del aumento de población de siglos anteriores o fuera resultado directo de un incremento de las cargas feudales del campesinado, es imposible determinarlo con alguna certeza. Que algún nexo hubo entre estos fenómenos, parece muy probable. De todos modos, el efecto inmediato de esa declinación fue amenazar la sociedad feudal con una contracción de rentas y precipitar lo que puede denominarse una crisis de la economía feudal en el siglo XIV. Este descenso tanto de población como de rentas feudales, se atribuyó por lo común, de manera exclusiva, a la devastación provocada por las guerras y la peste.

³⁷ J. Westfall Thompson, *Feudal Germany*, pp. 496 y 521: “En el siglo XII, en ciertos distritos prósperos, la tierra parece haber alcanzado doce veces el valor que tenía en el siglo IX e incluso con posterioridad, hacia la segunda mitad del siglo XIII, puede observarse un incremento de alrededor del 50 %.”

³⁸ Nabholz, en *Camb. Econ. History*, vol. I, p. 396.

³⁹ Denton indica que, en Inglaterra, la población detuvo su crecimiento hacia finales del reinado de Eduardo II y disminuyó luego pronunciadamente a mediados del siglo XIV, para tender después a permanecer estacionaria en un nivel apenas superior a la cifra registrada en el Domesday hasta el advenimiento de Enrique VII (*England in the Fifteenth Century*, pp. 129-30). Pirenne señala, para Europa en general en el siglo XIV, que ingresaba en un período “quizá no de declinación, pero sí de interrupción de todo avance” (*loc. cit.*, p. 141).

Guerras y peste tuvieron, claramente, mucho que ver. Pero puesto que la declinación se inició unas décadas antes del estallido de la Peste Negra,⁴⁰ evidentemente tuvo raíces económicas. El efecto destructor de la peste misma debe de haber sido avivado por la desnutrición de la población (pues la mortalidad a causa de la peste fue, al parecer, proporcionalmente mayor entre el pueblo) y las hambrunas locales cobraron tantas víctimas a causa de la ausencia de reservas. Ciertos testimonios indican que en Inglaterra se inició una declinación agrícola poco después de 1300⁴¹ y, probablemente, lo mismo sucedió en Francia hacia esa época. En Inglaterra, en el siglo xiv, la despoblación del campo y, con ella, la escasez de trabajo, habían progresado, aún antes de la Peste Negra, hasta el punto de provocar una seria contracción de las rentas feudales y una tendencia, no a mejorar la reserva señorial sino, al contrario, a reducir sus dimensiones mediante arriendos a campesinos. Hoy parece claro que este arriendo de los dominios fue expresión de crisis económica antes que fruto de una creciente ambición de comerciar y de progresar, a que comúnmente se lo atribuyó en el pasado. En el siglo xv los testimonios indican que se produjo una reducción en el área total cultivada, pues se restaron más tierras a los dominios que las arrendadas a campesinos.⁴²

⁴⁰ Lipson, por ejemplo, señala que los salarios habían estado "aumentando durante una generación antes de que la peste asolará Inglaterra" y agrega: "por ello, la gran peste sólo intensificó, pero no originó, la crisis económica, puesto que ya el alterado equilibrio del mercado de trabajo había empezado a producir sus efectos". (*Econ. History of England*, vol. I, ed. de 1937, pp. 113-14.)

⁴¹ R. A. L. Smith indicó los años inmediatamente anteriores a 1320 como el inicio de "una fuerte depresión agrícola" en Kent; y de esa época data la exigencia de realizar, otra vez, faenas gratuitas antes conmutadas, en las fincas de Christ Church, en Canterbury —"los monjes procuraron explotar plenamente sus recursos de trabajo compulsivo" (*Canterbury Cathedral Priory*, pp. 125-7).

⁴² M. Postan, en *Econ. Hist. Review*, mayo de 1939. El profesor Postan plantea esta pregunta: ¿en qué medida fue esta declinación de rentas señoriales causa del "bandolerismo político de la época", cuyo efecto fue socavar más el poderío de la nobleza feudal? Este bandolerismo, aunque probablemente se incrementó en el siglo xv, parece haber caracterizado al feudalismo también en siglos anteriores (cosa más notable aún en el continente, por ej., los "barones ladrones" de Renania y otros lugares). Jusserand proporciona ejemplos de asaltos en los caminos y de despojos violentos perpetrados por bandas armadas en el siglo xiv: bandas que, bajo el sistema conocido como "protección", recibían apoyo de los más poderosos del país, incluyendo personajes de la Corte y miembros de la Familia Real, sin excluir al príncipe de Gales y a los prelados de la Iglesia, así como a "la amantísima consorte —de Eduardo III—, la reina". "Los

En Francia, la escasez de mano de obra parece haber sido en fecha aun más temprana, factor limitante de la extensión del cultivo de reservas señoriales. No sólo ciertos señores habían hecho grandes cesiones de tierras a vasallos y hombres de armas, sino que también habían arrendado tierras a pequeños terrazgueros a cambio de una participación en la cosecha (*tenures a champart*). Mencionamos ya el intento de retener trabajadores en la tierra como fuente de rentas mediante emancipaciones parciales de siervos a partir del siglo XIII: tendencia que encontramos no sólo en Francia sino también en Renania y en Flandes, a veces mediante manumisión individual y otras veces mediante la venta de la emancipación a aldeas enteras (en Borgoña, donde el campesinado era especialmente pobre, a cambio de la renuncia de parte de sus tierras en favor del señor). Al lado de esto se manifestó una tendencia a trocar servicios de *corvéés* sobre la tierra del señor por pagos en dinero o en especie. Pero estas medidas, que el señor tomaba las más de las veces obligado por revueltas y huidas y no por su propia iniciativa, no bastaron para detener la tendencia al despoblamiento. "En todas partes (se refiere a Francia) aldeas enteras, a veces durante generaciones, fueron abandonadas" y la selva, en ciertas áreas invadió antiguos campos y viñedos; "los dos últimos siglos de la Edad Media fueron, en toda Europa occidental y central, un período de 'malestar' rural y despoblamiento".⁴³ En la Alemania occidental y central revistió importancia la migración hacia el este que se había iniciado en el siglo XII con el atractivo del movimiento colonizador patrocinado por señores guerreros y por la Iglesia, a las nuevas tierras allende el Elba: colonización que cobró fuerza luego de la "cruzada contra los vendos" (esa "siniestra mezcla de fanatismo y codicia de tierras", como la caracteriza Westfall

grandes del país y también algunas personas de menor condición tenían sus propios hombres, juramentados en su servicio y dispuestos a todo lo que se les mandare, que consistía en las hazañas más monstruosas, como apoderarse de propiedades u otros bienes a que ni sus amos ni otros reclamantes que pagaban a sus amos a fin de ser 'protegidos', tenían título alguno. Aterrorizaban a los legítimos propietarios, a los jueces y tribunales, secuestrando, apaleando y mutilando a todo oponente." (J. J. Jusserand, *Eng. Wayfaring Life in the Middle Ages*, pp. 150-7.)

⁴³ M. Bloch, *Les Caracteres Originaux de l'histoire rurale française*, pp. 117-18; también pp. 99-100, 104, 111-14; también cf. *Camb. Econ. Hist.*, vol. I, pp. 295-321 y Bloch, *La Société Féodale: la formation des liens de dépendance*, pp. 422-5 [ed. cast. cit., pp. 305 y ss.]. Hacia el siglo XVI la actitud de los señores hacia la manumisión de los siervos se había endurecido y la buena voluntad dejó paso a la oposición frente a nuevas concesiones.

Thompson) y trajo por resultado el parcial exterminio de las tribus subyugadas así como una imperiosa necesidad de recursos de mano de obra para los monasterios y la Iglesia, en reemplazo de los esclavos —que antes pagaban tributos— en los nuevos territorios. A fin de poblar estas tierras se hicieron al comienzo concesiones especiales para atraer colonos. El resultado fue que la escasez de trabajadores se difundió, no sólo a Sajonia y Westfalia, sino hasta Holanda y Flandes, de donde partían los emigrantes.⁴⁴ La constante amenaza de perder la población de sus tierras, en especial en las regiones en que prósperas ciudades y *burgos* privilegiados obraban como un poderoso imán, se combinó con la firme resistencia del campesinado a realizar trabajos gratuitos, como factor principal de la declinación del cultivo de reservas señoriales en Alemania occidental al igual que de la tendencia de los señores “a reducir sus exigencias de trabajos gratuitos a fin de disuadir a los terrazgueros de abandonar sus señoríos”, tendencia que progresó firmemente después del siglo XII.⁴⁵

III

La reacción de la nobleza frente a esta situación no fue uniforme; y precisamente, de la diversidad de reacciones en distintas partes de Europa dependen, en buena medida, las diferencias de historia económica de los siglos posteriores. En ciertos casos, a fin de atraer o retener trabajadores (como en partes de Francia, en especial el meridión, después de la Guerra de los Cien Años), los señores se vieron obligados a hacer concesiones que representaron una mitigación de cargas serviles y hasta, a veces, el reemplazo de una relación obligatoria por otra contractual, corporizada en un pago en dinero. En otros casos empero, respondieron con un reforzamiento de cargas feudales, con medidas más firmes para adscribir los siervos a la gleba y para capturar fugitivos, así como reimplantando obligaciones serviles donde antes habían sido mitigadas: he aquí la “reacción feudal” que tanta discusión ha suscitado. En Europa oriental fue pronunciada y exitosa en grado sumo. Hasta en Inglaterra está comprobado un intento de afirmar los vínculos de la servidumbre en el siglo XIV. Hoy es opinión corriente que esta respuesta frente a la escasez de mano

⁴⁴ J. Westfall Thompson, *Feudal Germany*, pp. 400-39, 485, 501-2, 610.

⁴⁵ F. L. Ganshof en *Camb. Econ. History*, vol. I, p. 295.

de obra que siguió a la Peste Negra fue menos difundida de lo que solía suponerse y que raras veces logró un éxito muy grande. Pero que el intento se realizó, en especial en ciertos señoríos monásticos, está bien claro.⁴⁶ Citamos ya ejemplos del virtual renacimiento de la servidumbre sobrevenido en ciertas partes del continente europeo: lo encontramos en Dinamarca y los Balcanes así como, más tarde, en los Estados Bálticos y Rusia, en Polonia, Hungría y Bohemia. En España, moros y judíos que trabajaban en los señoríos fueron reducidos a servidumbre y la suerte del campesino era desgraciada a tal punto que llegó a caracterizársela luego de “peor que la de un galeote”. Hasta se produjo cierto renacimiento del tráfico de esclavos en el Mediterráneo a fin de abastecer de cultivadores a los terratenientes.⁴⁷

Evidentemente, factores políticos y sociales desempeñaron aquí un importante papel en cuanto a determinar el curso de los acontecimientos. La fuerza de la resistencia campesina, el poder político y militar de señores locales que, según fuera el caso, volvía más fácil o más difícil dominar la resistencia campesina e impedir por la fuerza el abandono de los señoríos, así como el grado en que el poder de la realeza ejerció su influencia para fortalecer la autoridad señorial o, por el contrario, aprovechó una oportunidad de debilitar la posición de sectores rivales de la nobleza, todo esto revistió gran importancia en cuanto a decidir si la respuesta de los señores ante la desertión y el despoblamiento serían las concesiones o una renovada coerción y si, en caso de intentarse esto último, lograrían éxito. Ciertos autores han expresado la opinión de que, en Inglaterra, los jueces y los tribunales del rey protegieron (sin duda sólo de manera parcial) los derechos de

⁴⁶ A saber: en Canterbury (donde comenzó antes de 1330), Ely, Crowland, y en ciertos señoríos del Obispado de Durham. Debe recordarse, por lo demás, que el Estatuto de Trabajadores de 1351 no sólo establecía el control de salarios, sino que también obligaba a servir a un amo a todas las personas pobres, fueran *siervos o libres*, al par que restringía su libertad de movimientos; además, ciertas decisiones de los tribunales superiores con relación a su cumplimiento, establecían que un señor podía recapturar a un villano, no obstante la existencia de un contrato de trabajo entre éste y otro empleador. Esto indica que “la maquinaria de los tribunales de señorío se había vuelto inadecuada para la tarea de recuperar villanos fugitivos y que los señores necesitaban otros recursos para obtener trabajadores y que, por lo tanto, el gobierno central remedió esta situación” (B. H. Putnam, *Enforcement of the Statutes of Labourers*, pp. 222, también 200-6).

⁴⁷ Cf. Boissonnade, *op. cit.*, pp. 325-6. También J. S. Schapiro, *Social Reform and the Reformation*, pp. 54 y sigs.; J. K. Ingram, *History of Slavery and Selfdom*, pp. 113 y sigs.

los villanos contra actos arbitrarios de opresión de sus señores, al menos cuando estos actos no estaban sancionados por la tradición⁴⁸ y de que, en Francia, el triunfo de la monarquía absoluta, cuando sobrevino, contribuyó a limitar el alcance de la "reacción feudal".⁴⁹ Por el contrario, los territorios del este del Rin (hasta llegar a Polonia y Moscovia) no conocieron un poder central comparable, celoso de la autonomía de señores y príncipes y capaz de poner coto al ejercicio descontrolado de su autoridad. En Europa oriental y España pareciera que tanto el poderío militar como la autoridad política de los señores locales siguieron siendo relativamente grandes. En Francia y en Flandes, el feudalismo había quedado seriamente debilitado con la Guerra de los Cien Años; empero, en ciertas partes de Francia la autoridad política de los señores se mantuvo al parecer durante cierto tiempo intacta y, sobre todo, la Iglesia, como organización internacional muy cohesionada, conservó su poderío. En Inglaterra, los barones, que nunca habían sido muy fuertes en relación a la Corona (pues ésta, por virtud de la conquista normanda, se había asegurado una fuente independiente de rentas con los extensos señoríos que poseía), se debilitaron más con las Guerras de las Dos Rosas: tanto que los nobles convocados para asistir al primer Parlamento de Enrique VII eran poco más de la mitad de los citados al comienzo del siglo.⁵⁰

Pero factores políticos de este tipo, si bien pueden haber coadyuvado, difícilmente pueden ser considerados suficientes para explicar las diferencias que muestra el curso de los acontecimientos en diversas partes de Europa. En Moscovia, la centralización política y el doblegamiento del poder de los boyardos marcharon a la par de una intensificación de la servidumbre; y si bien en Francia el surgimiento de una monarquía absoluta puede haber puesto límites a la reacción feudal, no la eliminó (al menos como consecuencia inmediata). Todo induce a pensar que el resultado estuvo determinado en último análisis por factores económicos. Pero no disponemos de muchos datos seguros con relación al carácter e importancia

⁴⁸ Sin embargo, Kosminsky niega este hecho (y antes de él lo hicieron especialistas como Pollock y Maitland), sosteniendo que el derecho común inglés defendía el derecho de los señores a incrementar las cargas de los villanos sin restricciones y se negaba a admitir demandas de villanos contra sus señores (*Anglikaia Derevnia v. 13^o veke*, pp. 206-9). La protección, cuando se la prestó en épocas posteriores, probablemente provino de los tribunales forales antes que de los tribunales de derecho común.

⁴⁹ M. Bloch, *op. cit.*, pp. 132, 139.

⁵⁰ Denton, *op. cit.*, p. 257.

precisos de esos factores. Un factor que llama inmediatamente la atención es el tipo prevaletante de cultivo. Por ejemplo, un predominio del pastoreo sobre la agricultura influiría, evidentemente, sobre el ansia de los señores de faenas gratuitas, así como, a su vez, estaría influido por la escasez o abundancia de trabajadores. Grandes zonas del oeste y el norte de Inglaterra eran aptas para la cría de ovejas así como para el desarrollo del comercio lanero y ello, evidentemente, debe de haber predisposto a los señores de estas zonas a los pagos en dinero, antes que a las prestaciones obligatorias de trabajo que hubieran sido necesarias, en cantidades mucho mayores, como base para el cultivo de dominios arables. En el caso de Bohemia, un factor sobre el que el doctor Stark⁵¹ ha llamado la atención, fue la necesidad impuesta por el comercio exportador de granos y la estrechez del mercado interno, de un cultivo extensivo lo más barato posible. De haber prevaletado un cultivo más intensivo, la calidad del trabajo hubiera sido más importante que su baratura y, quizá, no hubiera prevaletado la preferencia de los señores por un trabajo servil compulsivo en grandes *latifundios*. Que esto por sí solo difícilmente puede aceptarse como explicación satisfactoria queda insinuado, sin embargo, cuando consideramos que la elección de métodos extensivos de cultivo en tal caso debe de haber estado determinada, a su vez, por la escasez y carestía de mano de obra para contratar (o, alternativamente, por la disponibilidad o no de terrazgueros arrendatarios potenciales que cultivaran la tierra a cambio de una renta en dinero) en relación a la abundancia de tierra; y que hubo otros casos, por ejemplo Inglaterra y los Países Bajos, en que una exportación de granos en expansión coexistió con una tendencia cuyo resultado final fue abandonar las *corvées*.⁵²

En ciertos casos en que las *corvées* fijadas por la costumbre eran livianas, puede haber resultado difícil aumentarlas; en esas condiciones, una conversión a obligaciones en dinero podría constituir una manera de incrementar las obligaciones del siervo, cosa más aceptable para él porque le ofrecía mayor libertad personal y, de este modo, presentaba al señor la línea de menor resistencia. Asimismo, es un hecho bien conocido que el trabajo compulsivo podía resultar mucho menos eficiente

⁵¹ Stark, *op. cit.*

⁵² En el siglo XIII, en Inglaterra, el crecimiento de la exportación de granos puede haber reforzado efectivamente la servidumbre. Kosminsky destaca que, en ese siglo, la producción para exportar reforzó la servidumbre, de manera más notable en las regiones exportadoras de granos, en las Midlands y el valle del Támesis (*ibid.*, pp. 227-8).

que el trabajo realizado por los cultivadores en sus propias tenencias, distribuyendo ellos mismos su tiempo; y aun cuando el señor tuviera buen cuidado de proveer una adecuada supervisión de la labor, el rendimiento de estas faenas obligatorias a menudo seguía siendo inseguro y bajo. A veces, cuestiones aparentemente nimias, como el precio de ciertas provisiones, pueden haber influido sobre la decisión (en los casos en que los trabajadores de los dominios recibían víveres, aunque sólo fuera una hogaza de pan, un pescado y algo de cerveza); y varias veces encontramos la observación de que "el trabajo no vale la comida" en los registros de tesorería de Winchester en el curso del siglo XIV.⁵³ En tales casos, el reemplazo de faenas gratuitas en el dominio por obligaciones en especie o en dinero (pagadas con el trabajo más eficiente del siervo en su propia tenencia), quizá resultara un buen negocio para el señor.

Pero si bien, indudablemente, muchos factores de esta índole pueden haber ejercitado una influencia coadyuvante, parece evidente que la consideración fundamental debe de haber sido la abundancia o escasez, la baratura o carestía, del trabajo asalariado, en cuanto a determinar si el señor estaría o no dispuesto a conmutar las *corvéés* por un pago en dinero y si esto le resultaba o no beneficioso en caso de verse obligado a hacerlo.⁵⁴ Esta consideración, al menos, debe de haber impedido donde el interés de la economía feudal era producir para un mercado y no, simplemente, aprovisionar la mansión del señor. Cuando el señor feudal renunciaba a las prestaciones de trabajo obligatorias, las alternativas que se le presentaban eran arrendar la reserva señorial o contratar trabajadores para su cultivo a cambio de un salario en dinero. Supongamos que escogiera lo segundo. Lo que hacía en tal caso era convertir un tipo existente de plustrabajo (el de sus siervos) de una forma en otra (de trabajos gratuitos directos en un pago en dinero o en especie) e invertir en la adquisición de un nuevo tipo de excedente —el proporcionado por el plustrabajo del asalariado—. Para el empleo de este trabajo adicional se necesitaba retener parte de la tierra como reserva señorial así como reemplazar, a fin de cultivarla, el viejo trabajo servil por el nuevo tipo de trabajo. El siervo dedicaba ahora todo su tiempo de trabajo —y no sólo parte de él— a su tierra "propia" (aquella a la que había estado tradicionalmente adscrip-

⁵³ A. E. Levett, *Results of the Black Death* en *Oxford Studies in Social and Legal Hist.*, vol. V, p. 157.

⁵⁴ Cf. las observaciones de Kosminsky, *Anglikaia Derevnia v. 13^o veke*, pp. 52, 163; y de M. Postan en *Trans. Ryl. Hist. Society*, 1937, pp. 192-3.

to), entregando al señor el producto de este tiempo adicional de trabajo (o bien el producido de su venta en el mercado local). Pero el nuevo tipo de cultivo del dominio presentaba una diferencia con el antiguo. Todo tiempo de trabajo dedicado al dominio bajo el régimen de las *corvéés* era puro excedente para el señor (aparte de unos pocos gastos incidentales, como el pan y la cerveza proporcionados a los cosecheros en los campos, que ya mencionamos). El productor no extraía su subsistencia del producto de este trabajo, sino del tiempo de trabajo empleado en su tenencia propia. Esto último proporcionaba, por así decirlo, el "desembolso" del señor: la tierra asignada a sus siervos, que éstos cultivaban para sí, y el tiempo de trabajo que el señor no reclamaba sino dejaba a disposición de sus siervos, para subsistencia de éstos. Con este método, por lo tanto, el cultivo del dominio podía resultar rentable aun con un bajo nivel de productividad del trabajo. La baja productividad reducía la cantidad de producto disponible para alimentar al productor y a su familia, así como el tamaño del producto del señor (dada la división del tiempo de trabajo del siervo, entre trabajo para sí y trabajo obligatorio para su amo). Del mismo modo, bajo el sistema de aparcerías, de participación en los productos, las malas cosechas empujaban por igual la parte del campesino y la del terrateniente, pero no hacían desaparecer por completo esta última mientras existiera un producto neto que dividir. Pero bajo el nuevo tipo de cultivo del dominio era preciso, primero que todo, comprar con salarios la fuerza de trabajo; y del producto de este trabajo debía sustraerse el equivalente de estos salarios, antes de que empezara lo que constituía un excedente para el señor. Para que este nuevo tipo de cultivo resultara ventajoso —para que incrementara el excedente disponible como renta feudal bajo los métodos tradicionales—, no bastaba con que el trabajo asalariado fuera más eficiente que el trabajo servil compulsivo. La productividad tenía que haber alcanzado un cierto *nivel mínimo*. Puede decirse, en resumen, que las condiciones de una conmutación de trabajos obligatorios y de la transición al cultivo del dominio mediante trabajo asalariado, fueron dos: la existencia de una reserva de trabajadores (ya fueran trabajadores sin tierras, o bien con tierra insuficiente para proporcionarles sustento, como la masa de los "cotters" ingleses, que dispusieran de tiempo de trabajo) y que el nivel de productividad de este trabajo asalariado fuera, en considerable proporción, mayor que sus salarios. Esta "considerable proporción" que debía alcanzar el excedente engendrado por el nuevo modo de producción era una especie de *minimum*

sensibile necesario para que los dueños de tierras se sintieran incitados a emplearlo. A veces, como es claro, este margen habrá debido ser muy grande para superar un natural conservatismo y persuadir a los dueños de tierras de que el cultivo mediante trabajo asalariado presentaba ventajas sustanciales y permanentes. Pero en el caso de fincas que siempre habían experimentado escasez de trabajo servil, el hecho de que trabajadores asalariados pudieran producir aún un estrecho margen de excedente por sobre el equivalente de sus propios salarios bastaría quizá para su adopción, siempre que pudiera disponerse, fácilmente, de una reserva de trabajadores. Nos encontramos, a la verdad, con la paradoja de que, con sólo que se hubiera alcanzado este nivel decisivo de productividad (con relación al precio del trabajo asalariado), el trabajo asalariado podría haber sido incluso *menos* eficiente que el trabajo servil, resultando empero ventajoso su empleo.⁵⁵

Esta condición que hemos postulado para que aparezca una tendencia a la conmutación por iniciativa del señor podía satisfacerse por ser el trabajo excepcionalmente barato, o bien excepcionalmente productivo con relación a los niveles primitivos de la época. Pero además de ser barato y productivo, debía encontrarse disponible, con gran abundancia, en el tiempo y lugar requeridos. De aquí se desprende que la transición al trabajo asalariado tenía más probabilidades de producirse en tipos de cultivo en que el producto neto del trabajo era elevado y que era más probable que se conservara el trabajo servil donde prevalecían tipos de cultivo en que la productividad del trabajo era escasa o bien en períodos de la historia económica en que los métodos de producción no habían progresado más allá de un bajísimo nivel (siempre que esto no estuviera compensado por el hecho de ser el precio del trabajo asalariado proporcionalmente bajo a causa de la miseria de la población). Encontramos también esta otra paradoja: la miseria misma del campesinado —tal como la hemos descrito—, al crear el

⁵⁵ El excedente que dejaba el trabajo asalariado no necesitaba ser *mayor* que el que rendía el trabajo servil (= el producto del trabajo del siervo cuando trabajaba para el señor) puesto que, aunque estamos suponiendo que trabajo asalariado reemplaza a trabajo servil en el dominio, en realidad no lo sustituye, sino que *se agrega* al trabajo servil como *fuerza de excedente*. Si suponemos que el señor conmutó las *corvées* a cambio del equivalente a lo que el tiempo de trabajo excedente de los siervos podría producir si se dedicara al cultivo de la reserva señorial, entonces el señor ganará con el cambio en caso de que el nuevo trabajo asalariado produzca un excedente, cualquiera que sea éste, por encima de sus salarios, puesto que ahora percibirá este excedente como un añadido a lo que recibe de sus siervos a título de obligaciones conmutadas.

peligro de despoblamiento de los señoríos, podía inducir a los señores a hacer concesiones que aliviaran las cargas feudales o a conmutar faenas obligatorias a cambio de una renta, en un esfuerzo por evitar el despoblamiento y a la vez, por el hecho de que la misma miseria que provocaba la migración en masa tendía a abaratar muchísimo un eventual trabajo asalariado (factor que puede haber sido importante en Francia, por ejemplo, durante y después de la Guerra de los Cien Años y, en Flandes, en el siglo XIII).⁵⁶ A la inversa, donde la suerte del cultivador era menos desesperada y disponía de tierras en mayor abundancia, o bien donde el trabajo era excepcionalmente escaso porque el despoblamiento había alcanzado ya un estadio avanzado (factor que parece haber sido decisivo en Europa oriental después de la Guerra de los Treinta Años), la autoridad señorial quizá tendiera a insistir en la retención de faenas gratuitas y en su incremento mediante nuevas exacciones, y no a conmutarlas. Constituye, sin duda, un muy significativo testimonio de la importancia clave de este principio el hecho que ya mencionamos, de que en Inglaterra, el siglo en que el trabajo fue escaso y caro asistiera a intentos de reimplantar las viejas obligaciones, mientras que esta reacción se debilitaba y dejaba paso a una renovada tendencia a la conmutación a mediados del siglo XV, cuando los vacíos de población se habían llenado lo bastante para que sobreviniera cierta baja en los salarios a partir del máximo que alcanzaron a fines del siglo XVI.⁵⁷ Sin duda, también resulta significativo que precisamente al este del Elba, donde había máxima escasez de trabajadores en relación a la tierra disponible, encontrara la "segunda servidumbre" su baluarte más seguro; y que en Rusia, por ejemplo, fuera en los siglos en que pasó a primer plano la frontera en expansión de la colonización cosaca hacia el sud y sudeste, que succionó de la Moscovia central fuerza de trabajo de campesinos fugitivos con el señuelo de la tierra libre, cuando se desarrollara el movimiento hacia

⁵⁶ Parece haber ciertos indicios de que la tendencia a la conmutación y la manumisión actuante en Flandes a partir de la segunda mitad del siglo XII estuvo acompañada por la aparición de una numerosa clase de campesinos cuyas tenencias eran demasiado pequeñas para su sustento y hasta de una clase de campesinos sin tierras (cf. L. Dechesne, *Histoire Economique et Sociale de la Belgique*, pp. 62-5).

⁵⁷ Cf. H. Nabholz en *Camb. Econ. History*, vol. I, p. 520. Los salarios, sin embargo, se mantuvieron en un nivel sustancialmente más elevado que a comienzos del siglo XIV y, en 1500, quizá llegaran al doble que en 1300.

la sujeción definitiva del cultivador y su adscripción legal al suelo.⁵⁸

Si consideramos la otra alternativa que se presentaba al señor feudal —intercambiar las *corvéés*, no por el cultivo de su tierra con trabajo asalariado, sino por el arriendo del dominio a terrazgueros—, parecen corresponder consideraciones análogas. Es verdad que, en la elección del señor de arrendar el dominio, pesan ciertas consideraciones especiales que no tienen equivalente entre las influencias que deciden su elección por trabajo servil o bien asalariado para el cultivo del dominio. Por ejemplo, arrendando podía ahorrar una cierta suma (quizá considerable) sobre gastos fijos de administración del señorío; dicho de otro modo: recaudar rentas podía resultar mucho más barato que mantener un plantel de mayordomos y bailíos. Quizá más importancia revistiera el estado favorable o desfavorable del mercado local para los productos del señorío: en particular la proporción entre precios agrícolas y precios de productos artesanales y de bienes importados; un movimiento desfavorable de esta proporción, sobrevenido en el siglo XIV (debido en parte a la creciente fuerza de los gremios urbanos), puede haber contribuido a predisponer a los dueños de señoríos a efectuar arriendos de sus reservas en ese siglo.⁵⁹ Factor coadyuvante puede haber sido a veces el

⁵⁸ Acerca de la escasez de mano de obra en esa época, cf. P. Liashchenko, *Istoria Norodnovo Khoziaistva, S.S.S.R.*, vol. I, p. 157; A. Eck, *Le Moyen Age Russe*, pp. 225, 257. No existe contradicción real entre lo que afirmamos aquí y la referencia anterior a la huida de campesinos en Francia y otros lugares en el siglo XIII, que predispuso a los señores a hacer concesiones bajo la forma de manumisiones y conmutación. Semejante tendencia, en sus primeras etapas, puede provocar concesiones para frenar el éxodo; pero una vez que ha llegado al punto de un desdoblamiento efectivo, es claramente más probable que provoque medidas compulsivas para recapturar los fugitivos y adscribirlos al suelo. Existe también una distinción entre conmutación a que un señor se ve obligado, contra su voluntad, por la amenaza de una revuelta campesina y conmutación a que él accede de buen grado o hasta inicia.

⁵⁹ En este punto estoy en deuda con E. Miller, del Colegio de San Juan, Cambridge, quien atribuye a los movimientos "tijeras de los precios" un papel decisivo en los acontecimientos de fines de la Edad Media. El efecto preciso de tales cambios de precios, sin embargo, no podía ser siempre uniforme, puesto que dependería del grado de inelasticidad de la demanda de ingresos de los propietarios de tierras, por un lado, y de las posibilidades de arrendar la reserva señorial en términos favorables, por el otro. Señalamos antes que en las tierras del Priorato de Christ Church, en Canterbury, la contracción de los réditos obtenidos con ventas de granos a partir de la tercera década del siglo XIV, que puede haber estado ligada a un movimiento desfavorable de los precios de mercado, se acompañó con

surgimiento de un estrato de campesinos más acomodados, ansiosos de agregar parcela sobre parcela como medio de mejorar el cultivo y de progresar socialmente —más adelante volveremos sobre esto—. Factores de este tipo fueron, sin duda, decisivos en cuanto a determinar cuál de las alternativas en vez de las prestaciones obligatorias el señor adoptaría: arrendamientos o trabajo asalariado. Pero, en términos generales, para su elección entre faenas gratuitas y arrendamientos, o bien entre aquéllas y trabajo asalariado, pesaban, como es evidente, los mismos factores fundamentales de la situación, en ambos casos. Mientras más escasa era la tierra con relación a los trabajadores en un momento y lugar determinados, más elevada tendía a ser la rentabilidad de la tierra y, por lo tanto, mayor el incentivo para adoptar una política de arriendos en vez de cultivar el señorío con trabajo gratuito; mientras que lo inverso tendía a suceder cuando la tierra abundaba y los seres humanos eran escasos.

Pero cuando aludimos aquí a lo que quizá pueda denominarse la proporción tierra-trabajo en un momento y lugar determinados, debemos cuidar de no concebirla en un sentido demasiado abstracto. Lo importante con relación a la demanda de trabajadores (o, alternativamente, de terrazgueros) de parte del señor era, por supuesto, la tierra que poseía (y, en el caso de su demanda de trabajadores, la cantidad de ella que decidía cultivar), restada la tierra que, por una larga tradición, correspondía a los campesinos; por otro lado, lo decisivo no era sólo la ausencia o abundancia de fuerza de trabajo disponible para satisfacer esa demanda señorial, sino también su grado de explotabilidad —su disposición a que la abrumaran con cargas a cambio de una pobre recompensa o a que se le impusiera una pesada renta como precio de una magra concesión de tierras—; y esto tendió a estar en razón inversa a la cantidad de *tierra campesina* disponible, en relación a la población campesina, y también a la cantidad de ganado, de animales de tiro y de instrumentos de labranza que el campesino poseía y a la calidad del suelo y de la técnica agrícola aldeana. Además, el grado de diferenciación social entre los campesinos mismos, que creaba un *estrato* de campesinos empobrecidos cuyas tenencias eran magras, con relación a esto podía ser todavía más importante que el área total de tierra campesina de que disponía toda la aldea; y muy bien puede

— una *intensificación* de las obligaciones de trabajo y no a la inversa. "Los libros de cuentas de todos los señoríos muestran que en los años que van de 1340 a 1390, se realizaron abundantes trabajos gratuitos" (Smith, *op. cit.*, p. 127).

haber sucedido que el nexo entre desarrollo del mercado y transición a arrendamientos o a trabajo asalariado, si lo hubo, obrara a través del efecto del comercio sobre este proceso de diferenciación entre los campesinos mismos, antes que a través de su influencia directa sobre la política económica del señor, como ha sido habitual suponer.

Asimismo, para evitar una simplificación incorrecta, debemos recordar que la situación con respecto al suministro de trabajo servil difirió a menudo en señoríos de diferentes dimensiones: consideración que explica muchas cosas que, a primera vista, parecen contradictorias, así como gran parte de las contradictorias políticas de los diferentes rangos de la nobleza feudal. Sucedió con frecuencia que los señoríos menores —los *barones minori* en Inglaterra, los caballeros en Alemania y los pequeños *pomiestchiki* del siglo xvi en Rusia— estuvieron mucho peor abastecidos de trabajo servil en relación a sus necesidades que los señoríos más vastos, en especial los de la Iglesia. Además, cuando se producían “seducciones” o raptos por la fuerza de siervos entre terratenientes, los señoríos menores estaban más expuestos a sufrir la competencia y las depredaciones de sus vecinos más ricos y más poderosos y, por lo tanto, ellos se mostraban sumamente ansiosos de obtener protección jurídica a fin de encadenar los trabajadores a la tierra y devolver los fugitivos a sus dueños originarios. A manera de ilustración de esto basta con estudiar la legislación de Boris Godunov en Rusia y, en particular, sus decretos de 1597 y 1601: fue el zar que concitó la enemistad de los grandes *boyardos* por defender los intereses del pequeño terrateniente. Pero a veces, como ya observamos, esto produjo un efecto opuesto. Si la cantidad de trabajo servil de que un dominio podía disponer bajaba de cierta cifra decisoria, su señor, si a pesar de ello consideraba conveniente cultivar su reserva, estaba necesariamente obligado a recurrir, en lo esencial, a trabajo asalariado; y la cuestión de la cantidad de servicios compulsivos que podía imponer a cada uno de sus siervos revestía para él un interés relativamente escaso, y de todos modos, mucho menor que para su vecino más rico. Si no había trabajadores para contratar, la alternativa que se le presentaba no era incrementar o extender los trabajos gratuitos (pues éstos de todas maneras hubieran sido inadecuados), sino abandonar el cultivo de la reserva señorial y encontrar, en cambio, los terrazgueros que pudiera, que le pagaran una renta por el uso de la tierra.⁶⁰

⁶⁰ Cf. Eileen Power, “Effects of the Black Death on Rural Organization in England” en *History*, iii (NS.), p. 113.

No sabemos qué tuvo mayor peso: si la situación económica, en particular de estos pequeños señoríos en los difíciles años de los siglos xiv y xv en Inglaterra, o bien la actividad de aldeanos ambiciosos; lo cierto es que una ulterior serie de acontecimientos parece haber contribuido, en no pequeño grado, a la extensión de los arriendos y el empleo creciente de trabajo asalariado. Fueron ellos: la creciente diferenciación económica entre los campesinos mismos, que ya mencionamos, y el surgimiento de un sector de campesinos arrendatarios, relativamente acomodados, en la aldea por esa época. Ambiciosos y capaces de acumular un pequeño capital, al par que animados por el crecimiento del comercio y los mercados locales, estos arrendatarios probablemente podían realizar un cultivo más eficiente y ansiaban aumentar sus tenencias mediante arriendos de tierra adicional, así como contratar los servicios de sus vecinos más pobres. En cuanto terrazgueros solventes para tomar arriendos al señor de la corte, es muy posible que hayan compensando con creces su poca disposición a ser explotados (en este sentido, sin duda, pudieron permitirse ser astutos negociadores) con su afán de adquirir tierra adicional, especulando con las mayores ganancias de mejores métodos de cultivo. El registro detallado de sus explotaciones no se conservó en los libros de cuentas de los “bailíos” —referidos a las reservas señoriales— y, por lo tanto, quedaron como una página más oscura de la historia. Pero parece probable que constituyeran una especie de clase *kulak* en la aldea inglesa de los siglos xiv y xv cuya historia, una vez que se la revele plenamente, puede presentar muchos rasgos comunes con su equivalente en la historia de la aldea rusa del siglo xix. Un desarrollo de esta naturaleza, en aquella época, a primera vista puede parecer en contradicción con el cuadro de miseria aldeana y de crisis agrarias que trazamos antes. Ciertamente, lo restringe. Pero deja de estar en contradicción con él si examinamos más atentamente la situación. En realidad, la inclusión de este elemento en nuestro cuadro puede explicar muchas cosas que resultan desconcertantes en los testimonios en contrario acerca de la economía aldeana de la época. Es claro que desigualdades en cuanto a tipo de suelo y de situación, así como de fortuna, engendrarían naturalmente una diferenciación entre los campesinos mismos y hasta entre la población de un señorío particular: diferenciación que, en el curso de un siglo, tendería a pronunciarse y a adquirir importancia siguiendo caminos hoy bien conocidos. Quizá un apreciable número de los que arrendaban (o incluso compraban) tierras en este período, se componía de personas de es-

pecial posición, como intendentes o funcionarios de señorías.⁶¹ Marx comentó que “algunos historiadores han manifestado asombro ante el hecho de que, no siendo el productor directo propietario, sino simplemente poseedor, y perteneciendo en realidad *de jure* todo su trabajo sobrante al terrateniente, pueda darse, en estas condiciones, un desarrollo independiente... de riqueza por parte del tributario o del siervo”; y señalaba que, en la sociedad feudal, la tradición y la costumbre desempeñan un papel muy importante y fijan la partición del producto entre siervo y señor por largos períodos de tiempo. Esto puede traer por resultado que el señor no pueda reclamar los frutos de una productividad anormal del tiempo de trabajo propio del siervo, que éste dedica a su terrazgo.⁶² En el siglo XIII, en Inglaterra, Kosminsky pretende descubrir “un estrato diferenciado de campesinos ricos” junto con un sector “muy significativo de campesinos pobres”, siendo observable esta diferenciación tanto en terrazgos serviles como en tenencias “libres”, aunque era más pronunciada entre las segundas que entre los primeros.⁶³ Entre esa época y los comienzos del siglo xv, estas diferencias deben de haberse ahondado mucho. En 1435, cierto siervo de una corte de Castle Combe dejó, según se dijo, £ 2.000 a su muerte, y encontramos a terrazgueros siervos explotando varios centenares de acres.⁶⁴ El hecho de que la masa de la población aldeana, de cuyo trabajo dependía el sistema, fuera extremadamente miserable, no impedía que un estrato *kulak* superior, que había acumulado bastante capital para permitirse emplear mejores métodos, más tierra y algo de trabajo asalariado (quizá sólo en ciertas estaciones), gozara de moderada prosperidad. Por el contrario, la pobreza aldeana ha sido siempre el terreno en que mejor pueden prosperar el usurero y el pequeño patrono de la aldea. Hay noticias de que pequeños campesinos, los *cotters*, trabajaron a veces para

⁶¹ Cf. M. Postan en *Econ. Hist. Review*, vol. XII, pp. 11-12. En los señorías de Kent del Priorato de Christ Church, a fines del siglo xiv, arriendos de la reserva señorial fueron tomados a veces por ministriles de una corte —funcionarios que “se reclutaban principalmente entre la clase en ascenso de campesinos prósperos”. En general, “existen muchas pruebas que demuestran que los *firmarii* eran por lo común campesinos prósperos y pequeños terratenientes” (Smith, *op. cit.*, p. 193).

⁶² *El Capital*, vol. III, p. 734.

⁶³ Artículo sobre “The English Peasantry in the Thirteenth Century” en *Srednia Veka*, publ. por el Instituto de Historia, Academia de Ciencias de la U.R.S.S., p. 46; y *op. cit.*, pp. 219-23. Kosminsky admite, sin embargo, que sus testimonios acerca de este estrato superior son menos satisfactorios de lo que él quisiera.

⁶⁴ Curtler, *op. cit.*, p. 62.

terrazgueros mayores y de que ciertos aldeanos hasta contrataron trabajadores para que los ayudaran a realizar labores de cosecha para el señor⁶⁵; y el creciente número de aquellos cuyas tenencias o instrumentos no bastaban para su sustento (aspecto este de la diferenciación económica), evidentemente constituyó un importante factor en los cambios económicos de los siglos xv y xvi, puesto que modificaba, de manera tan directa, la reserva inmediata de mano de obra barata para contratar. Tampoco la prosperidad de este estrato ascendente de campesinos fue incompatible con una crisis de la agricultura señorial. El surgimiento de esta capa de campesinos más prósperos puede haberse ligado a la tendencia a la consolidación de las “franjas”* y a la mejora de la rotación que se observa hacia fines del siglo xv y este grupo favorecido de la población rural obtuvo considerables ganancias con la caída del valor de la moneda del período Tudor que, por existir rentas en dinero fijas o “adheridas”, contribuyó a transferir ingresos en su favor, a costa de la clase terrateniente y, con ello, a asimilar el estrato inferior de la nobleza con el superior del campesinado, de la manera tan característica de la Inglaterra de los Tudor.⁶⁶

No debe suponerse, sin embargo, que el mero trueque de trabajos obligatorios por pagos en dinero o la mera transición a arriendos de la reserva señorial, representaron una libera-

⁶⁵ Cf. *Customals of Battle Abbey* (Camden Socy. Pubns.) xviii, xxxix, 22-3. Para un ejemplo, en el siglo xiv, de villanos que emplean labriegos y entablan una infructuosa demanda contra su señor, el abad, arguyendo que éste les había quitado sus servidores, véase B. H. Putnam, *op. cit.*, p. 95.

* Las tierras de labor estaban organizadas en “franjas”, no cercadas (*open fields*) que se cultivaban según el sistema de rotación trienal, alternadamente (*n. del t.*).

⁶⁶ Para detallados testimonios de este surgimiento de un sector acomodado del campesinado, cf. Tawney, *Agrarian Problem in the Sixteenth Century*, esp. pp. 72-97. El autor está también en deuda con Rodney Hilton, de Balliol, Oxford, por esclarecimiento sobre este punto, tomados de una obra suya, inédita. En Leicestershire, en el siglo xvi, un estudio de inventarios muestra que “aun si omitimos la nobleza rural [*Squirearchy*] (menos rica que más de un campesino libre [*yeoman*] al menos en cuanto a propiedad personal de tierras), encontramos que el 4 % de la población rural poseía una cuarta parte de las tierras de propiedad personal y el 15½ % poseía la mitad”, existiendo probablemente “un considerable grado de desigualdad en cuanto a propiedad de la tierra” (W. G. Hoskins, *The Leicestershire Farmer in the Sixteenth Century*, pp. 7-8). En la segunda mitad del siglo se produjeron amplias compras de tierra por parte de campesinos libres [*yeomen*], incluidos señorías enteros, con lo que ciertos campesinos libres ascendían a las filas de la nobleza rural con el título de *squire* (*ibid.*, p. 29).

ción del cultivador de obligaciones serviles y el establecimiento de una libre relación contractual entre él y el propietario del suelo. Así la opinión bastante difundida que identifica declinación de los trabajos obligatorios con disolución de la servidumbre feudal, es claramente falsa. El movimiento sobrevenido en un estadio anterior del feudalismo, de un sistema de tributación compulsiva, en especie o en dinero, a un sistema de laboreo de la reserva señorial mediante las *corvéés*, en una época en que la exigencia feudal de rentas se había vuelto relativamente grande y la mano de obra relativamente escasa, se invertía ahora. Pero si bien la tributación reemplazó una vez más a los servicios, no perdió necesariamente su carácter compulsivo, en tanto el productor careciera de libertad de movimientos y su sustento estuviera virtualmente a merced del señor. Tampoco puede suponerse siempre que la conmutación implicó un efectivo alivio de cargas feudales. La medida en que la conmutación constituyó una modificación sustancial de las relaciones feudales varió ampliamente según las circunstancias. En muchos casos es verdad que el trueque de prestaciones obligatorias por un pago en dinero representó cierta modificación de las viejas cargas, al par que un cambio de forma que allanó el camino a las alteraciones más sustanciales de un período posterior. Así sucedió, de la manera más notable, cuando el cambio sobrevino como una concesión arrancada por los cultivadores mismos —lo mismo vale para los arriendos de la reserva señorial debidos principalmente a las dificultades económicas del propietario de tierras—. Pero hubo también multitud de casos en que la conmutación no implicó una mitigación sino un incremento de las cargas feudales. Aquí constituyó meramente una alternativa frente a una imposición directa de servicios adicionales. Era más probable que la conmutación presentara este carácter donde se recurría a ella por iniciativa del señor, cobrando esta forma el intento de acrecer la renta feudal, presumiblemente a causa de una relativa abundancia de mano de obra. Quizá la tendencia hacia la conmutación que encontramos en Inglaterra ya en el siglo XII, fuera de este tipo. Gran parte de las conmutaciones sobrevenidas en este período se produjo, al parecer, a un precio considerablemente mayor que el valor de mercado de los servicios —en la medida en que éste es determinable—. Pero no todos los trueques por pagos en dinero fueron conmutación en el sentido propio del término. Muchos de ellos cobraron la forma de *opera vendita*, no de manera permanente, sino año tras año, a discreción del señor, conservando éste el derecho de volver a

exigir faenas gratuitas cuando quisiera.⁶⁷ Probablemente fue la presión de la población sobre la tierra disponible de la aldea, que volvía más difícil para el aldeano obtener sus medios de vida y, por lo tanto, abarataba el trabajo asalariado y lo volvía relativamente abundante —el tiempo de trabajo que sobraba a los campesinos más pobres y a familias para las que no había tierras en los campos comunales [*open fields*]—, lo que indujo a realizar esta conmutación.⁶⁸ El profesor Kosminsky, para quien la “economía de los campesinos pobres, *cotters*”, representaba “un reservorio de mano de obra para los grandes dominios” observa también que ‘tenencia libre’, por regla general, es tenencia feudal dependiente, que paga una renta feudal, a menudo de manera muy parecida a una tenencia servil, estado en que tenía su origen reciente. Arriendos de tierras, en cualquier forma en que aparezcan, muy a menudo están ligados al desempeño de obligaciones de tipo servil”.⁶⁹ Por el contrario, la tendencia inversa hacia la restauración de las *corvéés*, aparecida un siglo después, puede haberse debido a una emigración de trabajadores a las nacientes ciudades así como a un estímulo para el cultivo de la reserva se-

⁶⁷ Lipson, *op. cit.*, pp. 92-2; Levett, *op. cit.*, p. 150. Acerca de la naturaleza temporaria de muchos pagos en dinero y del derecho del señor a volver a faenas obligatorias, cf. *Camb. Econ. History*, vol. I, p. 511; también N. Neilson, *Customary Rents* (en *Oxford Studies in Social and Legal History*), p. 49. En las fincas del Priorato de Canterbury, prestaciones antes puestas *ad denarios* fueron reclamadas nuevamente después de alrededor de 1315. (Cf. R. A. L. Smith, *op. cit.*, pp. 125-6). Es posible que esto se ligara al ligero aumento de salarios que parece haber seguido a las malas cosechas (y la escasez de trabajadores como consecuencia de fallecimientos) de 1315, 1316 y 1321. (Thorold Rogers en *Economic Interpretation*, pp. 16-17).

En realidad, como lo señaló Richard Jones, las rentas en dinero, al revés de constituir un signo de independencia para el cultivador, por lo general actuaron, en comunidades primitivas, desfavoreciéndolo y beneficiando al señor, puesto que arrojaban sobre los hombros del campesino las dificultades y riesgos de venta en el mercado (*Lectures and Tracts on Pol. Economy*, Ed. Whewell, p. 434).

⁶⁸ Kosminsky, *op. cit.*, p. 114.

⁶⁹ Kosminsky, “Angliskoe Krestianstvo v. 13° veke” en *Collected Papers, History*, Universidad Estatal de Moscú, 41, 1940, pp. 113-14. Kosminsky señala en otro lugar que “el villano que pagaba una renta en dinero seguía siendo villano y su posesión era precaria, librada a la voluntad del señor, y dependía de la costumbre feudal” (en *Srednia Veka*, Inst. de Historia, Academia de Ciencias de la U.R.S.S., 63), a la vez que insiste en que “los límites (entre posesión servil y ‘libre’), tan claros en teoría jurídica, en la práctica estuvieron lejos de ser claros, pues los segundos estaban sometidos a veces a obligaciones tales como entregar la mejor bestia (*heriot*) o proporcionar la armadura al señor (*merchet*) en el momento de heredar” (*ibid.*, p. 44).

florial proveniente de un mercado en expansión; del mismo modo que la escasez de trabajadores y los salarios ascendentes de las décadas intermedias del siglo XIV, hicieron que aumentara una vez más la resistencia de los terratenientes a aceptar pagos en dinero en vez de prestaciones gratuitas, induciéndolos a exigir un precio en dinero elevado por la conmutación, cuando ésta se producía⁷⁰ (aun cuando la amenaza de deserción del señorío, que después de la Peste Negra cobró graves proporciones, muy pronto y en la mayoría de los casos forzó a los señores a hacer concesiones sustanciales a sus siervos).

Es posible que la cantidad de conmutaciones producidas en el primer período se haya exagerado y que quienes insistieron en ella se hayan visto llevados a hacerlo, en parte por el supuesto poco meditado de que donde aparecían rentas en dinero ellas eran producto de una conmutación hecha en alguna fecha reciente, en vez de ser supervivencias a través de todo el período feudal (como indicaron el profesor Kosminsky y el doctor Neilson)⁷¹ y, en parte, porque supusieran que obligaciones hacia un señor *valuadas* en dinero en los registros necesariamente se le *pagaban* siempre en forma monetaria.⁷² Pero fuera amplia o relativamente pequeña, esta primera transición de trabajo obligatorio a pagos en dinero no era más que el comienzo de una tendencia que había de obrar con mucho mayor fuerza en el siglo XV. Hacia fines del siglo XV, el orden feudal se había desintegrado y debilitado en ciertos sentidos. Es verdad que la revuelta campesina del siglo anterior había sido sofocada (aunque mediante engaños tanto como por la fuerza de las armas). Pero su fantasma rondaba todavía el viejo orden bajo la forma de una constante amenaza de emigración campesina del señorío hacia los bosques o colinas, o hacia las ciudades, donde acrecía el número de jornaleros y de artesanos. Las filas de la vieja nobleza estaban raleadas y divididas; y los señoríos menores, que carecían de suficientes faenas gratuitas, se habían orientado hacia los arriendos o el

⁷⁰ Lipson, *op. cit.*, p. 106.

⁷¹ Neilson, *op. cit.*, p. 48; Kosminsky, *Anglijskaia Derevnia v. 13 veka*, pp. 75-6, 176-80.

⁷² *Ibid.*, p. 96. Para testimonios relativos a East Anglia, de pagos generalizados en dinero tanto por parte de terrazgueros libres como no libres en el siglo XII, cf. D. C. Douglas en el vol. IX de *Oxford Studies in Social and Legal History*. Para pagos monetarios en fecha todavía anterior, en la Inglaterra sajona, que muy bien pueden haber sobrevivido en la Inglaterra normanda, cf. J. E. A. Jolliffe, *Constitutional Hist. of Mediaeval England*, pp. 20-1, y *Pre-Feudal England*, *passim*.

trabajo asalariado tan pronto como el incremento de población, y en particular del campesinado más pobre, hubieron abarataado de nuevo la mano de obra. Mercaderes compraban tierras; se hipotecaban señoríos; y una clase *kulak* de campesinos arrendatarios progresistas empezaba a convertirse en seria competidora en mercados locales así como en cuanto a empleadora de mano de obra. Pero no era ése, todavía, el fin; y ni la batalla de Bosworth ni los cercamientos del siglo XVI señalaron la desintegración final del modo de producción feudal. Ello no sobrevendría hasta el siglo de la guerra civil inglesa. La "servidumbre personal" (como lo expresó Lipson) "sobrevivió a la decadencia de la servidumbre económica"; siguió habiendo muchos siervos bajo los Tudor; en 1537 la Cámara de los Lores rechazó un Bill para la manumisión de los villanos; la obligación de moler en el molino del señor; el pago de la mejor cabeza de ganado a la muerte del locatario (*heveriot*), las prestaciones consuetudinarias de labores y hasta las "jornadas de cosecha", sobrevivían en ciertas regiones del país a fines del siglo XVI; terrazgueros inscriptos sólo en registros de intendencia de los señoríos (*copyholders*), siguieron poseyendo su tierra, en el siglo XVII, "por la costumbre de feudo"; y sólo en 1646, bajo el *Commonwealth*, se abolieron por fin las tenencias feudales.⁷³ Por lo demás, a lo largo del siglo XVII y hasta en el XVIII, la libertad de circulación del trabajador del campo estuvo, en la práctica, severamente restringida por el hecho de que abandonar la parroquia para dirigirse a otro lugar requería el permiso de su anterior amo (bajo el sistema por el cual debía obtener una certificación sellada por el condestable, para que su partida fuese legal).⁷⁴

Con relación a obligaciones feudales, por lo tanto, existen dos cuestiones analíticamente distintas, que se disciernen con menor frecuencia de la exigida por la claridad de pensamiento. Está, en primer término, la cuestión de la *naturaleza* de la obligación impuesta al siervo, por ej., si el excedente se

⁷³ Lipson, *op. cit.*, pp. 111-12. También A. L. Rowse, *Tudor Cornwall*, pp. 48-9.

⁷⁴ Este sistema de pasaportes o licencias para trabajadores, data de un Estatuto de 1388, que disponía que "ningún sirviente o trabajador, sea hombre o mujer, emigrará ... para servir o morar en otro lugar, si no porta una carta patente que contenga la causa de su partida y la época de su retorno, en caso de que deba retornar, con el sello del Rey". Cf. *English Economic History: Select Documents*, ed. Bland, Brown y Tawney, pp. 171-6, también 334-5, 352-3; también E. Trotter, *Seventeenth-Century Life in the Country Parish*, pp. 138-9, donde también se da un ejemplo de terrazgueros que pagan una renta pero están todavía "adscriptos" a realizar ciertos servicios en el siglo XVII (en Yorkshire), *ibid.*, p. 162.

le extrae en la forma de trabajo directa en las *reservas* señoriales o en la forma de productos que él obtuvo en su propia tierra (p. ej., la vieja *gajol* sajona), ya de manera directa, como productos, o bien en dinero, como parte de los réditos de esa producción una vez vendida. En segundo lugar, está la cuestión del *grado* de subordinación en que es puesto el siervo con relación a su señor y el consiguiente grado de explotación a que es sometido. Un cambio en la primera en modo alguno va siempre unido a un cambio en el segundo; y las razones de una alteración en la suma de obligaciones feudales y en su naturaleza, no necesariamente presentan gran afinidad entre sí. Sucedió que, en la "reacción feudal", el deseo de fijar al campesino más firmemente a la tierra, privándolo de libertad de circulación, así como de incrementar las obligaciones que se le imponían, coincidió, en la mayoría de los casos, con una tendencia a volver al empleo de trabajo obligatorio en el cultivo de la reserva; mientras que, en Inglaterra, en los días posteriores de la servidumbre, la tendencia a la conmutación parece haber marchado a la par de un aflojamiento de cargas feudales. Pero esta coincidencia no siempre se presentó. No obstante, en cuanto a sus raíces históricas, los dos tipos de cambio parecen, en efecto, asociados en determinado sentido: hemos visto que la escasez de trabajadores (en relación a la tierra de que el señor dispone para cultivar y a las necesidades de los modos de cultivo prevaletentes), por lo general, determinará medidas de compulsión para fijar trabajadores a la tierra y elevar las obligaciones a que están sujetos, al par que, en caso de que el cultivo de la reserva sea realizado por el señor, esta escasez de trabajadores determinará que esa tierra se cultive mediante faenas obligatorias directas antes que con trabajo asalariado. Abundancia y baratura de la mano de obra tenderán, en cada caso, a tener un efecto contrario. Por lo tanto, permaneciendo iguales las demás condiciones, hay razones, en este preciso sentido, para esperar que reacción feudal y aumento de los trabajos obligatorios se presenten asociados, del mismo modo que declinación del trabajo obligatorio y aflojamiento de los vínculos feudales.⁷⁵

⁷⁵ El debate se desarrolla a veces como si la cuestión decisiva fuera qué condiciones (por ej., la existencia de un mercado o el tipo de suelo) favorecieron el cultivo de grandes reservas señoriales en un comienzo. Pero, claramente, las necesidades de un mercado o bien la mansión del señor, pueden satisfacerse de igual modo o bien mediante cultivo de la reserva, a) con trabajo compulsivo, b) con trabajo asalariado, o bien mediante pagos en especie (o en dinero) de terrazgueros. El factor decisivo será la rentabilidad relativa de cada método, comparado con los otros, para satisfacer determinado

Aunque hay mucha distancia entre el feudalismo inglés y el feudalismo ruso, con sus diferentes cronologías y condiciones ambientales, la historia del segundo proporciona una ilustración tan clara del hecho de que la transición de obligaciones de trabajo a obligaciones en dinero no es incompatible con la preservación de los rasgos esenciales del feudalismo, que merece nuestra atención. En Rusia, no sólo el predominio, en cierta época, de obligaciones en dinero o en especie (*obrok*) y, en otra, de obligaciones de trabajo gratuito (*barshchina*), caracterizó diferentes estadios de la servidumbre, sino que su cambiante importancia relativa no mostró correlación estrecha con el grado de libertad o servidumbre del cultivador.

En el "rus" de la zona de Kiev de los siglos XI y XII, había personas de posición servil que cultivaban fincas de príncipes y *boyardos*; algunas eran esclavos establecidos en la tierra (*kholopi*) y otras, llamadas *zakuji*, trabajaban con un arado y una rastra —a veces también un caballo— proporcionados por sus amos— "un campesino reciente que había perdido la posibilidad de desarrollar su economía independiente y se veía en la necesidad de entrar, a causa de vínculos de endeudamiento, bajo la dependencia un amo-acreedor, para quien estaba obligado a trabajar parte de su tiempo, quedándole el resto para sí".⁷⁶ Además había campesinos semi-libres (*smerdi*) que poseían su propia tierra e implementos de cultivo pero entraban en algún tipo de relación tributaria con un señor, a quien pagaban obligaciones en especie.⁷⁷ En el período que sucedió el esplendor de Kiev y asistió a la colonización del área entre el Oka y el Volga que, más tarde, había de convertirse en Moscovia, la relación prevaletente en estos territorios recientemente colonizados parece haber sido una relación de tributación. Colonos de las llamadas "tierras negras" fueron gradualmente sometidos al señorío de algún príncipe y sus vasallos y puestos bajo la obligación de pagar tributos en especie a éste (ya fueran tributos fijos o algún tipo de participación

fin. Donde el tipo de suelo y, por lo tanto, el tipo predominante de cultivo, pueden contar, es en cuanto al grado en que restan importancia, parcial o totalmente, a la escasez o abundancia de mano de obra (por ej., la comparación entre cría de ovejas y agricultura).

⁷⁶ B. Grekov en Introducción a *Khoziaistvo Krupnovo Feodala 17o veke*, vol. I; también Grekov, *Kievskaja Rus* (4ª ed., 1944), pp. 113 y sigs.

⁷⁷ El proceso de sujeción (*zakabalenie*) de los *smerds* parece haber comenzado en el siglo X y, hacia el siglo XI, un considerable sector de ellos se aproximó, en cuanto a condición servil, a los *kholops* establecidos en la tierra, aunque ciertos *smerds* pueden haber poseído por su parte *kholops*. (Liashchenko, *op. cit.*, pp. 90-2.)

en los productos). Príncipes y *boyardos*, y en especial monasterios, poseían también sus señoríos trabajados por *kholopi* siervos. Pero éstos eran escasos y pronto resultaron insuficientes para las necesidades de la mansión feudal; un historiador de la Rusia medieval ha escrito que “la cuestión de la fuerza de trabajo agrícola domina la historia del dominio señorial en la Rusia medieval... y la lucha por la fuerza de trabajo es uno de los principales fenómenos de evolución social en esta época”.⁷⁸ Entre los siglos XIV y XVI, se desarrolla una tendencia a imponer trabajos gratuitos al campesinado en las tierras de los grandes propietarios. En posesiones monásticas encontramos estos trabajos gratuitos ya en el siglo XIV;⁷⁹ y, en el reinado de Iván III, nos encontramos con que un autor alemán afirma que hasta seis días por semana estaban siendo exigidos por señoríos monásticos a sus campesinos. Esto difícilmente puede haber sido general en este período; y en el siglo XVI encontramos todavía, al parecer, una considerable mezcla de tributos en especie, en dinero, y de prestaciones de trabajo o *barshchina*. En los distritos centrales no más del 10 % de las familias campesinas realizaban trabajos en la tierra del señor, aunque en la región de la estepa la proporción era considerablemente más elevada y, en la región de Orel, llegaba a más del 50 %.⁸⁰ El resto del campesinado estaba sujeto a obligaciones en dinero o a algún tipo de sistema de partición de los productos. Pero a fines del siglo XVI se produce un rápido crecimiento de las *corvées* a costa de los tributos en dinero: incremento que sólo se detuvo a causa de la crisis de la economía señorial, consecuencia de aquella general despoblación de los años anteriores y posteriores a la Época de las Discordias, resultado éste, a la vez, de la guerra, el hambre y la emigración de campesinos hacia las libres tierras fronterizas del sur —despoblamiento de tal magnitud que determinó el abandono de entre la mitad y los nueve décimos de la tierra cultivada en muchas áreas, así como una reversión del sistema de la amelga trienal a métodos más primitivos y extensivos de cultivo.⁸¹ Esta escasez de trabajadores en Mos-

⁷⁸ A. Eck, *Le Moyen Age Russe*, p. 225.

⁷⁹ *Ibid.*, p. 145.

⁸⁰ *Ibid.*, p. 225; Liashchenko, *op. cit.*, pp. 157-8.

⁸¹ Cf. el a menudo citado pasaje del informe de un Embajador de la Reina Isabel de Inglaterra, en el año 1588: “Muchas aldeas y ciudades de media milla y una milla de largo permanecen totalmente deshabitadas: pues el pueblo huyó hacia otros lugares, a causa de la explotación y exacciones extremas a que se lo sometía. De manera que en el camino hacia Moscú, entre Vologda y Yaruslaveley, pueden

covia central en la primera mitad del siglo XVII condujo a una declinación en el cultivo de reservas señoriales y en las *corvées*, al tiempo que suscitó severas medidas legales para recapturar campesinos fugitivos y adscribir los *krestianin* a la tierra de su señor: lo que Kluchevsky denominó “el coronamiento de la construcción jurídica de la servidumbre campesina” por parte del Estado moscovita.⁸² En el siglo XVIII, el siglo de Pedro el Grande y de Catalina, de la arquitectura de los Rastrellis y de la apertura de la “ventana hacia Occidente” de Rusia, encontramos vigentes tanto los *barshchina* como los *obrok*, aparentemente con tendencia de estos últimos (aparte de campesinos asignados para trabajar en las nuevas manufacturas y minas) a prevalecer sobre los primeros y a incrementar sus cargas, en especial entre los decenios de 1860 y de 1890 (posiblemente hasta el punto de duplicar el promedio para todo el siglo). Todavía en esta época tributos en especie —prestados en cosas tan variadas como huevos, aves, carne, telas caseras— siguieron presentándose al lado de pagos en dinero y obligaciones directas de trabajo: reflejo, quizá, del carácter poco desarrollado del mercado local en que el campesino podía vender su producción y obtener el dinero necesario para efectuar un pago en dinero.

Rasgo saliente del siglo que siguió —el siglo de la Emancipación— fue el aumento en importancia, una vez más, de los trabajos gratuitos sobre otros tributos. Esto se aplicó principalmente a la región de la estepa y se vio estimulado, como es evidente, por la expansión del mercado de granos y de la exportación de éstos. Hacia la época de la Emancipación, alrededor de dos tercios de los siervos de fundos privados en las regiones de la estepa, estaban sometidos a *barshchina* y no a *obrok*. Empero —cosa bastante curiosa—, no fueron estos terratenientes del sur los que más se opusieron al proyecto de Emancipación del emperador sino, más bien, a la inversa. La razón de ello no ha de buscarse muy lejos y concuerda perfectamente con el tipo de explicación que formulamos antes. Las tenencias campesinas en esta parte del país eran, por lo general, muy pequeñas, demasiado pequeñas en muchos casos para rendir lo bastante para sustentar a una familia. Por lo tanto, en caso de eliminarse las obligaciones tradicionales de las *corvées*, se presentaba una perspectiva de trabajo asala-

verse por lo menos cincuenta aldeas, de una media milla de largo, que permanecen vacías y desoladas, sin ningún habitante.” (Giles Fletcher, *Of the Russe Common Wealth*, p. 61.)

⁸² V. O. Kluchevsky, *History of Russia*, vol. 3, p. 191.

riado abundante y barato para cultivar las grandes propiedades.⁸³

IV

En la medida en que el desarrollo del mercado ejerció una influencia desintegradora sobre la estructura del feudalismo y preparó el terreno para el crecimiento de fuerzas que habían de debilitarlo y suplantarle, la historia de esta influencia puede identificarse, en buena parte, con el ascenso de las ciudades como cuerpos organizados, en tanto vinieron a poseer independencia económica y política en diversos grados. El influjo de su presencia como centros de comercio, en especial sobre los señoríos menores, fue profundo. Su existencia fue base de transacciones monetarias y, en consecuencia, de pagos en dinero de campesino a señor (los que, sin embargo, jamás estuvieron del todo ausentes durante el período feudal); además, si la presión de la explotación feudal y la declinación de la agricultura contribuyeron a proporcionar inmigrantes a las ciudades, la existencia de éstas, como oasis más o menos libres en una sociedad sometida, obró a su vez como un imán respecto de la población rural, alentando aquel éxodo de los señoríos para escapar a la presión de las exacciones feudales que desempeñó el poderoso papel en la fase de declinación del sistema feudal que hemos intentado relatar. En Inglaterra, los propietarios de los señoríos menores, los más sensibles a la influencia urbana, adoptaron cada vez más el hábito de tomar dinero prestado a comerciantes, en especial cuando los tiempos eran sombríos y la guerra o el hambre los amenazaban con la ruina. A menudo colocaron a sus hijos de aprendices en un oficio urbano o hasta casaron un hijo con la hija de un mercader —ese “mercado de herederas de la aristocracia inglesa” de que habla el profesor Tawney.⁸⁴ Cuando los tiempos eran favorables y acumulaban un excedente, a veces adquirían la condición de miembros de un gremio urbano y se dedicaban al comercio. Muchos de ellos, con el incentivo del comercio de

⁸³ G. T. Robinson, *Rural Russia under the Old Regime*, pp. 12-60; P. Liashchenko, *op. cit.*, esp. pp. 90 y sigs., 119-25, 157-162; B. Grekov, “Kiev Russia” y S. Bakhrushin, “Feudal Order” en *Protiv Historicheski Konseptsii M. N. Pokrovskovo*, pp. 70-116, 117-39; A. Eck, *op. cit.*, esp. pp. 84-93, 225, 257-8, 273-95; V. O. Kluhevsky, *op. cit.*, esp. vol. I, pp. 185 y sigs., 343 y sigs., vol. 2, pp. 217-241, vol. 3, pp. 175-193, vol. 5, pp. 60-75.

⁸⁴ *The Agrarian Problem in the Sixteenth Century*, p. 187.

lanas, en el siglo XVI cercaron tierras de pastoreo y, en ocasiones, se convirtieron ellos mismos en intermediarios. Como observó un autor italiano con sorpresa, “hasta hombres de sangre noble se ocupan de negocios rurales y venden su lana y su ganado, sin pensar que sea desdorado ocuparse de la industria rural”.⁸⁵

Pero si bien estas comunidades urbanas, en la medida en que constituían centros independientes de comercio y de tratos contractuales, representaban, en cierto sentido, cuerpos extraños cuyo crecimiento coadyuvaba a la desintegración del orden feudal, sería erróneo considerarlas como si fueran, en esta etapa, microcosmos de capitalismo. Hacerlo sería anticipar desarrollos que pertenecen a un estadio posterior. Tampoco es posible considerar su existencia, necesariamente y en toda circunstancia, como disolvente de las relaciones feudales. Es verdad que el elemento mercantil que estas comunidades nutrían estaba acumulando en sus manos los primeros gérmenes de capital comercial y usurario que más tarde se emplearía en una escala mayor. Pero otros instrumentos de acumulación debían intervenir —aparte de una mera tendencia al incremento continuo— antes de que este capital alcanzara el grado de predominio y omnipresencia de siglos posteriores. En sus primeras etapas, muchas ciudades —si no la mayoría— estuvieron subordinadas a la autoridad feudal; en este sentido sólo mostraban una diferencia de grado respecto de los terratenientes libres de una corte señorial quienes, si bien no debían prestar los onerosos servicios de un villano tenían, no obstante, ciertas obligaciones hacia un señor. Al menos en su primer estadio, estas comunidades urbanas estaban mitad al servicio de la economía feudal, mitad vivían de ella como parásitos. El modo de producción que conservaron en los oficios artesanales urbanos, representó una forma de producción simple de mercancías, de tipo campesino, no clasista, donde los instrumentos empleados eran propiedad de los artesanos: forma que difería de los oficios desempeñados en las *curtes* feudales sólo en la medida en que el artesano fabricaba sus productos para venderlos en un mercado y no como obligación de servicio respecto de un señor (y esto último podría aplicarse a veces a los artesanos de aldea también). En esta primera época (es decir, antes de terminar el siglo XV), este modo de producción no presentaba en Inglaterra⁸⁶ rasgo alguno capitalista: aun

⁸⁵ Cit. J. R. Green, *History of the English People*, p. 18.

⁸⁶ Esta afirmación no es válida para ciertas partes del continente europeo, como los Países Bajos y ciertas ciudades italianas, donde el capital comercial estaba mucho más desarrollado y existían

cuando el artesano tomara aprendices y empleara uno o dos jornaleros para que lo ayudaran, esta dependencia respecto del trabajo de otros era todavía de escala demasiado pequeña para constituir la base de ingresos del artesano o calificar su situación como la de un trabajador que se tiene a sí mismo por empleado. Eran necesarios ciertos importantes desarrollos históricos —que trataremos más adelante— para que se pasara de esta artesanía libre y de pequeña escala a un modo de producción específicamente capitalista. Es verdad, sin embargo, que estas comunidades, con el paso del tiempo, ganaron su libertad por lo general no sin lucha, de la autoridad feudal y que, al hacerlo, socavaron el poderío de la economía feudal puesto que el control económico que ejercitaban ahora les permitía regular de tal manera sus relaciones de intercambio con el campo, como para atraer hacia ellas la ganancia de este comercio que, de otro modo, hubiera pasado a manos del príncipe, el señor o el abad del lugar. Además, es cierto también que, contemporáneamente con esta creciente libertad y prosperidad de las ciudades, aparecieron los primeros signos de diferenciación de clases dentro de la comunidad urbana misma y se produjo el ascenso de una oligarquía exclusivamente comercial dentro de las principales gildas y del gobierno municipal.

El origen de estas comunidades urbanas está lejos de ser claro y ha sido tema de controversias. Los testimonios son escasos y las condiciones varían grandemente de ciudad a ciudad y de un país a otro. Se conjeturó a veces que las ciudades medievales eran supervivencias de antiguas ciudades romanas que, habiendo declinado en los tiempos de la anarquía, resurgieron cuando el establecimiento de un cierto orden introdujo un período de paz y una vuelta a la prosperidad. Una o dos de las mayores ciudades,⁸⁷ es cierto, probablemente mantuvieron cierta continuidad institucional a lo largo del período de las

ciertos signos de efectiva penetración capitalista en la producción ya hacia 1200.

Hay que recordar que muchas ciudades de este período eran apenas mayores de lo que hoy llamaríamos aldeas grandes. Era raro que una ciudad excediera de 20.000 habitantes y, en el siglo xiv, ciudades de 40.000 a 50.000 habitantes sólo las había en Italia y Flandes. York sólo tenía unos 11.000 y Bristol 9.500. Todavía en el siglo xv, Hamburgo sólo tenía 22.000, Nüremberg 20.000 a 25.000, Ulm 20.000 y Augsburgo 18.000. (Sombart, *Der Moderne Kapitalismus*, vol. I, pp. 215-16.)

⁸⁷ Por ej., Colonia, Maguncia, Estrasburgo, Rheims, París. Cf. Cunningham, *Western Civilization*, p. 58; también F. L. Ganshof en *Bulletin of the International Committee of Historical Sciences*, 1938, p. 243.

devastaciones bárbaras. Puede haber ocurrido que guarniciones feudales y establecimientos episcopales perduraran en estos antiguos centros y que, más tarde, una vida urbana independiente se desarrollara en torno a ellos; o que las congregaciones urbanas medievales fueran atraídas hacia emplazamientos casi abandonados de ciudades más antiguas. Pero como explicación general, esta teoría de la continuidad parece manifiestamente inadecuada. La mayoría de los especialistas parece opinar hoy que la Edad Oscura tuvo efectos lo bastante devastadores sobre la vida urbana como para volver improbable una continuidad efectiva de las viejas ciudades a las nuevas.⁸⁸ Debemos recordar que lo importante, en el presente contexto, no es la continuidad de emplazamientos o de edificios, ni aun de ciertos elementos de población, sino la continuidad de instituciones y de modos de vida. Quizá haya habido continuidad en este sentido —que es el importante— en uno o dos de los centros romanos de mayor envergadura; pero nos resulta difícil creer que esto ocurriera de manera general. Acerca de Inglaterra, nos dice Lipson que “todo indica que no existió continuidad de desarrollo entre las ciudades de la Bretaña romana y las de la Inglaterra sajona... En general, las ciudades fueron abandonadas y, cuando no fueron efectivamente destruidas por el fuego, quedaron sin habitantes —destino que durante muchos años sufrieron también Londres y Canterbury—”.⁸⁹ En la mayoría de los casos nos encontramos con nuevos agrupamientos de la población y nuevos tipos de asociación, que surgen a la vida después del siglo ix; y aun cuando puedan haberse reunido en torno al emplazamiento de una antigua ciudad romana, el hecho de que ello sucediera, en el momento en que lo hizo, requiere una explicación.

Otros, por su parte, sostuvieron que las ciudades de este período tuvieron un origen puramente rural, desarrollándose a partir de un aumento en la densidad de la población de ciertas “centenas”^{*} rurales. Existió continuidad entre comunidad aldeana y comunidad urbana y, en particular, entre la primitiva corte de distrito y el posterior tribunal urbano: opinión avalada por una autoridad de la talla de Stubbs. En el continente, una influyente escuela de autores descubrió la génesis de la ciudad en la *landgemeinde*, o comunidad rural (por ejemplo, los escritos de Maurer y Below). Puesto que la ciudad se desarrolló dentro de la estructura de la sociedad feudal, sus habitantes conservaron ciertas relaciones de dependencia para

⁸⁸ Cf. Ashley, *Surveys*, pp. 179 y 195.

⁸⁹ *Econ. History*, vol. I (ed. revisada), p. 188.

* *Hundred* (centenas), subdivisión del condado (n. del t.).

con un señor; y los títulos para ser ciudadano siguieron siendo esencialmente agrícolas —la propiedad de tierras dentro del ejido urbano, pues el comercio sólo más tarde pasó a ser ocupación principal de los habitantes—. La única línea divisoria que puede trazarse —se afirma— entre la aldea primitiva y la ciudad posterior, reside en la fortificación del lugar, en cierto momento, con una muralla para protección de sus habitantes, con lo que éste se convertía en un *oppidum*.⁹⁰ Pero aun en los casos en que esta explicación puede ser verdadera, queda sin responder la decisiva pregunta de por qué una comunidad de origen agrícola hubo, en cierto estadio, de adoptar por base económica comercio y artesanía. Menos que cualquier otra puede esta teoría de la continuidad con la aldea explicar esa transición.

En tercer lugar, tenemos la explicación —debida sobre todo a Pirenne— de que las ciudades se originaron en asentamientos de caravanas de mercaderes. Comerciantes que, en un comienzo, eran buhoneros itinerantes que viajaban entre las diversas ferias o de una mansión feudal a otra, a menudo en caravanas a fin de protegerse mutuamente —“una clase de hombres de muy pobre condición”, como los calificó Adam Smith, “como los mercachifles y buhoneros de nuestros días”⁹¹—, con el pasar del tiempo formaron poblados, al modo como lo hacen hoy leñadores y cazadores en el noroeste del Canadá. Para establecerse quizá seleccionaron el emplazamiento de una vieja ciudad romana, a causa de su favorable situación en el encuentro de carreteras romanas, o eligieron las murallas protectoras de un *castrum* feudal, con su guarnición, o bien fueron atraídos, al mismo tiempo, por el santuario y la clientela de un monasterio. Más tarde, para obtener una protección más completa, la colonia de comerciantes quizá construyó una muralla, uniendo a veces la muralla de este *burgo* con las obras de defensa existentes del *castrum*. Esto les habrá proporcionado una identidad propia de que

⁹⁰ Cf. Ashley, “Beginnings of Town Life”, en *Quarterly Journal of Economics*, vol. X, pp. 375-7, 392, 402 y sigs. Aunque nunca alcanzó la condición de municipio privilegiado, Clare, en Suffolk, proporciona un ejemplo de aldea que al cabo de cierto tiempo se convierte en una considerable ciudad provista de mercado. También Burford era todavía una aldea situada dentro del feudo de un señor, cuando éste le procuró una de las primeras cartas de privilegio registradas (R. H. Gretton, *The Burford Records*, p. 5 y sigs.). Sucedió a veces que “el título de municipio se daba a pequeños trozos de tierra, separados del feudo circundante, que tenían unos pocos habitantes privilegiados”. (G. A. Thornton en *Trans. Ryl. Hist. Society*, 1928, p. 85.)

⁹¹ *Wealth of Nations*, ed. de 1826, p. 370.

antes carecían, como también cierta ventaja militar. No pocas veces tales poblaciones, al adquirir cierto tamaño e influencia, recibieron privilegios y protección especiales del rey, al precio de un pago en dinero o de un empréstito, como sucedió en el caso de mercaderes alemanes e italianos en Inglaterra; y estos privilegios reales por lo general las liberaron, en variable medida, de la autoridad y las imposiciones de los señores. En cierto estadio de estos desarrollos, la asociación laxa de los tiempos de las caravanas probablemente cobró la dignidad más formal de la hansa y la guilda; y esta organización tendió a reclamar, no sólo inmunidad respecto de la jurisdicción feudal, sino también cierto control sobre el comercio local, con lo que, inevitablemente, entró en agudo conflicto con el señor del lugar.⁹²

En cuarto lugar, tenemos la explicación que asocia el surgimiento de las ciudades al derecho de inmunidad o de asilo, concedido por la autoridad feudal. Aunque no es necesariamente incompatible con las anteriores explicaciones, ésta se orienta en diferente sentido al apuntar a una distinción que quizá haya tenido decisiva importancia. Según este punto de vista, las ciudades no fueron tanto desarrollos espontáneos cuanto creaciones de la iniciativa feudal, que perseguía sus propios fines. Establecimientos feudales dotados de guarniciones necesitaban comerciantes y artesanos que proveyeran a sus necesidades y constituirían, por lo tanto, un imán natural para aquellos elementos sueltos de la población que no estaban subordinados a un señor. Iglesias y monasterios, que poseían el derecho de asilo, constituían un refugio natural para peregrinos y fugitivos de todo tipo, en una época en que no existía un derecho general, quienes vendrían a constituir una población laica separada, empeñada en ocupaciones subsidiarias para las que el establecimiento local creaba un mercado. A veces, también, un señor ofrecería privilegios especiales a recién llegados a fin de establecer un mercado para su propia conveniencia; y a veces el derecho de asilo era objeto de una concesión secular, que investía de cierta inmunidad respecto de la jurisdicción feudal. Afín a éstas es la llamada “teoría de guarniciones” presentada por Maitland (y la teoría “militar” paralela de Keutgen en Alemania), para la cual las ciudades eran consideradas fortalezas con fines de emergencia, a que podían retirarse los habitantes de los lugares circundantes y en que, originariamente, varios señores mantenían casas

⁹² Ashley, *loc. cit.*, pp. 389-92; Pirenne, *Belgian Democracy*, pp. 15 y sigs. y *Medieval Cities*, pp. 117 y sigs.; Carl Stephenson, *Borough and Town*, esp. pp. 6 y sigs.

y un plantel básico de dependientes. Por ejemplo, ciudades como Chichester y Canterbury en Inglaterra en la época del registro de Domesday,* contaban, cada una, con entre 100 y 200 casas asignadas respectivamente a 44 y a 11 diferentes cortes señoriales.⁹³

Con el limitado conocimiento de que disponemos, probablemente debamos contentarnos, por ahora, con una explicación ecléctica del surgimiento de las ciudades medievales: explicación que conceda diferente peso a diversas influencias en distintos casos. Ciertas ciudades inglesas pueden haber tenido un origen puramente rural, aunque su desarrollo urbano fue imputable sin duda a su posición en un fiordo o cerca del estuario de un río, que determinó se convirtieran en centros comerciales. Manchester creció a partir de una aldea y parece haber conservado un carácter netamente agrícola y no comercial durante cierto tiempo, aun después de que lograra la condición de burgo.⁹⁴ Cambridge aparentemente surgió, próxima a un antiguo castillo y campamento militar, a partir de una fusión de aldeas (como fue el caso también de Birmingham), pero su ubicación sobre un fiordo fue sin duda responsable de su ulterior desarrollo, como sucedió también con Oxford; en cuanto a Glasgow, se afirmó que tuvo su origen en las reuniones religiosas en torno de la ermita de San Ninian, a causa de que éstas proporcionaban grandes oportunidades de comercio.⁹⁵ Norwich debió gran parte de su posición a la influencia danesa, al establecimiento de comerciantes escandinavos en ese lugar en una fecha temprana y a su posición sobre la ruta de tráfico comercial con Europa septentrional.⁹⁶ La explicación de Pirenne pareciera también aplicarse al desarrollo de Londres (donde, según se afirma, mercaderes alemanes poseían establecimientos en el reinado de Ethelred); pero la protección proporcionada por fortificaciones y establecimientos religiosos debe de haber desempeñado también su papel en cuanto a atraer elementos de la población que no estaban adscriptos al suelo o eran fugitivos. Lo mismo valdría, en buena parte, para ciudades de Europa continental, como París (que en el siglo IX no era más que una pequeña isla

* Catastro general ordenado por Guillermo el Conquistador en 1086 (*n. del t.*).

⁹³ Lipson, *op. cit.*, p. 192.

⁹⁴ M. Bateson, *Mediaeval England*, p. 395.

⁹⁵ Cunningham, *Growth (Early and Middle Ages)*, pp. 95-6; Maitland, *Township and Borough*, pp. 41 y sigs., 52; Lipson, *op. cit.*, vol. I, pp. 185-9; Carl Stephenson, *op. cit.*, pp. 200-2; H. Cam, *Liberties and Communities in Mediaeval England*, pp. 3-10.

⁹⁶ Lipson, *op. cit.*, p. 194.

rodeada por murallas romanas) y Ginebra, para ciudades del Rin como Colonia, que muy temprano contó con una colonia de mercaderes extranjeros y para otras ciudades germanas o flamencas, como Bremen, Magdeburgo, Gante y Brujas. Pero existieron muchos centros importantes en que la comunidad urbana claramente se originó en grupos de comerciantes y artesanos que se establecieron bajo las murallas de un monasterio o un castillo, no sólo por la protección militar que éste proporcionaba o por su situación favorable sobre una ruta comercial ya existente, sino también porque allí se les ofrecían ciertos privilegios a fin de que estuvieran en condiciones de proveer a las necesidades del establecimiento feudal. Así por ejemplo, encontramos que la abadía de San Denis en Francia, en el siglo XI, atrae población en torno suyo al crear un área con el derecho de asilo. "Cuatro cruces de madera se erigieron en los ángulos de un sector de tierra lo bastante grande para contener un *burg*; y el Rey Felipe I concedió al sector así delimitado, completa libertad de toda jurisdicción externa, así como exención de portazgos del servicio militar".⁹⁷ En Inglaterra, ciudades como Durham, St. Albans, Abingdon, Bury St. Edmunds, Northampton, crecieron en torno de castillos y monasterios y en las lindes de Gales, los barones normandos concedieron privilegios especiales para atraer comerciantes y artesanos que formaran comunidades urbanas, como medio de poblar y de fortalecer la frontera. En Bury, según nos informa el registro de Domesday, una comunidad de panaderos, cerveceros, sastres, zapateros y demás, "diariamente sirve al Santo, y al abad, y a los monjes", y existen allí ciertas pruebas de actividad comercial y de la existencia de una ceca antes de la Conquista Normanda.⁹⁸

Acerca de la razón del resurgimiento de las ciudades después de su declinación —y de su total desaparición, en muchas áreas—, entre los siglos VIII y X, Pirenne aventuró la opinión de que el factor decisivo fue el renacimiento del comercio marítimo en el Mediterráneo, que trajo por consecuencia estimular el movimiento de caravanas comerciales transcontinentales y, en su momento, las colonias locales de mercaderes. Este comercio marítimo había sido anteriormente interrumpido por las invasiones islámicas; pero en el siglo XI, las viejas rutas comerciales se reabrieron y la expansión de este comercio con el Este en años posteriores siguió de cerca a las Cruzadas. Tenga o no razón Pirenne al asignar tal im-

⁹⁷ Ashley, *loc. cit.*, p. 374.

⁹⁸ Lipson, *op. cit.*, p. 190; M. D. Lobel, *The Borough of Bury St. Edmunds*, pp. 1-15.

portancia a este factor y haya sido o no tan grande como él lo cree la declinación del comercio y de las ciudades con anterioridad al año 1000, parecen caber pocas dudas de que un renacimiento del comercio en el Mediterráneo desempeñó considerable papel en el resurgimiento del comercio transcontinental, y, por tanto, de la vida urbana en los siglos XI y XII. Al mismo tiempo, es verosímil que el creciente tamaño de los establecimientos feudales, con el aumento en el número de los séquitos, al incrementar la demanda de productos de regiones distantes, debe de haber contribuido sustancialmente, como estímulo para el renacimiento del comercio y como imán de comunidades urbanas.

La posibilidad de que ciertas ciudades surgieran a causa de la iniciativa de las propias instituciones feudales, antes que como grupos de mercaderes que constituyeran una comunidad semiindependiente (según la tesis de Pirenne), apunta a una distinción que puede resultar importante. Como es evidente, si semejante distinción puede trazarse, ella discernirá ciudades originadas como "ciudades libres", independientes de la sociedad feudal, ya siguiendo la vía indicada por Pirenne o mediante franquicias concedidas a comunidades aldeanas, como sucedió en la Francia del siglo XIII, y ciudades que, nacidas por la iniciativa de cierta autoridad feudal o tempranamente subordinadas al control de un señor, se desarrollaron como elementos de la sociedad feudal, sirviendo intereses señoriales y sujetas a obligaciones feudales, individual o colectivamente. Debiera, al parecer, atribuirse mayor importancia a esta distinción, que a las diferencias entre ciudades crecidas a partir de aldeas agrandadas, o que se apoyaron en el emplazamiento de cierta ciudad romana, o se arracimaron en torno del punto nodal de una ruta comercial. Por supuesto, es imposible trazar una línea demarcatoria neta. Cierta número de ciudades fueron, sin duda, de tipo intermedio y resultaría difícil clasificarlas en uno de los dos campos. Con el pasar del tiempo la línea fronteriza se modificaría: ciudades antes dependientes se afirmarían y obtendrían cierta independencia, o la libertad de otras sería limitada en favor de un mayor control feudal. Otras que tuvieron toda la apariencia de independencia, parecen haber estado muchas veces dominadas, al principio, por unas pocas familias aristocráticas que poseían algo de tierra dentro de la ciudad (como fuera característica tan frecuente e importante de las ciudades italianas).⁹⁹ Parece

⁹⁹ También de muchas ciudades de Europa oriental, por ej., Polonia, donde el patriciado mercantil parece en buena parte haberse reclutado entre la antigua nobleza (J. Rutkowski, *op. cit.*, p. 39).

probable —para aventurar un juicio aproximativo— que una mayoría de ciudades se originó por iniciativa de cierta institución feudal o, en cierto modo, como elemento de la sociedad feudal, antes que como un cuerpo totalmente extraño. En Inglaterra, localidades como Bury, Abingdon, Durham, San Albans y Canterbury, fueron probablemente ejemplos de lo primero. Supervivencia curiosa de esta situación es el hecho de que, hasta el siglo XIX, el deán y el capítulo de Petersburgo seguían ejercitando el derecho de designar los magistrados de la ciudad. Pero en ubicaciones especiales, estratégicamente situadas para constituir importantes centros de depósito y almacenaje del comercio, las ciudades pueden haber revestido carácter independiente desde el comienzo, como algunas ciudades hanseáticas y renanas y, posiblemente, Londres; y la subsiguiente expansión de muchas otras puede haberse debido, principal si no enteramente, a establecimientos de mercaderes. Algunas originadas en épocas muy anteriores pueden haber conservado una posición más o menos autónoma a lo largo del período medieval; y en regiones de Europa recientemente colonizadas o en las que la autoridad feudal era débil, las ciudades pueden haberse desarrollado a partir de comunidades aldeanas, de campesinos más o menos libres, creciendo como comunidades libres de artesanos y pequeños comerciantes, que se asociaban para resistir las pretensiones de un señor. En Rusia, por ejemplo, las ciudades más antiguas, como Kiev y Pskov, Novgorod y Smolensko, probablemente debieron su origen a poblaciones tribales (*gorodische*) que se adensaron en ciudades, conservando hasta un período posterior gran parte del carácter democrático derivado de su origen y cayendo sólo gradualmente bajo el dominio político y económico de una aristocracia de *boyardos* terratenientes y dueños de siervos. Asimismo, muchas de las ciudades más nuevas del noreste de Rusia entre el Oka y el Volga en los siglos XI y XII, como Suzdal, Rostov y Yaroslav, parecen haber sido fundadas por señores feudales, como centros de artesanía y comercio; mientras que Vladimir, por el contrario, parece haberse originado como una asociación libre de artesanos, cuya dependencia procuraron imponer los *boyardos* locales llevándole la guerra.¹⁰⁰ Lvov comenzó como una ciudad fortaleza

¹⁰⁰ Cf. B. Grekov y A. Jakubovski, *La Horde d'Or*, pp. 170-2; P. Liashchenko, *op. cit.*, vol. I, pp. 135-8. Grekov señala la significativa diferencia de que, mientras ciudades como Suzdal poseían un Kremlin amurallado, con la población de artesanos fuera de él, ciudades como Vladimir poseían una muralla que rodeaba a la vez al Kremlin y la ciudad. Cita un esclarecedor pasaje de la Crónica de Nikon de 1177,

fundada por el Príncipe de Galitzia en el siglo XIII. La propia Moscú se desarrolló a partir de una aldea situada en el pequeño señorío de un príncipe.

A la verdad, el grado en que establecimientos feudales, en especial la Iglesia, se interesaron por el comercio y organizaron oficios en una escala considerable, es un hecho que merece cierta atención; y debe evitarse el error de concebir la época feudal como si el comercio hubiera desaparecido por entero y desconociera totalmente el uso del dinero. Fue natural entonces, que el control de ciudades y su fundación, se consideraran como una valiosa fuente de renta feudal adicional. Ya en el siglo VIII, agentes de monasterios franceses se mostraron activos en Flandes comprando lana para manufactura. En el comercio de vinos de Borgoña, los monasterios fueron precisamente los centros importantes; y abadías del Loire y del Sena, poseían una flota de barcos fluviales para realizar su comercio. En Florencia, se afirma que la industria de la lana comenzó con el establecimiento de una orden monástica, los Umiliati, en 1238; el trabajo era ejecutado por hermanos laicos bajo la superintendencia de sacerdotes.¹⁰¹ En Inglaterra, el primer establecimiento de comerciantes alemanes parece haber sido una orden de monjes "empeñados, de manera alternada, en el comercio y en la guerra", que llegó en navíos a Billingsgate y obtuvo protección del rey.¹⁰² En Berkshire, encontramos que el principal mercado fue el de la Abadía de Abingdon, de donde partían los buques mercantes del abad aguas abajo del Támesis hasta Londres mientras que, en el siglo XIII, hay indicios de que la Abadía fue un centro de la industria pañera.¹⁰³ Los cistercienses en todas partes se de-

para ilustrar la actitud de los *boyardos* de los alrededores hacia la población artesana de Vladimir: "La ciudad no posee soberanía; es una *faubourg* de nuestra propiedad, donde viven nuestros siervos: nuestros albañiles, carpinteros, trabajadores y otros." Cosa bastante curiosa, Eck parece adoptar una opinión exactamente opuesta a la de Grekov. Menciona a Rostov y Suzdal como escenario de conflictos entre los príncipes y las democracias comunales urbanas, mientras caracteriza a Vladimir como "une ville princière par excellence, où la population était venue sur l'appel du prince et dépendait du prince" ["una ciudad principesca por excelencia, a que la población había venido llamada por el príncipe, dependiendo de éste"] (A. Eck, *op. cit.*, p. 30).

¹⁰¹ E. Dixon, "The Florentine Wool Trade", *Ryl. Hist. Society, Trans.* NS. XII, p. 158. Cf. también Gertrude Richards, *Florentine Merchants in the Age of the Medici*, p. 39.

¹⁰² G. Walford, "Outline Hist. of Hanseatic League", *Ryl. Hist. Society Trans.* IX (1881), p. 83.

¹⁰³ V. C. H. Berks., vol. II, pp. 371, 388.

dicaron activamente al comercio de lanas con mercaderes flamencos e italianos. En Yorkshire, extracción y fundición de minerales fueron realizados, en el siglo XII, principalmente por establecimientos religiosos y encontramos a los monjes de la Abadía de Fountains lo bastante enriquecidos con su comercio, como para prestar dinero a Roger de Mowbray en el reinado de Enrique II.¹⁰⁴ De manera muy generalizada había en Europa talleres en los mayores señoríos, operados por siervos, así como dependencias, llamadas *gineceos*, donde las mujeres hilaban y tejían bajo la superintendencia de la mujer del señor.¹⁰⁵

En los hechos, en el continente europeo, hacia el siglo XI, en ciertos establecimientos episcopales parece haber existido una clase alta privilegiada, semicomercial, que se enriqueció con el comercio, la usura, y los beneficios de un trabajo semi-esclavo, que compró licencias eclesiásticas y estuvo poseída del *lucri rabies* tanto como cualquier lombardo o judío. Por lo tanto, es difícil trazar una línea separatoria entre los artesanos dependientes y los hermanos laicos de los monasterios, por un lado, y los artesanos y comerciantes de las comunidades urbanas, por el otro, que más tarde construyeron una muralla, exterior a la muralla del *castrum*, lucharon por obtener cierta independencia de su señor feudal o "protector" y conquistaron para sí una existencia separada, como *burgo*. Hay quienes han conjeturado que fueron los artesanos de establecimientos feudales los jefes de la comunidad urbana insurgente que luchó por su autonomía. Parece haber pocos testimonios directos de esto y, en muchos casos, hay signos de que tales artesanos permanecieron como séquitos laicos del abate o señor, pasando a constituir una clase de *ministriles* separada de los burgueses.¹⁰⁶ Pueden haber existido ocasiones en que

¹⁰⁴ V. C. H. Yorks, vol. II, pp. 342-3.

¹⁰⁵ En el siglo IX, por ejemplo, la Abadía de San Riquier era el centro de una ciudad de 2,500 habitantes, en que vivían artesanos agrupados en calles según oficios, sometidos a la obligación colectiva de proveer artículos a la Abadía. Aún antes encontramos la Abadía de St. Germain des Prés, con un *gineceo* en que se fabricaba lienzo y estambre, exigiéndoseles a las mujeres de los siervos que proveyeran cantidades estipuladas de tela. Se ha afirmado que tales establecimientos se asemejaban mucho a las "factorías" basadas en trabajo esclavo del periodo clásico: "con raras excepciones, estos grupos eran meros agregados de mujeres; con reunir las no se efectuaba una real organización del trabajo. Trabajaban una al lado de la otra, quizá en una sola habitación" (A. P. Usher, *Introd. to Ind. Hist. of England*, pp. 55-7). Cf. también Bucher, *Industrial Evolution*, pp. 102 y sigs.

¹⁰⁶ Cf. Ashley, *loc. cit.*, p. 378; también Pirenne, *Belgian Demo-*

los dos elementos hicieran causa común y, sin duda, la línea entre ambos fue a menudo difícil de trazar. Ejemplos de que los propios burgueses debieran servicios a un señor, como cualquier dependiente feudal, son muy abundantes. En Hereford los burgueses debían tres días de recolección, en épocas de cosecha, y servicios periódicos para levantar parvas de heno; servicios que, más tarde, lograron conmutar a cambio del pago de un censo; y en Bury St. Edmunds los pobladores de la ciudad tenían la obligación de trabajar en la reserva señorial en época de cosecha: obligación que el abate se avino a conmutar sólo ante una fuerte presión. En el registro de Domesday hay multitud de ejemplos de burgueses que deben servicios propios de villanos a los señores y pagan el derecho de la mejor res y otros similares.¹⁰⁷ Todavía en el siglo XVIII, Manchester estaba obligada a emplear el molino y el horno de pan de su señor.¹⁰⁸ Pero parece probable que la iniciativa en la lucha por la independencia urbana recayó en aquellos elementos que estaban menos sujetos a dominación feudal inicialmente, ya porque fueran comerciantes atraídos al lugar desde afuera, ya porque, desde el comienzo, poseyeran una condición privilegiada por concesión o carta especiales. Estos elementos tenderían a entrar en lucha dentro del cuerpo de la economía feudal precisamente porque siendo la posesión de tierra dentro del burgo, por lo general, condición de ciudadanía, su fuente de vida consistía esencialmente en el comercio —en la fabricación de mercancías para la venta o, simplemente, en actuar como intermediarios ambulantes—. Ellos justamente tenderían, en fecha muy temprana, a formar entre sí una corporación o guilda —una guilda mercantil (*gil merchant*), como dio en llamársela—; y a luchar por el derecho de esta guilda, o del gobierno de la ciudad —dominado en la práctica por ella—, a controlar los oficios y el mercado locales en beneficio propio.

Esta lucha de las ciudades por su autonomía, que abarcó los siglos XIII y XIV en Inglaterra, en muchos casos fue violenta y, en ciertas ciudades del continente (por ejemplo, en Flandes y en Italia a fines del siglo XI y en los siglos XII y

cracy, pp. 40-1. En Alemania, donde la clase de ministriles cobró mucho mayor importancia que en otras partes, en muchos casos llegó a aproximarse a la pequeña nobleza, siendo recompensada con tierras, emolumentos y honores. (J. Westfall Thompson, *op. cit.*, pp. 324 y sigs.)

¹⁰⁷ Cf. Carl Stephenson, *op. cit.*, pp. 78-80, 91.

¹⁰⁸ Lipson, *op. cit.*, p. 201; quien agrega: "los monasterios, en particular, se aferraban tenazmente al monopolio, y jamás pudieron ser inducidos a renunciar de buen grado a sus beneficios".

XIII) cobró la forma de una prolongada guerra civil. Pero aun en Inglaterra la lucha democrática estuvo lejos de ser totalmente pacífica. En Dunstable, en cierto momento, los burgueses, frente a la amenaza de excomunión, declararon que preferían "descender todos juntos al infierno" antes que someterse a las arbitrarias imposiciones del prior. En 1327, en Bury, los pobladores de la ciudad entraron por la fuerza en el monasterio y se llevaron presos al abad y los monjes hasta que permitieran la constitución de una guilda de mercaderes; mientras, en el mismo año, en Abingdon, una multitud, engrosada con aliados de Oxford, puso sitio a la abadía y prendió fuego a sus puertas. En St. Albans se sitió por diez días a un monasterio, a causa de que el abad negaba a los ciudadanos el derecho de erigir sus propios batanes; en Norwich se entabló una guerra declarada entre la ciudad y la catedral y, en 1272, estalló una revuelta en cuyo transcurso fue incendiada la iglesia catedral; al mismo tiempo, el descontento urbano "constituyó un considerable elemento en la Revuelta Campesina" de 1381.¹⁰⁹ El eje económico estaba, evidentemente, en las ventajas que podía proporcionar el control del mercado local —ventajas provenientes, no tanto del cobro de peajes y derechos, como de la posibilidad de influir sobre los términos de intercambio en venta propia, mediante el control de las regulaciones del mercado—. El hecho de que los propios establecimientos feudales se dedicaran al comercio y a menudo mantuvieran un mercado local a fin de tener en él una fuente de provisiones baratas constituyó, como es evidente, una de las principales razones de que las exigencias de autonomía de los burgueses fueran resistidas tan fieramente.

¹⁰⁹ Lipson, *op. cit.*, p. 207; N. M. Trenholme en *Amer. Hist. Review*, VI, pp. 652, 659, 663; Cunningham, *Growth* (Middle Ages), p. 210.

CAPÍTULO TERCERO

LOS COMIENZOS DE LA BURGUESÍA

No es fácil determinar en qué medida las comunidades urbanas que eventualmente conquistaron autonomía parcial o completa respecto de la autoridad feudal fueron, en sus comienzos, comunidades igualitarias. Sin duda, la situación varió mucho según las diferentes localidades; y en gran número de casos debe de haberse desarrollado rápidamente una diferenciación de recursos económicos y, quizá, también de condición social, entre los habitantes originarios —propietarios de tierra dentro del ejido urbano— y los recién llegados, inmigrantes de comarcas lejanas o del campo circundante, que compraban tierra a un ciudadano de la generación de burgueses más antigua, se alojaban en casa de otro durante un tiempo o, aun, se asentaban en tierras baldías fuera de las murallas de la ciudad. En las ciudades más grandes del continente es claro que, además de los burgueses propiamente dichos, moraba dentro de la ciudad cierto número de familias aristocráticas más antiguas, propietarias de tierra dentro de ella y en sus alrededores. Representaban un elemento de sociedad feudal que perduró dentro de la nueva sociedad urbana conservando, a veces, una identidad propia pese al accidente de la contigüidad geográfica y, otros, como en Florencia, siendo absorbido en las actividades económicas del cuerpo burgués y dominándolo.¹ En muchas ciudades italianas, al parecer estas familias feudales no sólo dominaron el gobierno urbano, convirtiendo a la ciudad, junto con el campo circundante, en una república feudal-comercial, sino que emplearon sus privilegios feudales para adquirir derechos exclusivos en el comercio de larga distancia, en especial con el Levante: así, por ejemplo, las cinco familias que controlaron el comercio genovés en el siglo XIII.² Su pre-

¹ En Florencia, alrededor de un tercio de los banqueros y los grandes mercaderes exportadores de la sociedad de los Calimala eran, aparentemente, miembros de esta nobleza urbana (Cf. J. Luchaire, *Les Démocraties Italiennes*, pp. 75-6).

² Cf. E. H. Byrne, "Genoese Trade with Syria", en *Amer. Hist. Review*, 1920, pp. 199-201. Pirenne señaló un contraste entre el norte y el sud de Europa en este aspecto: en el sud la nobleza siguió po-

sencia, en estos casos, contribuyó a complicar la lucha política de los burgueses contra la autoridad feudal, convirtiéndola a menudo en una lucha de clases interna de la comunidad urbana, al par que contienda contra la autoridad externa. Hasta en ciertas ciudades inglesas hallamos huellas de una distinción entre un estrato superior y otro inferior de burgueses y eso, en fecha muy temprana. En Hereford, cierta condición social más elevada parece haber correspondido a los burgueses "de a caballo", que formaron una guardia ecuestre durante una visita del Rey; y los caballeros de Nottingham parecen haber ocupado una posición similar. En Winchester, Huntingdon, Norwich y Derby, los burgueses pobres que vivían extramuros eran evidentemente tratados como de condición inferior³ mientras que, en Canterbury, hay indicios de que la posición más elevada recaía en las familias terratenientes más antiguas de la ciudad y contornos.⁴ Asimismo, en la lucha contra el abad de San Albans encontramos una distinción entre los *majores*, o burgueses de rango más elevado y los *menores*; éstos aconsejaban métodos violentos en 1327, mientras los primeros sólo se atrevían a ayudar la revuelta en secreto e intentaban zanjar la disputa con el abad mediante la intervención de juristas.⁵

De todas maneras, las desigualdades existentes en ciudades inglesas antes del siglo XIV no fueron muy grandes. Puede haber sucedido que la Guilda de Mercaderes contuviera, por lo general, sólo un sector de los ciudadanos —los que realizaban actividades comerciales en escala considerable⁶—; pero los artesanos no parecen haber estado excluidos de ella, pues todo ciudadano que comerciara al menudeo o como mayorista podía ser designado miembro mediante pago de un derecho de

seyendo residencias en las ciudades; en el norte se retiró al campo (*Mediaeval Cities*, pp. 169-171).

³ C. W. Colby, "The Growth of Oligarchy in English Towns", *Eng. Hist. Review*, vol. V (1890), p. 634. Ashley conjetura que "la posesión hereditaria de tierra daría superioridad económica a las viejas familias cuando empezara a crecer en la ciudad una clase de ciudadanos sin tierras" (*Early Hist. of Eng. Wool Industry*, en *Publications of American Econ. Association*, 1887, p. 18).

⁴ Brentano, en *English Guilds*, p. 2.

⁵ N. M. Trenholme en *Amer. Hist. Review*, vol. VI (1900-1), pp. 652-3.

⁶ No parece, sin embargo, haber sido éste el caso de Bury St. Edmunds, por ejemplo, donde existió, al parecer, "una compleja fusión de funciones entre guilda de mercaderes y comunidad municipal" (M. D. Lobel, *The Borough of Bury St. Edmunds*, p. 79).

ingreso.⁷ La condición villana, es verdad, constituía a menudo un impedimento para ser miembro de la guilda.⁸ Al mismo tiempo, en muchas ciudades inglesas los miembros de la guilda conservaban buena parte de su *status* agrario y el derecho burgués, esto es, la ciudadanía, se ligaba a la posesión de un lote de tierra o de una casa dentro del ejido urbano. En estos casos, probablemente, el comercio sólo constituía una fuente incidental de ingresos. En los oficios mismos quizá hubo escasa diferenciación entre maestro y oficiales y la disparidad de ingresos no parece haber sido grande.⁹ El oficial trabajaba junto a su empleador en el taller y a menudo comía a su mesa. Su situación, al parecer, se asemejaba más a la de un compañero de trabajo que a la de un servidor asalariado; y un autor ha llegado a afirmar categóricamente que "es imposible encontrar una diferenciación en cuanto a posición social entre un comerciante, un maestro artesano y un oficial" en los primeros gremios.¹⁰ De ser esto cierto, la falta de diferenciación se explica sin duda por la facilidad comparativa con que el oficial corriente, si era ahorrativo e industrioso, podía llegado el caso establecerse como maestro y, afiliándose al gremio, asegurarse el derecho de tener taller propio y dedicarse al comercio al menudeo. Esta misma perspectiva de ascenso bastaría, no sólo para identificar en buena parte los intereses de los oficiales a los de sus maestros, sino también, a causa de esta movilidad ascendente y la consiguiente competencia entre los propios maestros artesanos y comerciantes, para impedir una gran

⁷ Cf. Gross, *Gild Merchant*, p. 107. Ashley, sin embargo, expresa la opinión de que todos los artesanos, excepto los más ricos, habrían estado excluidos en la práctica por el monto del derecho de ingreso (*Surveys*, pp. 216-17). En Escocia la Guilda de Mercaderes parece haber sido más exclusiva que en Inglaterra.

⁸ Cf. H. S. Bennett, *Life on the English Manor, 1150-1400*, p. 301. Para Londres, cf. Riley, *Memorials of London*, pp. 58-9.

⁹ Cf. Mrs. Green, *Town Life*, II, p. 64. También Pirenne: "La desigualdad de fortunas entre los artesanos parece haber sido muy rara; y esta organización merece el título de no-capitalista" (*Belgian Democracy*, p. 90).

¹⁰ R. H. Gretton, *English Middle Class*, p. 65. Cf. también: "Se desconocían, por lo general, los conflictos de intereses, pues el oficial esperaba siempre el momento en que sería admitido como miembro del oficio. Por regla general, a un trabajador hábil no le resultaba difícil alcanzar esto... Fue un período de supremacía del trabajo sobre el capital; y el maestro, aunque así llamado nominalmente, no era tanto un patrono cuanto uno de los empleados... Las relaciones, en lo esencial, eran armoniosas, no existiendo, así, una clase asalariada distinta de los patronos o capitalistas y hostil a éstos" (E. R. A. Seligman, *Two Chapters on the Mediaeval Gilds*, *Publications of the Amer. Econ. Assoc.*, 1887, p. 90).

disparidad de ingresos entre los diferentes estratos de la sociedad urbana.

Más importante que la presencia o ausencia de marcadas desigualdades de ingreso o de condición social, es el método con que los habitantes de estas primeras ciudades obtenían ingresos. En cuanto a esto, para empezar, poca o ninguna diferenciación pudo existir, en la mayoría de los casos, dentro de la comunidad urbana. Con el pasar del tiempo, a medida que la ciudad crecía en población y tamaño, los dueños originarios de la tierra urbana se enriquecieron, sin duda, vendiéndola o arrendándola a cambio de rentas elevadas; y esto, como lo han destacado ciertos autores,¹¹ probablemente constituyó una importante fuente de acumulación de capital en los siglos XIII y XIV. Pero al comienzo es evidente que la base esencial de la sociedad urbana reside en lo que Marx ha denominado "régimen de pequeña producción": a saber, un sistema en que la producción era realizada por pequeños productores, propietarios de sus instrumentos de producción, que comerciaban libremente sus productos. Al menos, esto se aplicaba a la comunidad artesanal; y aun cuando, desde los primeros tiempos, algunos ciudadanos quizá fueran exclusivamente comerciantes, en Inglaterra pocos pudieron ser mucho más que buhoneros que se desplazaban entre el mercado urbano y los señoríos vecinos y sus actividades difícilmente pudieron ser de gran envergadura, cuando el grueso del comercio era local y cobraba la forma de un intercambio de artículos artesanales vendidos al menudeo en el mercado urbano, por los productos del campo que el campesino traía a la ciudad para vender.¹² Semejante economía da pie a una modesta prosperidad, juzgada según los niveles de la época; pero el margen de ahorro seguía siendo estrecho y pocas oportunidades pudo haber de acumulación de capital, aparte de golpes de fortuna o del incremento en los valores de la tierra urbana. La productividad del trabajo, al igual que la unidad de producción, eran excesivamente pequeñas. Es evidente que la fuente de acumulación de capital no debe buscarse dentro de este régimen de pequeña producción —cuidadosamente conservado por el artesano de las ciudades—, sino fuera de él: en desarrollos que muy pronto desarticularían la primitiva simplicidad de estas

¹¹ En particular Sombart (*Der Moderne Kapitalismus*, vol. I, pp. 643-50) y, tras él, J. A. Hobson, en su *Evolution of Modern Capitalism*.

¹² Las excepciones a este juicio son, sin embargo, notables, al menos en el siglo XIII, por ej., Laurence de Ludlow, *mercator notissimus* y su padre Nicolás, mencionados por Eileen Power en *The Mediaeval Wool Trade in England*, pp. 112-13.

comunidades urbanas. Estos desarrollos cobraron la forma del surgimiento de una clase privilegiada de burgueses que, desprendiéndose de la producción, empezó a dedicarse, de manera exclusiva, al comercio mayorista. Aquí, en un mercado más amplio y en expansión, se presentaban jugosas oportunidades de ganancia que de lejos eclipsaban al modesto sustento que alguna vez podría haber esperado ganar un artesano que trabajara con sus manos y vendiera al menudeo sus productos en el mercado local.

Se nos presenta en el acto la pregunta de cuál era la fuente última —ya no la próxima— de esta nueva riqueza burguesa. En la sociedad feudal, la fuente de las riquezas de la aristocracia —las suntuosas ostentaciones de las casas feudales, los extravagantes torneos y fiestas, los gastos militares, las magníficas inversiones de las órdenes monásticas y de la Iglesia—, es bien evidente. Consistía en el trabajo obligatorio de los siervos: era fruto del trabajo excedente —restada su subsistencia— de una clase servil cuyas cargas eran numerosas y pesadas y su nivel de vida, extraordinariamente bajo. Por lo demás, aunque el número de trabajadores que servía a cada amo era grande en relación, la productividad del trabajo era tan escasa, que si la participación de los productores no se hubiera reducido a un nivel miserable y no se les hubieran impuesto cargas extraordinariamente severas, pobrísimo hubiese sido el excedente total disponible. De manera parecida, en la producción capitalista desarrollada de épocas posteriores, la fuente de ingresos y de constante acumulación capitalistas, aunque velada bajo la forma de relaciones contractuales y de un libre intercambio de equivalentes, no es difícil de hallar. Análogamente a lo que sucede en la sociedad feudal, ella reside en la explotación de un proletariado dependiente —en su trabajo excedente, deducido lo necesario para proveer el equivalente real de sus salarios—. Pero, en este caso, se trata de un excedente enormemente acrecido a causa de la redoblada productividad del trabajo hecha posible por la técnica moderna. Pero ¿qué decir acerca de las riquezas y la acumulación de la primera burguesía, esa burguesía urbana de los siglos XIV y XV, que no poseía siervos que se agotaran trabajando para ella y que todavía no había invertido en el uso de un proletariado industrial? Su ingreso, no importa qué forma inmediata revistiese su adquisición, necesariamente representaba una participación en el producto del campesino labrador o del artesano urbano —deducción de un producto que, de otro modo, hubiera pasado a manos de los productores mismos o, como renta feudal, a la aristocracia—. ¿Por qué mecanismo atrajo el primer

capital mercantil hacia sí esta participación —participación tan sustanciosa como para formar la base de aquellas primeras fortunas burguesas, de la magnificencia de los burgueses de las ciudades de Europa continental en el siglo XIV, de casas bancarias como las lombardas y las florentinas—?

Una respuesta que los economistas nunca se cansaron de dar desde los tiempos de Adam Smith, es que esta riqueza burguesa era, en sentido real, “producida” y no “adquirida” —“producida” por los mismos servicios que la difusión del comercio rendía al productor directo o al consumidor aristocrático—. El comercio, al ampliar mercados y volver, con mayor variedad, disponibles bienes en lugares o en estaciones en que jamás antes lo eran, contribuyó a elevar el nivel de vida del productor y, de este modo, obtuvo sus ganancias como participación en este incremento general y no como apoderamiento dentro de un nivel invariable de consumo. Es bien cierto que la difusión del comercio provocó una elevación del nivel de comunidades antes circunscriptas a los estrechos límites de un mercado local así como, en una etapa posterior, creó las condiciones, dentro de la producción misma, de una división más amplia del trabajo y, por lo tanto, de una productividad del trabajo grandemente acrecida, en el modo tan elocuentemente descrito por Adam Smith. Al traer sal y especias desde regiones distantes, permitía comer pescado que de otra manera se pudriría o sería incomible; al ir en busca de materias primas a lejanas comarcas, mejoraba la calidad del paño local o hasta permitía hilar y tejer paño allí donde antes esto era imposible; al encontrar salida a cosechas cuando éstas eran generosas y colmar los déficit de un año desfavorable con suministros del exterior, a menudo contribuía a ahorrar al labrador la trágica alternativa de la plétora en el mercado local o bien la hambruna. Todo esto es cierto; pero difícilmente permite explicar las vastas fortunas y las grandes acumulaciones características de la clase mercantil en este período. Que el comercio mismo fuera útil o incrementara la suma de bienes de uso, no alcanza a explicar por qué su ejercicio rendía un excedente tan considerable, fuera del alcance de la artesanía por sí sola: no explica por qué el comercio era la base de una ganancia *diferencial* tan grande. Cabía esperar, por cierto, que los golpes de fortuna fueran más jugosos en una esfera nueva, sin explorar. Pero ellos difícilmente pueden explicar la existencia de un ingreso persistente y continuado en tan grande escala: cabría esperar en efecto que, con el pasar del tiempo, la competencia dentro de esta esfera —a no estar estorbada—, acor-

dara la expectativa normal de ganancia con la de la industria urbana.

La explicación que buscamos es, evidentemente, doble. En primer lugar, buena parte del comercio en esos tiempos, en especial el comercio exterior, consistía o bien en explotar una ventaja política, o bien en un pillaje apenas disimulado. En segundo lugar, la clase de mercaderes, en cuanto cobró formas organizativas, se apresuró por adquirir derechos monopólicos que la protegieron de la competencia y contribuyeron a volcar en su favor los términos de intercambio en sus tratos con productor y consumidor. Es evidente que este doble carácter del comercio en este período constituyó la base esencial de la primitiva riqueza burguesa y de la acumulación de capital mercantil. El primero corresponde a lo que Marx designó “acumulación originaria”, a que prestaremos mayor atención más adelante. El segundo puede ser caracterizado como un tipo de “explotación a través del comercio”, mediante el que un excedente pasaba a manos del capital comercial, a expensas de los artesanos urbanos y del productor campesino, y hasta del consumidor aristocrático, más poderoso, una parte de cuya renta o acumulación feudal era traspasada a la burguesía. Marx, en un pasaje revelador, afirma que la ganancia comercial en este período consistía, en lo esencial, en “ganancia de enajenación, *profit upon alienation*”. En muchos casos “la ganancia principal no se obtiene mediante la exportación de los productos del propio país, sino sirviendo de vehículo al cambio de los productos de sociedades poco desarrolladas comercialmente y en otros aspectos económicos y mediante la explotación de ambas esferas de producción... Comprar barato para vender caro, es la ley del comercio. No se trata, pues, de un cambio de equivalentes... La proporción cuantitativa en que los productos se cambian es, por el momento, perfectamente fortuita”.¹³ La falta de desarrollo del mercado —la incapacidad de los productores para intercambiar sus productos en escala más amplia que la parroquial—, precisamente, proporcionó el capital mercantil su dorada oportunidad. La separación

¹³ *El Capital*, vol. III, pp. 318-319. Prosigue Marx y señala que “el cambio continuo y la reproducción regular para el cambio va cancelando cada vez más este carácter fortuito... Su movimiento [del mercader] se encarga de implantar la equivalencia”. Retardar esta tendencia niveladora fue el objetivo esencial de los monopolios comerciales de la época del capital mercantil. En otro lugar Marx afirma, respecto de la ciudad en este período, que ella “explota económicamente en todas partes y sin excepción al campo, por medio de sus precios de monopolio, su sistema de impuestos, su régimen gremial, su estafa mercantil descarada y su usura” (*ibid.*, p. 741 [ed. cast. cit.]).

de la materia prima respecto del artesano y de éste respecto del consumidor, en este periodo, así como el hecho de que los recursos de que disponía el productor fueran tan escasos y de que esta pobreza estrechara en tal grado su horizonte en el espacio y en el tiempo, constituyeron, justamente, la fuente de la ganancia comercial. El capital comercial medró con la coexistencia misma de plétores y de hambrunas locales. Además, dado el carácter primitivo de las comunicaciones, la existencia de mercados locales estrechos, de que cada uno estaba separado de los otros, significaba que todo pequeño cambio en el volumen de compras o en las cantidades ofrecidas en venta tendía a ejercitar un efecto desproporcionadamente grande sobre el precio de mercado, de modo que la tentación de dictar regulaciones en interés de los que comerciaban entre estos mercados era muy grande. En la medida en que perduraron estas condiciones primitivas, lo hicieron también las posibilidades de ganancia excepcional para quienes tenían los medios de explotarlas; y fue sólo natural que la perpetuación de semejantes condiciones, y no su eliminación, pasara a ser el objetivo consciente del capital mercantil. Por esta razón, el monopolio perteneció a la esencia de la vida económica en esta época. Por esta razón también, si bien la influencia del comercio como disolvente de relaciones feudales fue considerable, el capital mercantil siguió siendo, de todos modos, en gran medida un parásito del viejo orden y su papel consciente, cuando hubo pasado su adolescencia, fue conservador y no revolucionario. Además, una vez que el capital hubo empezado a acumularse, ya fuera a partir de ganancias comerciales o de valores de la tierra urbana, una ulterior perspectiva de vertiginoso incremento se abrió delante de él. Este capital podía ahora cebarse, en efecto, con los frutos de la usura: usura practicada, por un lado, a costa de los pequeños productores y, por el otro, a costa de la decadente sociedad feudal —de los caballeros y señores feudales en aprietos y de las necesidades, aun más insaciables, de la Corona—.

Al comienzo, el control ejercitado por la corporación de mercaderes y la administración municipal sobre el mercado, sin duda fue un recurso para beneficiar a la ciudad como cuerpo colectivo en sus tratos con el campo, por un lado, y con comerciantes extranjeros, por el otro. Habitualmente se ha destacado un aspecto del control de las ciudades sobre su mercado, que ellas arrancaron a la autoridad feudal: incluía el derecho de cobrar tasas y portazgos de mercado, lo que proporcionaba una importante fuente de ingresos a la ciudad y aliaba a los burgueses de la pesada carga de pagos a escote

que debían efectuar como parte de su responsabilidad colectiva en tanto *Firma Burgi* o por el precio de las cartas y privilegios municipales. Pero otro aspecto de este control —en que se ha insistido menos— fue, en muchos sentidos, más fundamental. Como la autoridad municipal tenía el derecho de establecer regulaciones acerca de quién podía comerciar y cuándo debía hacerlo, poseía un considerable poder para volcar a favor de los ciudadanos la balanza de todas las transacciones de mercado. Si podía limitar ciertos tratos, o al menos dar la prioridad en ellos a sus ciudadanos; si podía imponer precios mínimos a bienes que los ciudadanos debían vender y precios máximos a cosas que ellos deseaban comprar; si podía restringir otros mercados de venta o de compra a que pudiera recurrir la zona rural circundante, así como limitar el derecho de comerciantes extranjeros a tratar de manera directa con campesinos u otras personas, aparte de los ciudadanos mismos, entonces la ciudad, como es manifiesto, poseía considerable poder para influir sobre los términos de intercambio en beneficio propio.¹⁴ En la realidad vemos que las ciudades ensayaron todas estas cosas en las regulaciones del mercado que dictaron, en las que, por lo demás, hubo notable uniformidad.

En primer lugar estaban los estancos del pan, la cerveza y el vino, dispuestos para abaratar suministros de mercancías de que la ciudad era consumidora. “El principal interés de la ciudad con relación a los precios del grano residía en impedir que fueran elevados por partes interesadas. Este era el objetivo que perseguían todas las regulaciones.”¹⁵ A veces, artículos como maderas, carbón, cueros, lana, sebo y velas, se sometían también a regulación. No sólo se imponían precios máximos sino que, por lo común, las transacciones de cierta mercancía particular se reservaban para ciertas calles o determinada zona de la ciudad, prohibiéndose su venta fuera de este sector a fin de impedir posibles canales de transacciones a precios mayores y el consiguiente desvío de los suministros.

¹⁴ Cf. Schmoller: “El alma de esta política es poner en ventaja a los conciudadanos y en desventaja a los competidores de fuera. Todo el complicado sistema de regulaciones sobre mercados y compra preferencial no era más que un hábil mecanismo para regular oferta y demanda entre el ciudadano que compra y el campesino que vende, de modo tal que el primero se encuentre en la condición más favorable posible y el segundo en la más desfavorable, en sus mutuas negociaciones. La regulación de precios dentro de la ciudad es, en cierta medida, una mera arma contra el vendedor de granos, maderas, productos de la caza o legumbres del campo” (*Mercantile System*, pp. 8-9). Cf. también Ashley, *Introduction*, pp. 7 y sigs.

¹⁵ N. S. B. Gras, *Evolution of the English Corn Market*, p. 68.

La mayoría de las regulaciones relativas a "compra preferencial" y "acaparamiento" se inspiraban en un propósito similar. A los extranjeros, por lo general, se les prohibía comprar hasta que los ciudadanos aprovecharan la primera oferta: así, por ejemplo, las Ordenanzas de Southampton establecían que "ningún simple habitante o extranjero entrará en tratos por ningún tipo de mercancía que llegue a la ciudad, ni la comprará antes que los burgueses de la Guilda de Mercaderes, mientras un hombre de la guilda esté presente y desee entrar en tratos por ella o comprarla", o las ordenanzas de la Compañía de Carniceros de Londres, que prohibían a carniceros extraños comprar animales en Smithfield antes de las 10 de la mañana, mientras que los miembros del gremio tenían permitido empezar a comprar a las 8 de la mañana.¹⁶ Las leyes de la Guilda de Mercaderes de Berwick prohibían a toda persona, exceptuados sus miembros, comprar cueros, lana o pieles, prohibiendo además a los carniceros salir de la ciudad al encuentro de animales conducidos para su venta en ella.¹⁷ En París estaba prohibido salir al encuentro de un convoy de abastecimientos, fuera por tierra o por río, con miras a hacer un contrato futuro, fuera de cierto radio desde el centro de la ciudad.¹⁸ "En Bristol, cuando un buque llegaba a puerto, los comerciantes de la ciudad se reunían para decidir 'qué hacer con él en beneficio de dicha cofradía', esto es, impedían la competencia mediante un acuerdo previo acerca de los precios a que debían comprarse los cargamentos".¹⁹ En épocas de especial escasez, la administración municipal llegaba a adoptar el expediente de compra colectiva por cuenta de sus ciudadanos, como en Liverpool, donde todas las importaciones debían ofrecerse al alcalde para su compra por cuenta de la ciudad, antes de ser puestas en venta.²⁰

En segundo lugar, estaban las regulaciones concernientes a extranjeros, cuyo objeto era impedir que éstos trataran directamente con el campo circundante y forzarlos a comprar y vender, exclusivamente, a mercaderes de la ciudad como intermediarios. La mayor parte de los artículos que mercaderes extranjeros introducían para vender eran bienes de lujo, al gusto de personas acomodadas —burgueses o pequeña nobleza de los contornos— o, también, materias primas para algún

¹⁶ A. Pearce, *History of the Butchers' Company*, p. 43.

¹⁷ D. B. Morris, *Stirling Merchant Guild*, p. 43.

¹⁸ Saint-Leon, *Histoire des Corporations de Métiers*, p. 153.

¹⁹ Lipson, *op. cit.*, p. 245.

²⁰ Ashley, *Introduction*, Libro II, pp. 33-9; Cunningham, *Progress of Capitalism*, p. 67; Gross, *op. cit.*, pp. 135-7.

oficio. A veces, comerciantes extranjeros compraban también a las artesanías locales y quizá adquirieran materias primas locales, como lana o cuero de las aldeas, en caso de que ello estuviera permitido. A los extranjeros se obligaba, según eso, a tratar exclusivamente con miembros de la guilda y alojarse en casa de alguien que fuera ciudadano" y vecino de la ciudad, a quien se pudiera considerar responsable de vigilar que dentro de su posesión no se desarrollaran cábalas secretas y tratos ilícitos. Sólo en épocas de feria se permitía a un extranjero poner tienda y vender a todo el mundo; y justamente, las prerrogativas especiales acordadas por la Corona a grupos de mercaderes extranjeros en Londres, que incluían el derecho de poseer barrios propios, como la *Stahlhof*, se consideraban excepcionales y constituían un especial motivo de la impopularidad de los extranjeros en esa ciudad. Estos extranjeros obtuvieron a veces de la Corona el derecho de comerciar como minoristas o mayoristas en todo el reino. Pero los gobiernos municipales parecen haber disputado, de manera casi universal, el derecho de los extranjeros de vender al menudeo o de comerciar directamente con la campaña o con otros comerciantes extranjeros; y esta cuestión fue una constante fuente de conflictos en el siglo XIV.²¹ Ashley ha expresado que "a comerciantes foráneos se los recibía bien cuando introducían mercaderías extranjeras cuya venta al menudeo permitía a los mercaderes de la ciudad lograr ganancias, o cuando compraban, para su exportación, las mercaderías que los burgueses habían adquirido con ese fin a artesanos y agricultores ingleses. Se los recibía bien mientras estaban dispuestos a servir los intereses de los burgueses pero, si intentaban hacerlos a un lado, parecían estar violando las condiciones mismas bajo las cuales se permitía su presencia".²² Un acabado ejemplo de esto lo proporcionan ciudades de Escocia. La carta concedida a Stirling en el siglo XIII establecía, para comerciantes extranjeros, la prohibición de comprar o vender en el condado fuera del burgo, así como la obligación de traer a la propia ciudad sus mercaderías para venderlas allí. La Carta General para todos los burgueses de Escocia, firmada por el Rey de Escocia en Perth, en 1364, es bien

²¹ Alice Beardwood, *Alien Merchants in England, 1350-77*, pp. 39-40, 55-6.

²² Ashley, *Introduction*, Libro II, p. 14. Cf. también Mrs. Green, *Town Life*, II, pp. 37-40; Schmoller, *op. cit.*, p. 11; Gross, *op. cit.*, pp. 46-8. En cierto momento hubo en Londres quejas contra comerciantes extranjeros de paños (*drapers*), que introducían telas "y las venden en diversos mesones en secreto" (Riley, *Memorials of London*, p. 551).

explícita acerca de este monopolio burgués: "nadie venderá sino a los mercaderes del burgo dentro del ámbito que en él se señala. Les ordenamos estrictamente introducir la mercadería en el mercado establecido en esos burgos o ciudades de manera que los comerciantes puedan comprarla, ejercitando un monopolio efectivo sobre ella, sin restricción".²³

En tercer lugar, estaban las diversas regulaciones de los gremios, destinadas a restringir la competencia entre los propios artesanos de la ciudad. En Francia, se reglamentaba el derecho de competidores a pregonar sus artículos o importunar a un cliente, cuando éste se encontraba tratando en el puesto de un artesano vecino. De modo similar, los tejedores de Londres consideraban ofensivo atraer el cliente de otro.²⁴ No está del todo claro en qué medida era común la fijación de precios mínimos para los productos de los artesanos. No se la admitía, por lo general, como derecho de los gremios artesanales: pero, sin duda, su práctica estaba muy difundida, de manera más o menos abierta en ciertos casos y secretamente, en otros. La regulación minuciosa de la calidad —acerca de la que tanto se ha escrito— tendía también, en buena parte (al igual que las reglas de delimitación de sindicatos de oficio en el mundo de las organizaciones gremiales del siglo XIX), a impedir la competencia, bajo la forma de cambios subrepticios de calidad, o del entrometimiento de una sección de un oficio en la jurisdicción de otra; y a fin de eliminar la práctica de realizar secretamente trabajos para clientes especiales, eludiendo a los "registradores" oficiales a favor de la oscuridad (así como, presumiblemente, para restringir la cantidad de producción), en la mayoría de los casos se prohibía el trabajo nocturno y la venta de artículos en casa de artesanos "a la luz de candelas". En el caso de los fabricantes de cuchillos de Londres, se prohibía a todo artesano trabajar "dentro de una calleja, cámara o altillo" y en todo otro lugar que no fuera "un negocio abierto a la calle"; los fabricantes de armaduras y caldereros, por su parte, prohibían toda venta "en lugares interiores y privados".²⁵ A veces, burgueses de una ciudad recibían el monopolio de compra de alguna materia prima esencial para un oficio. "Con el fin de impedir que una ventaja de que podía apropiarse la ciudad favoreciera a los habitantes de los distritos

²³ D. B. Morris, *op. cit.*, pp. 53, 63.

²⁴ Saint-Leon, *op. cit.*, p. 152; F. Consitt, *London Weavers' Company*, pp. 83, 90.

²⁵ C. Welch, *History of Cutlers' Company of London*, vol. I, p. 142; S. H. Pitt, *Notes on the History of the Worshipful Company of Armourers and Brasiers*, p. 13.

vecinos, en ocasiones se prohibía vender ciertas mercaderías a personas que 'vivieran fuera de la ciudad'.²⁶ Por ejemplo, solía prohibirse a los carniceros de la ciudad vender sebo excepto a los candeleros de la misma.

Tales regulaciones, por supuesto, poca influencia hubieran tenido sobre los términos de intercambio entre los ciudadanos y sus clientes y proveedores, de haberse permitido la existencia de mercados rivales a una distancia accesible, a que el aldeano pudiera concurrir a fin de cambiar su producción por artículos urbanos. Al menos, la proximidad de estos mercados competidores hubiera puesto precisos límites al poder de la política gremial sobre los términos de intercambio. El derecho de poseer un mercado libre de competidores dentro de cierta área fue, por lo tanto, un privilegio celosamente buscado y defendido. Un monopolio local de esta índole fue el eje de la famosa política de la *Staple**; y precisamente, rivalidades por derechos de mercado constituyeron, en toda Europa, causa dominante de conflictos entre las ciudades y de guerras civiles dentro de ellas. "Todos los recursos de la diplomacia municipal", dice Schmoller "... y, como última arma, de la violencia, se emplearon para obtener control sobre rutas comerciales y conquistar derechos exclusivos de mercado (*staple*): para lograr que las más de las rutas condujeran a la ciudad y las menos pasaran de largo; que, de ser posible, el tráfico de paso, por caravana o barco, debiera detenerse allí y las mercaderías en tránsito fueran expuestas y ofrecidas en venta a los lugareños".²⁷ Motivo de la constante hostilidad entre Bristol y el señor de Berkeley, fue la pretensión de éste de mantener un mercado separado en Redcliffe Street. En Canterbury, los mercados del Arzobispo en Westgate y Wingham fueron motivo de acerbo conflicto entre ciudad y capítulo. Vemos al Abad de St. Edmunds protestando con tanta energía como cualquier burgués cuando los monjes de Ely establecieron un mercado en Lakenheath, amenazándolos con "ir con caballos y armas a destruir el mercado": amenazas cumplidas con una expedición hecha por 600 hombres armados, en medio de la noche.²⁸ Al Prior de Rufford, en 1302, se le prohibió mantener un mercado

²⁶ Ashley, *op. cit.*, p. 20.

* *Staple*: Asociación de mercaderes; mercado de concentración. La Compañía de Mercaderes de la *Staple* gozaba desde el siglo XIII de privilegios reales y derechos que le proporcionaban el monopolio casi total del almacenaje y exportación de la lana inglesa (*n. del t.*).

²⁷ *Mercantile System*, p. 10.

²⁸ Lipson, *Economic History* (Middle Ages), p. 213.

en Haddenham en perjuicio de Thame.²⁹ El mercado de Lyme fue condenado por estar demasiado próximo a Bridport. Londres procuró impedir que sus ciudadanos concurrieran a ferias o mercados fuera de la ciudad; se prohibió a los artesanos de Londres ofrecer paño en venta excepto dentro de los límites de la ciudad y a todos los ciudadanos, desplazarse por el Támesis hacia el sur, hasta Southwark, para comprar cereales, animales u otra mercadería “de que pudiera haber mercado allí”.³⁰ Los mercaderes de Lynn trataron de monopolizar la función de intermediarios en el comercio de exportación de granos del condado de Cambridge, obligando a los comerciantes de Cambridge y de Ely a venderles con exclusividad; y los pescaderos de Londres traficaban libremente en Yarmouth, a donde concurrían para comprar abastos importados, pero pretendían ser monopolistas en Londres, de donde procuraban eliminar la competencia de los mercaderes de Yarmouth.³¹ “El concejo de Stratford empleaba hombres armados con porras para desalojar a los traficantes de Coventry. Los guanteros de Leicester procuraban, con todas sus fuerzas, impedir que los guanteros de Ashby y Loughborough compraran pieles en su mercado.”³² “Ely recelaba de Cambridge, Bath de Bristol, Lynn de Boston, Oxford y Winchester —y por cierto todas las demás—, de Londres.”³³ En los hechos, por lo general “las ciudades medievales de un mismo país se miraban entre sí, desde un punto de vista comercial, con mucho mayor recelo y hostilidad que hoy lo hacen diferentes Estados”.³⁴ En el exterior, la escala de paños de Amberes entró en acerbada lucha durante un siglo contra la escala lanera de Calais; la rivalidad de la Hansa con los comerciantes de Copenhague condujo, en 1546, a una guerra de seis años entre Dinamarca y Lübeck;³⁵ y desde 1563 hasta 1570, Lübeck, ahora aliada con Dinamarca, guerreó con Suecia por el derecho a comerciar con Narva.³⁶

En una etapa más avanzada, este monopolio urbano cobró la forma de lo que puede denominarse un “colonialismo urbano” en relación al campo. Hasta en Inglaterra nos enteramos con mucha frecuencia de que ciertas ciudades extendían su

²⁹ H. Liddell, *History of Oxford*, p. 553.

³⁰ Lipson, *op. cit.*, p. 212; H. T. Riley, *Liber Albus*, p. 238.

³¹ Unwin, *Finance and Trade under Edward III*, pp. 234, 237.

³² Unwin, en *Commerce and Coinage in Shakespeare's England*, vol. I, p. 315.

³³ A. Law, “English Nouveaux Riches of the Fourteenth Century”, *Trans. Ryl. Hist. Society*, NS. IX, 51.

³⁴ Gross, *op. cit.*, p. 51.

³⁵ C. Walford en *Trans. Ryl. Hist. Society*, NX. IX, p. 114.

³⁶ H. Zimmern, *The Hanse Towns*, p. 296.

autoridad al distrito circundante y, con ello, presionaban sobre las aldeas para que comerciaran exclusivamente en el mercado de la ciudad en cuestión.³⁷ Ciudades de Escocia tenían el derecho de cobrar portazgos y de hacer valer los privilegios de ciertas industrias y oficios en vastas zonas de los alrededores. Los derechos de cobrar portazgos en puertas y puentes de las vecindades, se guardaban celosamente en todas partes puesto que, al canalizar o desviar el tráfico en una dirección deseada, a menudo cumplían el mismo papel que los subsidios al transporte y el control sobre tasas de flete desempeñan hoy en las políticas comerciales de los Estados. En Europa continental estaba mucho más desarrollada la tendencia a que ricas repúblicas burguesas dominaran y explotaran un hinterland rural; las comunas italianas, las ciudades imperiales de Alemania y las ciudades holandesas y suizas, se convertían de este modo en pequeños principados. Vemos que Ulm y Florencia, por ejemplo, obligan a traer a la ciudad todo el ganado de los distritos vecinos, mientras Colonia, en el siglo XII, cierra a mercaderes flamencos el acceso al tramo superior del Rin. Vemos que Venecia, en el siglo XIII, prohíbe a Ragusa tratar directamente con las ciudades del norte del Adriático (excepto para importar productos alimenticios hacia Venecia), fuerza a Rávena a prescindir de toda importación directa de allende el mar y hasta del norte de Italia y Ancona, e impide a Aquileya exportar bienes al hinterland, que Venecia considera su dominio. Génova impidió a comerciantes franceses comerciar más al sur de esa ciudad; y ya en el siglo XII Pisa y Luca estaban empeñadas en una dura lucha a causa de la pretensión de la segunda de poseer derechos de escala sobre el tráfico entre Pisa y el norte. Viena tenía fuerza suficiente para impedir a comerciantes de Suabia, Regensburg y Passau, descender con sus productos por el Danubio hasta Hungría, y para obligarlos a ofrecer en venta sus mercaderías a los ciudadanos de Viena. Rutkowski nos cuenta cómo “en el siglo XIV, Cracovia procuraba impedir que mercaderes de Torun comerciaran con Hungría, pretendiendo para sí el derecho de *entrepot*, al par que cerraba la ruta hacia el este, en perjuicio de mercaderes provenientes de Breslau; mientras, Lvov intentaba monopolizar el comercio con ‘las tierras tártaras’ del este”. Los comerciantes de Novgorod impedían a los de la Hansa comerciar más allá de su ciudad y retuvieron el derecho de actuar en calidad de intermediarios entre los comerciantes extranjeros y las ciudades del interior. La lucha final entre Nov-

³⁷ Mrs. Green, *Town Life*, vol. I, p. 3.

gorod y Moscú, que terminara con la despiadada sujeción de la primera, en buena parte giró en torno alpreciado monopolio de la región *zavolochie* —el área del noreste, que se extendía hasta los Urales y más allá, rica en pieles y metales—. Más tarde, en el siglo XVII, las corporaciones de mercaderes de Rusia tenían poder bastante para impedir, en general, que comerciantes ingleses traficaran más al sur de Arcángel y que comerciantes persas pasaran al norte de Astracán; mientras que, en Astracán, el comercio estaba estrictamente reservado a miembros de las corporaciones de mercaderes o *gosts*. Con esto, conservaron para sí el comercio entre Europa septentrional y Persia y, en particular, el riquísimo comercio de sedas; así, lograron mantener el precio de venta, en Astracán, de productos rusos como lienzo y pieles, en por lo menos entre 50 y 100 % por encima de su precio de costo, incluido el costo de transporte; y el precio de la seda en Arcángel, a más de un 50 % que en Astracán.³⁸ En Suecia, los mercaderes de las ciudades de la escala monopolizaron la exportación de hierro en lingotes, impidiendo a compradores extranjeros penetrar en los distritos ferríferos y comprarlo directamente a los fabricantes. “La Liga Hanseática —afirma Heckscher— se empeñó en aislar a las ciudades interiores de todo vínculo directo con el Báltico y en impedir a las demás ciudades que entraran en contacto con los mercados interiores”; y el Concejo Electoral de Brandenburgo caracterizaba de este modo, en 1582, la política de Hamburgo: “se preocupa exclusivamente por arrancar cereales a bajos precios, imponiendo sus términos, a los súbditos del Elector de Brandenburgo, para venderlos después al precio que quieren”.³⁹

³⁸ En el siglo XVI, mercaderes ingleses habían obtenido el derecho de comerciar directamente con Persia a través de Rusia. Pero en el siglo XVIII, bajo presión de corporaciones de mercaderes rusos, este privilegio fue revocado; en 1649, los privilegios de comerciar al sur de Arcángel fueron cancelados y, por la regulación de 1667, se prohibió a comerciantes extranjeros vender al menudeo o traficar, excepto con mercaderes rusos. En 1619, el gobierno del zar clausuró la ruta marítima al Obi para todos los extranjeros: la ruta a través de la que comerciantes ingleses, holandeses y alemanes, habían estado buscando abrirse paso hacia Mangazeia y las riquezas de Siberia (cf. R. H. Fisher, *The Russian Fur Trade, 1550-1700*, p. 78).

³⁹ E. Heckscher, *Mercantilism*, vol. II, pp. 60-76; Schmoller, *Mercantile System*, pp. 13-14, 31; A. L. Jenckes, *The Staple of England*, pp. 6-7; J. L. Sismondi, *History of Italian Republics* (ed. Boulting), p. 244; J. Rutkovski, *op. cit.*, pp. 70-1; M. N. Pokrovsky, *History of Russia from the Earliest Times to the Rise of Commercial Capitalism*, pp. 267-9.

II

Todo indica que estas medidas más ambiciosas eran producto, no tanto del interés colectivo de la ciudad, como del interés de clase de un sector acomodado de mercaderes mayoristas que, desde tiempo atrás, habían logrado el exclusivo control del gobierno urbano. El sistema de control de mercado y de monopolio urbano que acabamos de describir, podía ser empleado, con particular ventaja, por un grupo de negociantes especializados cuya ganancia consistiera en el margen entre dos conjuntos de precios: los precios a que podían comprar la producción local al aldeano o al artesano y aquellos a que podían revenderla al extranjero o al consumidor urbano o, también, los precios a que podían adquirir artículos exóticos, de lejanas comarcas, y aquellos que podían obtener de adquirentes locales. Donde las regulaciones, estructuradas en interés de los artesanos, iban contra el interés del comerciante mayorista como comprador de los productos de artesanías locales, el poder que éste acababa de adquirir le permitió mitigarlas o eludirlas; y donde las restricciones impuestas a los extranjeros le cerraban otros mercados y empequeñecían su campo de acción, a menudo pudo asegurarse una situación de privilegio mediante tratados con los comerciantes de otras ciudades, en que acordaban mitigar restricciones sobre el comercio recíproco en beneficio mutuo. Recíprocas concesiones comerciales de este tipo formaron la base, por ejemplo, de la Hansa de la Alemania del Norte y de las ciudades flamencas. Y, en verdad, cuando el crecimiento del capital comercial hubo alcanzado esta etapa, fue posible que comerciantes exportadores o mayoristas dirigieran sus esfuerzos colectivos, directamente, a debilitar el régimen de monopolio urbano —que antes nutriera su infancia—, a fin de fortalecer el monopolio de su propia organización interurbana. Esto sucedió, por lo menos, con la parte del sistema de regulaciones urbanas destinada a proteger la posición de los gremios artesanales. Sucedió, por ejemplo, en ciudades flamencas, donde condujo a una verdadera guerra entre los gobiernos municipales y los intereses capitalistas de la Hansa que operaban en escala nacional y procuraban desarrollar una industria rural en competencia con los oficios urbanos;⁴⁰ mientras que, en Ulm, los Fuggers procuraban arrancar a esta ciudad el control sobre parte del territorio que la rodeaba, a fin de poder emplear tejedores ru-

⁴⁰ Véase más adelante, pp. 186-191.

rales que compitieran con el gremio de tejedores de la ciudad. Pero esta parte de la historia pertenece a una etapa posterior.

El nacimiento, en las ciudades, de una organización de intereses comerciales, distinta del artesanado, cobró, de manera casi universal, dos formas paralelas. En primer lugar, un elemento específicamente comerciante, a menudo surgido (al menos en Inglaterra) de entre los artesanos más acomodados, se separó de la producción y formó organizaciones exclusivamente comerciales que procedieron a monopolizar cierta esfera particular de comercio mayorista. En segundo lugar, estas nuevas organizaciones de comerciantes muy pronto pasaron a dominar el gobierno municipal y a emplear su poder político en promover sus privilegios y subordinar a los artesanos. En muchas zonas de Europa continental, ya en una fecha tan temprana como 1200, vemos desarrollarse este proceso. En los Países Bajos, las guildas de las ciudades más importantes, una vez afirmada su posición contra la Iglesia y la nobleza, se convertían en corporaciones cerradas de los mercaderes más ricos, que procuraban monopolizar el comercio mayorista, cobraban un derecho de ingreso tan elevado que —como observa Pirenne— estaba “fuera del alcance de los hombres de menores recursos” y excluían de sus filas, de manera explícita, a todos quienes pesaran en la balanza municipal (*tron*), —los minoristas— y a todos quienes tuvieran “uñas azules” —los artesanos—. ⁴¹ Al mismo tiempo, es claro que el control político, en estas mismas ciudades, empezó a pasar a manos de los burgueses más ricos, que comenzaron a ser denominados “el patriciado”. El cargo de los *echevins*, antes elegido por todo el cuerpo urbano, era cubierto ahora por los patricios, quienes designaban uno de los suyos; y estos funcionarios supervisaban los oficios, regulaban salarios y controlaban el mercado urbano. “El poder pasó insensiblemente a manos de los más ricos. La forma de gobierno en estos centros comerciales y manufactureros inevitablemente se transformó, primero, de democracia en plutocracia y, luego, en oligarquía.” ⁴² De modo similar, en las ciudades del norte de Italia el poder estaba en manos de una plutocracia burguesa (comúnmente aliada a la nobleza local). Esta clase gobernante que regía las ciudades estados de Lombardía, Toscana y Venecia, debía su fortuna al rico comercio de exportación hacia el Levante y al valioso tráfico de paños que, cruzando los Alpes, llegaba hasta Europa

⁴¹ Pirenne, *Belgian Democracy*, p. 112; también Brentano en *Eng. Guilds*, cvii.

⁴² Pirenne, *op. cit.*, p. 110; también Pirenne, *Histoire de Belgique*, vol. I, pp. 369 y sigs.

occidental y del norte. El arriendo de rentas papales constituyó una lucrativa inversión para estas ricas familias burguesas y, en ciertas ciudades como Florencia, las actividades bancarias y de préstamo de dinero llegaron a sobrepasar, por su importancia, al comercio. En Florencia, las Artes Mayores (*Arti Maggiori*) * de banqueros y comerciantes exportadores (como la famosa de Calimala) controlaron el gobierno de la ciudad desde mediados del siglo XIII, con la excepción de una breve victoria de las Artes Menores (*Arti Minori*) ** entre 1293 y 1295. ⁴³ En ciudades de Alemania oriental, en el siglo XIV, “los regidores se reclutaban entre unas pocas grandes familias de mercaderes, fabricantes de paños o terratenientes, eligiendo sus propios sucesores, mientras que los gremios de artesanos y la gente común no participaban en el gobierno de la ciudad”. ⁴⁴ La posición dominante que ocupaban, en París, los seis principales *Corps de Métiers*, se asemejó mucho a la hegemonía de las *Arti Maggiori* en ciudades italianas, como lo hicieron también los *Herrenzünfte*, en Basilea. ⁴⁵ Ya en el siglo XIII el gobierno de París estaba en manos, al parecer, de una Hansa de mercaderes —probablemente, los *marchands de l'eau*, que obtuvieron privilegios a fines del siglo XII. Hacia mediados del siglo XIV, encontramos que los tejedores más ricos de París se unen bajo el nombre de “pañeros”, subordinando a los artesanos tejedores, así como a los bataneros y tintoreros, a esta nueva organización de comerciantes. De manera similar, los talabarteros parisienses se convirtieron en una organización del sector mercantil, que elevó sus derechos de ingreso a fin de excluir a los recién llegados, pretendió el derecho exclusivo de comprar todo artículo de cuero para revenderlo y se apropió del de controlar e inspeccionar (el derecho de “registro”) los oficios del cuero. ⁴⁶

* A fines del siglo XIII las corporaciones llamadas *Arti Maggiori* estaban compuestas, en Florencia, por: Jueces y Notarios; Mercaderes de Calimala (importadores de lanas extranjeras; también las elaboraban y acudían a mercados locales o del exterior; eran, además, banqueros internacionales); Cambistas; Mercaderes de la Puerta de Santa María; Médicos y Drogueros; y Peleteros (*n. del t.*).

** Entre las *Arti Minori* figuraban las corporaciones de herreros, zapateros, panaderos, etcétera.

⁴³ Sismondi, *op. cit.*, pp. 237-9, 442, 564; Luchaire, *op. cit.*, pp. 95-6, 108 y sigs.

⁴⁴ F. L. Carsten en *Trans. Ryl. Hist. Society*, 1943, pp. 73 y sigs.

⁴⁵ Cf. Ashley, *Introduction*, libro II, pp. 644-5, 647-51.

⁴⁶ Cf. Lespinasse y Bonnardot, *Les Métiers et Corporations de la ville de Paris*, iv; Levasseur, *Hist. de Classes Ouvrières en France* (ed. 1859), tomo I, pp. 285 y sigs.; Unwin, *Industrial Organization in Sixteenth and Seventeenth Centuries*, pp. 24, 31; Wergeland, *History*

En ciudades inglesas, estos desarrollos parecen haber sobrenido principalmente en el siglo XIV y la transformación de los "insignificantes mercaderes ambulantes de los siglos XI, XII y XIII" en "la importante plutocracia política del siglo XIV"⁴⁷ es un rasgo notable de la época. Aquí, el nuevo desarrollo implicaba una efectiva usurpación de privilegios económicos y de control político por parte de la nueva plutocracia burguesa puesto que, en Inglaterra, hay ciertos indicios de la existencia anterior de una democracia urbana, abolida en el siglo XIV y, también, de que en los privilegios comerciales participaba, en mayor o menor medida (por lo menos *de jure*, si no *de facto*), el cuerpo general de ciudadanos. Esta usurpación cobró diversas formas en la realidad. En algunos casos, la guilda de mercaderes, a que muy bien pueden haber pertenecido, originariamente, la mayoría de los burgueses, incluidos los artesanos, tendió a convertirse en una organización cerrada y a excluir a los artesanos de los privilegios del comercio mayorista.⁴⁸ En Shrewsbury, en 1363, encontramos que los obreros manuales fueron excluidos del comercio mayorista.⁴⁹ En Newcastle, la guilda excluyó a todo el que tuviera "uñas azules" o pregonara artículos en la calle.⁵⁰ En Coventry, la guilda de mercaderes (constituida más bien tarde) excluyó a todos los artesanos y, muy pronto, se convirtió en el órgano de gobierno de la ciudad. Aquí la *Trinity Guild* (como se la denominó), constituida en 1340, "muy temprano se arrogó el poder que poseían los gobernantes del municipio"; "se hizo costumbre, muy desde el comienzo, que el mismo hombre se desempeñara, en diferentes años, como alcalde y como maestro de la fraternidad de mercaderes"; además, "los pocos ricos mercaderes que gobernaban la ciudad no eran para nada responsables ante sus conciudadanos por sus acciones y fueron acusados por la comunidad de abusar de su autoridad". En el siglo XV, es manifiesto que el grupo que poseía el control de la ciudad se componía de merceros (*mercens*) y de comerciantes de paños (*drapers*) y que los segundos empleaban su poder en subordinar a los oficios dedicados a la fabricación y terminado de paños y en impedir que los gremios comerciaran, ya sus

of *Working Classes in France*, p. 32; Charles Normand, *La Bourgeoisie Française au XVII^e Siècle*, pp. 153-6.

⁴⁷ A. Law, "English Nouveaux-Riches in the Fourteenth Century" en *Trans. Ryl. Hist. Society*, NS., IX, 49.

⁴⁸ Ashley, *Introduction*, libro I, p. 80.

⁴⁹ Cunningham, "Gild Merchant of Shrewsbury", *Trans. Ryl. Hist. Society*, NS. IX, p. 103.

⁵⁰ Gretton, *op. cit.*, p. 65.

materias primas o su producto terminado, excepto por su intermedio.⁵¹ En Winchester, Oxford, Beverley, Malborough y algunas otras ciudades, es manifiesta una clara distinción, ya desde muy temprano, entre quienes tenían la categoría de ciudadanos y podían comerciar, y los tejedores, que no la tenían y a quienes se les prohibía hacerlo, ya fuera —eso no está claro— por su condición de villanos o bien porque, siendo recién llegados a la ciudad, carecieran de recursos para comprar tierra y una casa. De manera similar, en Leicester la guilda prohibió a los tejedores, en el siglo XIII, vender excepto a los burgueses.⁵² En Derby, en 1330, hubo quejas de que la guilda había excluido a la mayoría de los ciudadanos a causa de la severidad de su derecho de ingreso, prohibiéndoles vender a quien no fuera miembro de ella.⁵³ En Escocia, la guilda de mercaderes parece haber sido un cuerpo exclusivo desde un principio, identificándose en grado considerable con la organización municipal. Ya en el siglo XII encontramos que los tintoreros, carniceros y zapateros remendones, no eran admitidos si no renunciaban al ejercicio de su oficio, dejándolo a servidores; y en el siglo XIII, en Aberdeen, Stirling y Perth, bataneros y tejedores ya estaban excluidos de la guilda de acuerdo con su carta.⁵⁴

En la mayoría de las ciudades inglesas, sin embargo, la guilda de mercaderes originaria no parece haber sido el instrumento del nuevo monopolio comercial (como sostuvo Brentano) y, quizá por el hecho de que tantas de ellas, en sus comienzos, apenas se distinguían de aldeas, por lo que tendían a poseer un carácter más igualitario y democrático, no encontramos esa continuidad entre la primitiva guilda de mercaderes y la posterior plutocracia burguesa, manifiesta en ciudades de Europa continental y de Escocia. Cosa curiosa, en la mayoría de los casos la antigua guilda de mercaderes parece haber desaparecido hacia la época en que empezaba a afir-

⁵¹ M. Dormer Harris, *Life in an Old English Town*, pp. 88-93, 258-66.

⁵² Ashley, *op. cit.*, p. 83. Ashley conjetura que esto puede haberse debido a que los tejedores eran extranjeros y señala que la restricción tendió a desaparecer más tarde. Lipson, sin embargo, rechaza esta interpretación (*Econ. Hist.*, pp. 323-4). Miss E. M. Carus-Wilson nos dice que existen "positivas pruebas" de que los tejedores estaban excluidos (junto con los bataneros) de la guilda de mercaderes, aunque los tintoreros eran miembros de ella (*Econ. Hist. Review*, vol. XIV, n° 1, pp. 41-2).

⁵³ G. Unwin, *Finance and Trade under Edward III*, p. 234.

⁵⁴ Gross, *op. cit.*, p. 213; D. B. Morris, *op. cit.*, pp. 54, 78 y sigs.; cf. Cunningham, *Growth of Eng. Industry and Commerce* (Middle Ages), p. 348.

marse el nuevo monopolio del comercio mayorista. En el curso de los siglos XIII y XIV, al parecer, las más de las veces perdió su función originaria y, en caso de que perdurara, fue poco más que un nombre. Al mismo tiempo, asistimos a la formación de nuevas corporaciones de mercaderes —o “misterios”—, compuestas enteramente por comerciantes, diferenciados de los artesanos e investidos, por sus cartas, de derechos exclusivos sobre cierta rama particular de comercio mayorista.⁵⁵ La concentración de derechos comerciales en estos organismos significó que el artesano corriente debía, para cualquier transacción —excepto la venta al menudeo en su puesto o negocio de la ciudad—, recurrir exclusivamente a miembros de la guilda de mercaderes correspondiente. Tenía prohibido vender de manera directa a un mercader extranjero y no podía realizar contrato para exportar sus productos fuera de la ciudad como no fuera empleando, en calidad de intermediario, un miembro del limitado círculo de acomodados comerciantes mayoristas de la ciudad. En ciertos casos la antigua guilda única se dividió en cierto número de compañías especializadas. En Andover, por ejemplo, se produjo una tripartición en comerciantes de paños, tenderos y vendedores de cueros; y en Devizes, en vendedores de paños, sederos y vendedores de cueros.⁵⁶ Más común fue una división en una multitud de guildas, tanto artesanales como mercantiles, de que las primeras poseían el monopolio de cierta línea de producción y las segundas, derechos exclusivos sobre una cierta esfera de comercio. En Reading, por ejemplo, la función de la guilda única, originaria, al parecer se transfirió a cinco compañías.⁵⁷ Cualesquiera que fuesen sus orígenes, de todos modos vemos aparecer con mucha frecuencia, en las ciudades del siglo XIV, tanto compañías generales de mercaderes, como organizaciones más especializadas. En Londres, bajo el reinado de Eduardo III obtuvo su constitución la primera de las famosas *Livery Companies*. * De las doce principales la mitad se componía, al principio, exclusivamente de mercaderes, como los sederos, especieros, pañeros y tenderos. Pero aun las que incluían artesanos caerían muy

⁵⁵ Gross, *op. cit.*, pp. 116, 127-9; S. Kramer, *Craft Gilds and the Government*, p. 24; Cunningham, *op. cit.*, p. 225; A. P. Usher, *Introduction*, p. 181; Gretton, *op. cit.*, p. 67; Ashley en *Publications Amer. Econ. Assocn.* (1887) pp. 36-7, 58-9; Kramer en *Eng. Hist. Review*, XXIII, pp. 250-1.

⁵⁶ Gross, *op. cit.*, 118-20.

⁵⁷ Gretton, *op. cit.*, p. 67.

* Compañías cuyos miembros usaban libreas. Eran las mayores compañías de Londres, tenían el derecho de elegir al *Mayor* y a los otros magistrados municipales (*n. del t.*).

pronto bajo el dominio del elemento mercantil más rico; lo mismo sucedió con los orífices, entre los que una minoría de orífices mercaderes tomó en sus manos el nombramiento de los síndicos de la compañía, ante las protestas de los artesanos. Unwin nos informa que este “control establecido por los mercaderes” y “la entera subordinación de los artesanos presenta estrecho paralelismo en cada una de las doce grandes compañías, originadas en una artesanía o que incluyeran un elemento artesanal”.⁵⁸ Al parecer, su constitución despertó, en la época, considerables protestas entre los ciudadanos de Londres; se alegó, en efecto, que los precios habían subido en una tercera parte por influencia suya.⁵⁹ Otro ejemplo de la nueva tendencia fue “la reyerta” sobrevenida en “Chepe y Crepelgate”, durante el reinado de Eduardo III, entre las corporaciones de talabarteros, por un lado, y de carpinteros, pintores y fabricantes de espuelas, por el otro. El segundo bando alegaba que los talabarteros se habían propuesto, “mediante conspiración y colusión”, monopolizar el comercio de “toda clase de mercaderías vinculadas a su actividad”, forzando a los artesanos en cuestión a vendérselas con exclusividad. Al negarse los artesanos, se dijo que los talabarteros los atacaron con armas.⁶⁰ Cualquiera que fuese la verdad acerca de esta disputa, parece claro que los talabarteros constituían el elemento comercial y que empezaban ya a entrar en una relación de patronos respecto de los artesanos. No es éste un caso aislado. La tendencia de los gremios artesanales más pobres a caer bajo la subordinación de una guilda de mercaderes que empieza a desempeñar el papel de un *empresario* de la industria, es un hecho muy común en este período: por ejemplo, los fabricantes de espadas y de tijeras, que cayeron bajo el control de los fabricantes de cuchillos; y los tintoreros y curtidores de cueros, bajo el de los peleteros.⁶¹

El caso de los tejedores fue el más notable, no sólo en Londres sino también en otras ciudades, como Winchester, Oxford, Marlborough, Beverley; en efecto, ya en la segunda mitad del siglo XIII ellos parecen haber caído bajo el dominio económico de los desmotadores. Cualquiera que fuese su origen pre-

⁵⁸ Unwin, *Industrial Organization*, pp. 42-4; también, W. C. Hazlitt, *Livery Companies of London*, p. 68; Lipson, *op. cit.*, pp. 379-81, quien afirma: “en Londres y ciudades de provincias, una clase especializada de mercaderes se diferenciaba de los artesanos” (385).

⁵⁹ *Ibid.*, pp. 383-4.

⁶⁰ Riley, *Memorials of London*, pp. 156-9.

⁶¹ Cf. A. H. Johnson, *History of Worshipful Company of Drapers*, vol. I, p. 24.

ciso, eran éstos hombres de cierta fortuna, que abarcaban más de una rama de la industria pañera: compraban lana y la entregaban para su hilado y tejido y, probablemente, supervisaban también el teñido y acabado del paño. Hacia 1300, es evidente, constituían un elemento mercantil que, de algún modo, empleaba a los tejedores; llegado el momento, al parecer, constituyeron, junto con otros traficantes de paños, la Compañía de Pañeros. Los tejedores, que fueran uno de los primeros gremios, ocupaban antes una posición sumamente protegida, aunque subordinada. A comienzos del siglo xiv presenciábamos un embate general contra sus derechos, claramente instigado por los desmotadores; éstos alegaron que el gremio de tejedores estaba restringiendo el número de telares y elevando los precios mediante acuerdos. Los tejedores libraron una tenaz guerra defensiva durante décadas pero, hacia mediados del siglo, los privilegios de los tejedores de Londres habían sido drásticamente disminuidos (incluyendo, lo que es muy significativo, su derecho a interrumpir el trabajo en caso de una disputa entre desmotador y tejedor), quedando subordinados el gremio y sus regulaciones de manera estricta, a la autoridad del alcaide. En 1364, los pañeros de Londres obtuvieron el derecho de monopolizar el comercio de paños, conminándose a los tejedores, así como a los bataneros y tintoreros, a "atenerse a su oficio, sin inmiscuirse para nada en la fabricación, compra o venta de cualquier tipo de paño o de telas". El sometimiento del oficio al elemento comercial fue completo. No contentos con esto, los pañeros de Londres instituyeron, a fines del siglo xiv, a Blackwell Hall como lonja nacional, a fin de "impedir que comerciantes rurales de paños trataran directamente con los clientes de los pañeros de Londres, vendiéndoles sus telas al menudeo".⁶² En otras ciudades, los tejedores no tuvieron mejor suerte y hasta la tuvieron peor: se les "estorbó en su industria con todo tipo de regulaciones opresivas; se les prohibió comprar su instrumentos o poseer bienes y se los obligó a vender exclusivamente sus productos a quien tuviese la categoría de ciudadano, mientras se les atribuía la condición de villanos y de extranjeros en los tribunales urbanos".⁶³

⁶² W. J. Ashley, *Early History of the English Woollen Industry* (Publications Amer. Econ. Assocn., 1887), pp. 66-7.

⁶³ Mrs. J. R. Green, *Town Life*, vol. II, p. 142; también Consitt, *op. cit.*, 8-29; Johnson, *op. cit.*, vol. I, p. 206. Parece evidente que la creciente tendencia a que los gremios de artesanos quedaran subordinados a la autoridad del gobierno municipal en el siglo xiv, fue alentada por los intereses dominantes de las guildas de mercaderes y no se la puede considerar una subordinación de los productores en

De manera paralela a estos desarrollos se produjo la concentración de poder político en las ciudades en manos de una oligarquía de burgueses: oligarquía que parece haber sido idéntica al sector de mercaderes más acaudalados que estaba logrando el monopolio del comercio mayorista. Aún en épocas de mayor democracia era costumbre, al parecer, que los burgueses más ricos e influyentes fueran electos para el comité de doce que conducía los negocios de la ciudad. Pero el derecho de elección parece haber prevalecido, puesto que todos los ciudadanos participaban en las elecciones municipales; y aun en caso de que los burgueses más ricos gobernaran, lo hacían con el consentimiento de toda la ciudad. Alrededor del año 1300 "un cuerpo selecto, aristocrático, usurpó el lugar del concejo público de los ciudadanos" y, hacia el final del reinado de Eduardo III, la mayoría de los burgueses "carecía por entero del derecho de sufragio en las elecciones parlamentarias".⁶⁴ En Beverley, es manifiesto que una oligarquía había surgido hacia el siglo xiv; por el siglo xv, Nottingham estaba en manos de una cerrada oligarquía; y en York, los sederos se habían apoderado del gobierno de la ciudad.⁶⁵ En Winchester, en el siglo xiv, hubo quejas "por las injusticias cometidas por los veinticuatro principales ciudadanos", que habían usurpado la elección de los baillíos municipales.⁶⁶ Al final del siglo anterior, los burgueses de Gloucester y de Oxford denunciaron la usurpación de los *divites et potentes* y la injusta imposición de tributos a los pobres en beneficio de los ricos. En Bury encontramos el poder político concentrado en manos de los burgueses más ricos y, hacia el siglo xv, hasta el propio cuerpo burgués era reducido: un cuerpo selecto que actuaba como "una especie de concejo permanente" de los regidores.⁶⁷ En Lynn y Shrewsbury, oímos hablar del gobierno de los doce; en Newcastle, los burgueses más pobres se quejan del poderío de la guilda de mercaderes y, en Scarborough, de las transgresiones de los *divites*, quienes excluían a la masa de ciudadanos de toda participación en el gobierno municipal.⁶⁸ Muy común en esta época es que aparezca una diferenciación de jerarquía so-

interés de "toda la población de la ciudad, considerada como consumidora", según lo sugiere Mrs. Green (134-60).

⁶⁴ C. W. Colby, "Growth of Oligarchy in English Towns", en *Eng. Hist. Review*, vol. V (1890), pp. 643, 648.

⁶⁵ Cf. Maud Sellers, *York Mercers and Merchant Adventurers*, xiii.

⁶⁶ Colby, *op. cit.*, pp. 646-7.

⁶⁷ M. D. Lobel, *The Borough of Bury St. Edmunds*, p. 93.

⁶⁸ Colby, *op. cit.*, pp. 644, 646, 648.

cial entre *potentiores, mediocres, inferiores*: diferenciación que correspondía, como es evidente, a la acaudalada oligarquía comercial, a los artesanos más acomodados, dueños de moderados recursos pero que todavía se circunscribían al mercado local, y a los artesanos más pobres y los oficiales, que muy pronto habrían de caer bajo la dependencia económica de uno de los dos estratos de ciudadanos más ricos.⁶⁹ En las ciudades de Cornwall encontramos una distinción similar (en el siglo xvi, algo después que en otros lugares) entre “burgueses dueños de capital” y “pobladores de inferior condición”, concentrándose el gobierno municipal en manos de los primeros.⁷⁰ En Londres, el método originario de elección para el concejo de los comunes, había sido la elección por parte de los ciudadanos de los diversos distritos. Durante un breve período la elección pasó a manos de las grandes guildas pero, probablemente por oposición popular, se volvió a la elección por distritos.⁷¹ Los regidores de la ciudad, sin embargo, debían ser hombres “buenos y discretos”, que poseyeran bienes por valor de £ 1.000 y llegaron a ser designados vitaliciamente por el alcalde, de entre cuatro candidatos designados por los distritos; el propio alcalde era elegido por el alcalde y los regidores salientes, de entre dos regidores designados de acuerdo con el concejo de los comunes y con los maestros y guardianes de las grandes *Livery Companies*. Hacia el siglo xv, era común que los regidores eludieran las elecciones por distrito y que cada uno designara, para el concejo, un miembro de su distrito; con ello, alcaldes y regidores se convirtieron, virtualmente, en un cuerpo que se perpetuaba a sí propio. De todos modos, la mayor parte de los regidores y alguaciles, y todos los alcaldes, durante muchos años fueron, invariablemente, miembros de una de las doce grandes *Livery Companies*, de modo que, puede decirse, éstas monopolizaron de manera continua el gobierno de la ciudad. Como ha señalado el historiador de una de estas compañías, la relación entre las grandes guildas y la ciudad era muy similar a la que hay entre los colegios y la universidad, en Oxford o Cambridge.⁷²

⁶⁹ Cf. Ashley, *op. cit.*, pp. 133-4. También Hazlitt, *op. cit.*, p. 69.

⁷⁰ A. L. Rowse, *Tudor Cornwall*, p. 90.

⁷¹ En 1354, precisamente, vemos que el Parlamento interviene en el gobierno de Londres a causa del notorio desgobierno de la ciudad, según se dijo, por parte del alcalde, regidores y alguaciles, cuyo principal interés era preservar monopolios gremiales y elevar precios. (Cf. G. Unwin, *Finance and Trade under Edward III*, p. 239.)

⁷² A. H. Johnson, *History of the Worshipful Company of the Drapers of London*, vol. I, pp. 27-8, 41, 52, 54-8; H. T. Riley, *Liber Albus*, pp. 18, 35.

El nexo entre estos cambios políticos y la política económica de la nueva clase mercantil, está bien claro. Es verdad, desde luego, que en ciertos casos determinado grupo de intereses comerciales monopolizó el poder con exclusión de otros y que, aquí, cierto sector de los mercaderes hizo causa común con los gremios de artesanos para resistir esta usurpación. Por ejemplo, en Beverley, los comerciantes de paños hicieron causa común con los sastres, carniceros y fabricantes de zapatos, en una insurrección de 1380 contra la camarilla dominante;⁷³ y en Londres, en el siglo xiv, comerciantes de paños, sederos, sastres, orífices y tenderos, se unieron en su oposición a la hegemonía de los gremios de abastecedores. Asimismo, en ciertos casos la oligarquía urbana puede haber estado compuesta por los antiguos elementos terratenientes de la ciudad, no por *parvenus* comerciantes. Pero en la mayoría de los casos es manifiesto que esta concentración de poder en las ciudades, en el siglo xiv, representó el gobierno del capital comercial y que uno de sus principales efectos fue circunscribir a los gremios a la venta al menudeo en el mercado local y, donde éste no constituía la principal salida para sus productos, subordinarlos a una cerrada corporación de mercaderes con la que, fatalmente, debían tratar los productores, en las condiciones que ella fijara. Además, en muchos casos, las regulaciones cuyo objeto había sido dar protección económica a los artesanos, se volvían ahora en perjuicio de ellos. A veces, se controlaban los precios de los productos artesanales,⁷⁴ mientras a los artesanos se les prohibía fijar precios mínimos por acuerdo entre sí. En Coventry, los comerciantes de paños que gobernaban la ciudad impidieron a bataneros y sastres obrar según su carta, que les aseguraba ciertos derechos en tanto gremios; insistieron, ante la oposición del gremio de tintoreros, en que los comerciantes de paños podían realizar trabajos de teñido; prohibieron a los tintoreros teñir otro paño que el proporcionado por un comerciante pañero local y a los tundidores, importar paño de fuera de la ciudad.⁷⁵ En Bristol, en 1317, hubo malestar, acompañado por tumultos y grescas en el edificio municipal, a causa de los privilegios de que catorce *de majoribus* se habían apropiado en relación al puerto y al mercado.⁷⁶ En ciertos

⁷³ V. C. H. Yorks, vol. III, 443.

⁷⁴ Cf. Saltzman, *Industries in the Middle Ages*, 201-10.

⁷⁵ M. D. Harris, *History of the Drapers' Company of Coventry*, pp. 6-13.

⁷⁶ Colby, *op. cit.*, pp. 649-50; John Latimer, *History of the Society of Merchant Adventurers of Bristol*, 8. El pueblo de Bristol “se opuso, afirmando que todos los burgueses eran de una única condición”. La batalla produjo veinte muertos y la rebelión popular se prolongó, con

casos, el nuevo régimen implicaba la decadencia del viejo estanco del pan y de las disposiciones para compra privilegiada de materias primas por parte de los artesanos. "Ricos panaderos y abastecedores que obtuvieron cargos municipales transformaron el estanco de pan y la inspección de panaderías en letra muerta"; y la multa que las regulaciones imponían a los infractores llegó a ser considerada, por el especulador de fortuna, como un derecho de licencia para continuar la práctica —derecho que podía permitirse pagar el comerciante que operaba en gran escala, pero no el infractor más pobre—. ⁷⁷ En Yarmouth, en 1376, los "vecinos pobres" peticionaron que se les permitiera vender y comprar sus artículos como antaño; y en Grimsby, los burgueses gobernantes "no sufrirían que los pobres de Grimsby participaran en cuestiones de compra y venta, según las libertades que ellos tenían concedidas". ⁷⁸ Tanto en Newcastle como en Hull, los artesanos estaban excluidos del comercio exterior; en Exeter, una restricción similar —contra la que luchó vigorosamente el gremio de sastres— impedía "aventurarse allende los mares"; en Bristol y Chester, "hombres de arte manual" y los que vendían al menudeo, estaban excluidos del comercio mayorista con mercaderes que no fueran burgueses de la ciudad. ⁷⁹

La nueva aristocracia mercantil no constituía un círculo enteramente cerrado para quienes disponían de dinero para comprarse un lugar en ella; en efecto, en los siglos xv y xvi, constantemente se infiltraron en sus filas los maestros artesanos más ricos, quienes tendían a trocar el artesanado por el comercio y hasta a convertirse en patronos de otros artesanos, en cuanto acumulaban suficiente capital para avizorar horizontes más vastos de los que permitía el comercio al menudeo en un mercado local. Fue inevitable que estos hombres, con su ambición de *parvenus*, descubrieran que los exclusivos privilegios de las compañías de mercaderes eran molestos y ope-

intermitencias, por más de dos años. Latimer menciona el año de 1312 como el de la "gran insurrección" de la plebe.

⁷⁷ Mrs. Green, *op. cit.*, p. 49; Gretton, *op. cit.*, p. 53.

⁷⁸ Lipson, *op. cit.*, p. 321; Colby, *loc. cit.*, p. 645.

⁷⁹ Kramer en *Eng. Hist. Review*, XXIII, pp. 28-30. Parece que el principio de "un hombre, un oficio", establecido por un Acta de 1363 y quizá concebido por los intereses feudales para salir al cruce de las tendencias al acaparamiento de los especieros, pronto fue invocado por guildas de mercaderes, como la de pañeros, "contra la independencia de los diversos oficios". De todos modos, al año siguiente de promulgada el Acta el rey procedió a otorgar cartas a compañías de ricos mayoristas, como los vinateros, pescaderos y pañeros, concediendo, a cada una, el monopolio de sus diversas actividades (Unwin, *Finance and Trade under Edward III*, pp. 247-50).

sivos. Dos caminos tenían por delante, para progresar: podían adquirir un puesto en una de las compañías privilegiadas, abandonando su antiguo oficio, o bien luchar a fin de que su propio gremio de artesanos alcanzara la condición de un organismo comercial. Lo primero fue frecuente en el caso de las *Livery Companies* de Londres en que, por lo general, un burgués respetable de la ciudad podía ingresar previo pago de un derecho de admisión, deliberadamente oneroso; encontramos, en efecto, que miembros más acaudalados de los gremios de bataneros, tundidores, tejedores y tintoreros, lograron ser admitidos en una compañía como la de los pañeros. Ejemplo de la segunda tendencia fue la fusión de los bataneros y los tundidores de Londres, en 1530, quienes formaron la compañía mercantil de los Fabricantes de Paños, que traficaba con paño terminado, compitiendo con la Compañía de Pañeros. ⁸⁰ En el próximo capítulo trataremos estos desarrollos producidos en las *Livery Companies* de Londres. Pero cuando algo de esto sucedía en una ciudad de provincias, donde el comercio se encontraba más especializado y el grupo dirigente era más homogéneo en cuanto a sus intereses, podía sobrevenir algo semejante a una revolución en el gobierno municipal o, en todo caso, una batalla prolongada por los despojos de los cargos públicos. Por ejemplo, en Exeter, los maestros sastres más acaudalados, que controlaban el gremio de sastres, hacia fines del siglo xiv quisieron poseer los derechos de sastres comerciantes, a fin de vender directamente a mercaderes extranjeros. Para ello, compraron a la Corona una carta que les otorgaba la condición jurídica de una compañía de mercaderes. Esto no gustó a la oligarquía comercial que detentaba el control político de la ciudad; y el alcalde quitó a los sastres el derecho de ciudadanía. En cierto momento se llegó a un compromiso, por el que los sastres pasaban a compartir el comercio así como la administración municipal "quedando los infortunios de la derrota para el bajo pueblo en general". ⁸¹ Este tipo de compromiso, por el que la oligarquía comercial conservaba su posición admitiendo compartir, con los gremios de artesanos más ricos, el poder y el privilegio económico, parece haber sido sorprendentemente común en Inglaterra, en los siglos xv y xvi.

⁸⁰ Unwin, *Industrial Organization*, pp. 44-5.

⁸¹ Mrs. Green, *op. cit.*, pp. 173-81; cf. también B. Wilkinson, *The Mediaeval Council of Exeter*.

III

Se produjo, sí, cierta infiltración en los estratos privilegiados a medida que en los propios oficios se acumulaba capital; pero la posición monopolista del capital comercial en Inglaterra difícilmente se debilitó con ello y tampoco sufrió retardo el incremento de su riqueza. Con el crecimiento del mercado y, en especial, del comercio exterior, el número de personas dentro de los estratos privilegiados pudo crecer sin provocar una seria saturación. En los internos el mercado se expandía, no sólo por el crecimiento de las ciudades y la multiplicación de los mercados urbanos, sino también por la mayor penetración de la economía monetaria en los señoríos, determinada por el desarrollo del trabajo asalariado y el arriendo de las reservas a cambio de rentas en dinero. De todos modos, el comercio exterior fue el que proporcionó las mayores oportunidades de rápido progreso comercial y en esta actividad, precisamente, se obtuvieron las fortunas más impresionantes. Por algún tiempo, comerciantes extranjeros se adueñaron de este campo, fortaleciendo su posición con privilegios especiales de la corona inglesa. Primero los mercaderes de la Hansa flamenca y, más tarde, los italianos, compraron lana directamente a monasterios y terratenientes, a menudo anticipando dinero a cambio de la promesa de entregas futuras de lana. Antes de que mercaderes ingleses pudieran gozar de las ricas recompensas de esta actividad, era preciso cercenar los privilegios de los comerciantes extranjeros. No era esto fácil, pues la Corona inglesa no sólo era deudora de estos concesionarios extranjeros, sino que continuamente tenía necesidad de nuevos préstamos. Según cierta leyenda, Ricardo, el rey cruzado, había otorgado privilegios a los mercaderes de la Hansa a cambio de su liberación de una prisión alemana. En cierto momento del siglo XIV, las coronas reales se encontraban empeñadas en Colonia y en Trier y, en otra ocasión, la Reina y su hijo debieron permanecer en calidad de rehenes, tras una visita a Amberes, por una deuda de £ 30.000. Fue imposible socavar la posición privilegiada de las corporaciones extranjeras mientras no hubo comerciantes ingleses con fortuna suficiente para financiar los gastos del rey, en particular sus guerras, y para arrendar sus impuestos.

Hacia el final del siglo XIII y todavía más en el XIV, la Corona empezó a contar con ingresos recolectados mediante un impuesto a la exportación de lana y con empréstitos tomados de los exportadores ingleses de ese producto; por su parte, los

comerciantes ingleses, organizados en la Compañía de la Staple, podían sacar ventajas de las necesidades de la realeza, trocando préstamos por derechos de monopolio sobre el valioso comercio de exportación de lana. Unwin y Power han demostrado, de manera convincente, de qué modo esta cuestión subyace en la crisis político-constitucional del siglo XIV y se entretrejió con el desarrollo del Parlamento. En 1313, un edicto real estableció una Staple compulsiva para la lana, en los Países Bajos: a ella debía llevarse toda lana para exportación, ofreciéndosela en venta "a disposición del Alcalde y Compañía de Mercaderes". Los miembros de la compañía inglesa consideraron la medida como un arma contra sus competidores extranjeros en el comercio de exportación, mientras éstos la combatieron tenazmente. Pero la Compañía que gozaba de los beneficios de este monopolio, era un cuerpo pequeño y exclusivo. Al parecer logró, no sólo elevar el precio para clientes extranjeros, desalojando a mercaderes extranjeros del comercio de exportación con Flandes, sino también deprimir el precio interno de la lana. Muy pronto apareció una nueva exigencia: que se revocaran los privilegios de la Staple. Los argumentos fueron varios: que ellos favorecían demasiado a los flamencos, o que resultaban desfavorables para quienes se dedicaban al comercio interno de lanas en Inglaterra. Los criadores de ovejas (fuertemente representados en el Parlamento), naturalmente, habrían preferido la total abolición de derechos de escala, puesto que un libre comercio de exportación les hubiera proporcionado un precio competitivo para su lana. Muchos de los municipios más pequeños deseaban que mercaderes extranjeros concurrieran a sus mercados, a fin de incrementar su comercio; y en este sentido, entraron en disputa con Londres y las ciudades-puerto. Los mercaderes de las ciudades inglesas más grandes, por su parte, que deseaban participar en el lucrativo tráfico o gozar de la función de intermediarios entre criador y exportador, querían simplemente que se reemplazara la escala lanera única de Brujas por varias escalas, situadas en un selecto número de ciudades inglesas. Argumento básico de su queja contra el sistema existente, era la vieja historia de que los comerciantes de Brujas podían estorbar a los compradores de lana el libre acceso al mercado de la ciudad, impidiendo que los traficantes de ciudades flamencas más pequeñas trataran directamente con los mercaderes ingleses que negociaban allí con lana inglesa. Por el contrario, se argüía, la transferencia de la Staple a puertos ingleses atraería compradores extranjeros a las nuevas ciudades de la Staple, proporcionando a mercaderes ingleses acceso directo a una

gama más amplia de compradores. Al mismo tiempo, al prohibir que mercaderes extranjeros compraran lana fuera de las ciudades de la *Staple*, se esperaba conservar el comercio intermediario, esto es, la compra de lana a abadías y terratenientes para su posterior venta con fines de exportación, en manos de los traficantes de lana ingleses.⁸²

En cuanto a acabar con los privilegios exclusivos de la *staple* de Brujas hubo, según esto, acuerdo general (exceptuado un pequeño círculo, de unos treinta acaudalados arrendadores de impuestos, como William de la Pole, quien esperaba sacar partido de los privilegios de un estrecho monopolio exportador); así, los representantes de los condados y municipios en el Parlamento, se unieron para peticionar al Rey en este sentido. Durante los reinados de Eduardo II y de Eduardo III hubo frecuentes cambios de política. Eduardo II había prohibido a todos los habitantes —exceptuados la nobleza y los dignatarios de la Iglesia— usar paño extranjero. Eduardo III, en el curso de una serie de desesperados intentos por financiar una guerra en Europa continental con un impuesto especial sobre la lana y con los réditos de un monopolio sobre ese producto, por dos breves períodos, en 1326-7 y 1332-4, reemplazó la *staple* de Brujas por cierto número de *staples* inglesas y, durante unos pocos años, en el decenio de 1350, hasta hizo la concesión de permitir un comercio abierto de lana para exportación, prohibiendo la importación de paño extranjero. Pero el triunfo de los partidarios del libre comercio de lanas fue efímero; la *staple* de Brujas se restauró en 1359⁸³, renovándose los privilegios del estrecho círculo de exportadores, organizado en la compañía de Mercaderes Ingleses de la *staple*. La persistencia de este monopolio fue de poco provecho para el grueso de los comerciantes ingleses y amenazó con reducir el mercado para la lana inglesa, en vez de ampliarlo. Todo progreso ulterior debía basarse en un movimiento de flanco: apoyo oficial creciente a la fabricación de paños en Inglaterra y desarrollo del comercio de exportación de telas inglesas, en competencia con la industria flamenca. A la verdad, como lo señaló Eileen Power, el mismo monopolio de

⁸² Cf. G. Unwin, *Finance and Trade under Edward III*, p. 213; A. L. Jenckes, *Staple of England*, pp. 14 y sigs., 40 y sigs.; Eileen Power, *Wool Trade in English Mediaeval History*, p. 91; Alice Beardwood, *Alien Merchants in England, 1350-1377*, pp. 38-40, 55-6.

⁸³ Cuatro años más tarde, sin embargo, hubo un nuevo compromiso, trasladándose a Calais la *staple* lanera inglesa; a fines del siglo, los comerciantes de la *staple* constituyeron la Compañía de la *Staple* de Calais. Pero su monopolio de exportación no fue completo, puesto que ciertos mercaderes italianos obtuvieron licencias para comprar lana en Inglaterra y exportarla a Italia sin pasar por Calais.

la *staple*, al reducir los canales de exportación y mantener un “enorme margen entre los precios internos y los externos de la lana”, de manera inadvertida apoyó el desarrollo de la fabricación de paños en Inglaterra: “los bajos precios internos implicaban que era posible vender paño inglés, no sólo en el país sino en el exterior, a precio mucho menor que paño extranjero, puesto que éste debía pagar una suma enormemente mayor por la misma materia prima; y exportar paño fue cada vez más lucrativo que exportar lana”.⁸⁴ Casi dos siglos después encontramos que los Mercaderes de la *Staple* critican, a la vez, a los fabricantes de paño (porque, *inter alia*, habían provocado una decadencia de la agricultura) y a los Mercaderes Aventureros (*Merchants Adventurers*), sumándose a la exigencia de que la industria textil fuera circumscripita a municipios privilegiados.⁸⁵

En esta nueva actividad de la exportación de paños, los iniciadores parecen haber sido los sederos, que empezaron a establecer agentes (como, por ejemplo, los sederos de York) en lugares como Brujas, Amberes y Bergen.⁸⁶ En 1358, el año anterior a la restauración de la *staple* de Brujas, una corporación conocida como la Hermandad de Santo Tomás de Becket, rector de la Compañía de Sederos de Londres, logró obtener ciertos privilegios del Conde de Flandes y establecer en Amberes un depósito para su comercio de paños ingleses. Esto se consideró un serio desafío a la *staple* lanera de Brujas, entablándose una acerba lucha entre los Aventureros ingleses y la Hansa en torno al comercio de Flandes y el Mar del Norte, y entre los Aventureros, que reclamaban un monopolio sobre el paño, y los mercaderes de la *staple* de lanas. En el siglo xv, “gran número de ricos mercaderes de diversas grandes ciudades y poblaciones marítimas de Inglaterra, incluidos Londres, York, Norwich, Exeter, Ipswich, Hull”, lograron constituir la Compañía de Mercaderes Aventureros y, al parecer, obtuvieron derechos exclusivos sobre el comercio de paños entre Inglaterra y Holanda, Brabante y Flandes. Esta compañía descendía en línea directa de la Hermandad de Santo Tomás de Becket y mantenía todavía estrecha vinculación con los sederos; en efecto, los Mercaderes Aventureros y los Sederos de Londres compartieron el mismo libro de minutas, hasta 1526. Cuerpo tan exclusivo fue, que sólo los miembros más ricos de las compañías de sederos y de comerciantes de paños, y algunos hijos de la nobleza, lograron

⁸⁴ Eileen Power, *op. cit.*, p. 101.

⁸⁵ E. E. Rich, *The Ordinance Book of the Merchants of the Staple*, pp. 24-5.

⁸⁶ Maud Sellers, *York Mercers and Merchant Adventurers*, xli.

ser admitidos en su seno.⁸⁷ La guerra comercial entre los comerciantes ingleses de paños y la Hansa fue prolongada y dura. Barcos ingleses fueron atacados y capturados como botín, y los comerciantes ingleses tomaron represalias siempre que pudieron. En cierto momento, la factoría inglesa de Bergen fue saqueada. Tales eran los riesgos inherentes a los beneficios del monopolio: ellos brotaban, no del orden natural de cosas, sino del hecho de que obtener un monopolio era el *leitmotiv* de todo comercio. Todavía a mediados del siglo xvi, los comerciantes ingleses en Dantzig sólo tenían permitido comerciar un día por semana y ese, sólo con burgueses; pesaba además sobre ellos la prohibición —que se cumplía— de comerciar con cualquiera de las otras ciudades de Prusia. Los mercaderes ingleses, según se dijo, eran tratados “peor que cualquier otro extranjero, exceptuados solamente los judíos”; aunque esto puede haber sido una exageración interesada. Sin embargo, a medida que la Corona, en los siglos xv y xvi, apoyó cada vez más a los comerciantes ingleses de paños (apoyo que aumentó en el grado en que ellos supieron rivalizar con sus enemigos en cuanto a préstamos y granjerías), su posición en la competencia se fortaleció cada vez más mientras que, al mismo tiempo, caducaban los privilegios de los extranjeros en Inglaterra. En el reinado de Isabel, los mercaderes de la *Stahlhof** fueron, primero, excluidos de la compra de paño inglés en Blackwell Hall (en 1576) y, por fin, en los últimos años del siglo, se clausuró la *Stahlhof* de Londres. En 1614 se prohibió oficialmente la exportación de lana inglesa. Esta prohibición —que constituyó una concesión a la industria textil— no sólo afectó a mercaderes extranjeros, sino también a los comerciantes ingleses de la *staple* quienes, desde esa fecha, dejaron de ser una compañía de exportadores de lana para volcar su atención al mercado interno donde, en 1617, obtuvieron el derecho de ser los únicos intermediarios en lanas dentro del reino, para lo cual se restringió la venta de lanas a ciertas ciudades inglesas de *staple*.⁸⁸

Hacia mediados del siglo xvi, comerciantes británicos se habían aventurado lo bastante lejos, tanto por el Mar del Norte como por el Mediterráneo, como para inaugurar unas cinco o seis nuevas compañías generales, de las que, cada una, poseía privilegios en una zona nueva. El año 1553 asistió a la fundación

⁸⁷ Cf. W. E. Lingelbach, “Merchant Adventurers in England”, en *Trans. Ryl. Hist. Society*, NS. XVI, pp. 41-2.

* Mercaderes de la *Stahlhof* eran mercaderes alemanes de la Hansa establecidos en Inglaterra desde 1250. Habían obtenido sus privilegios y patentes de Enrique III en 1259 (*n. del t.*).

⁸⁸ Cf. E. E. Rich, *op. cit.*, pp. 77-86.

de la Compañía de Rusia (que dos años después recibió una carta que le concedía un monopolio), primera compañía que emitió acciones y poseyó buques societariamente. Ciertos miembros de los Mercaderes Aventureros lo fueron también de la nueva compañía, y quizá tomaron la iniciativa de su formación. Ese mismo año, a la vez que obtenía su carta de la Corona inglesa, logró negociar, mediante su representante, Richard Chancellor, un acuerdo con el Zar Iván IV, por el que gozaría del derecho exclusivo de traficar con la Moscovia por la ruta del Mar Blanco y de establecer depósitos en Kholmogory y Vologda. En 1557, Jenkinson, empleado de la Compañía, llegó hasta Persia y Bokhara y, en 1567, la compañía obtuvo el derecho de comerciar con Persia atravesando Rusia por Kazán y Astracán. En el mismo año en que la Compañía de Rusia recibía su carta, se formó la Compañía de África: una Compañía cuyos miembros habrían de enriquecerse con la lucrativa empresa que Nassau Senior, más tarde, caracterizaría así: “capturar o comprar y hacer trabajar hasta la muerte, sin miramientos, a los nativos de África”, en lo cual “ingleses y holandeses, por entonces las naciones más sabias y más religiosas del mundo, ... no mostraban más escrúpulos ... que para esclavizar caballos”.⁸⁹ En 1578, la Compañía del Este* recibió el privilegio de “gozar del comercio exclusivo, a través del Estrecho, con Noruega, Suecia, Polonia, Lituania (exceptuada Narva), Prusia y también Pomerania, desde el río Oder al este, hasta Dantzig, Elbing y Königsberg; también con Copenhague y Elsinore y en Finlandia, Gotlandia, Barnholm y Öland”. Entre los derechos que se le atribuyeron figuraba “dictar leyes de tránsito, imponer multas, prisión, etc., a quienes comerciaran con estas regiones sin tener derecho a ello”. Poco después de su fundación, logró abrir una importante brecha en el monopolio de la Hansa, al obtener el derecho de tratar directamente con los comerciantes de Elbing y de otras ciudades prusianas.⁹⁰ El año anterior a la fundación de la Com-

⁸⁹ Senior, *Slavery in the U.S.*, p. 4.

* Compañía *Eastland*, nombre con el que se indicaban las tierras del Báltico, excepto Rusia (*n. del t.*).

⁹⁰ Cf. A. Szlagowski y N. S. B. Gras en *Trans. Ryl. Hist. Society*, 3ª Serie, VI, 166, 175. Con anterioridad a esto los Mercaderes Aventureros habían hecho un tratado con Hamburgo con el mismo fin, por un período de diez años, de 1567 a 1577; y en 1564, después del cierre de Amberes para los comerciantes ingleses, la ciudad de Emden (que no era miembro de la Liga hanseática) admitió a los Mercaderes Aventureros, quienes podían emplearla como puerto de tránsito hacia Colonia y Frankfort. En 1597, sin embargo, sobrevino un revés temporario: como represalia contra medidas tomadas en Inglaterra contra mercaderes de la Hansa, ésta persuadió al Empe-

pañía del Este, ciertos miembros de los Mercaderes Aventureros fundaron la Compañía de España, para monopolizar el lucrativo comercio de vino, aceite y frutos con España y Portugal, y obtuvieron, por la vía de una carta, el derecho de excluir a los competidores. Por fin, en 1581, la Corona otorgó cartaspotente a cuatro caballeros, incluidos Sir E. Osborn y Mr. Staper, y "a otros ingleses, que no excedan el número de doce, que los dichos Sir E. Osborn y Staper designen para sumárseles, y a sus factores, empleados y representantes, por el espacio de siete años, para el comercio con Turquía ... perteneciéndoles el comercio con Turquía en exclusividad durante dicho término". Este fue el origen de la Compañía de Levante (constituida en 1592 por fusión de la anterior Compañía de Turquía con la Compañía de Venecia), que contaba entre sus principales accionistas a la Reina Isabel y que, en 1600, dio origen a la Compañía de las Indias Orientales y, en 1605, obtuvo que Jacobo I renovara a perpetuidad su carta de monopolio.⁹¹

Estas compañías del comercio exterior fueron, en diversos grados, organizaciones sumamente exclusivas. Los Mercaderes Aventureros lucharon vigorosamente contra el comercio intérlope, a fin de reservar este beneficioso tráfico para unos pocos y defender los precios contra la competencia. De manera similar, la Compañía de Rusia realizó ingentes esfuerzos (que, sin embargo, estuvieron lejos de resultar exitosos) para excluir los intérlopes que traficaran por Narva; y tanto la Compañía del Este como la de España, utilizaron sus poderes para controlar el comercio. Con su centro en Londres, la poderosa Compañía de Mercaderes Aventureros tuvo su réplica en compañías hermanas de ciudades de provincia como Newcastle, York y Bristol. Pero, por lo general, si bien los mercaderes de provincias obtenían derechos comerciales, el grueso del tráfico pasaba por las manos de los mercaderes de Londres y éstos, precisamente, dominaban la organización. El ingreso en las compañías privilegiadas estaba restringido por limitaciones al aprendizaje y por derechos de admisión que, con el pasar del tiempo, tendieron a volverse más gravosos. Hacia comienzos del siglo XVII,

rador de que expulsara a los Mercaderes Aventureros del Imperio, por ser una compañía de monopolistas.

⁹¹ Cf. C. Walford, "Outline History of Hanseatic League", *Trans. Ryl. Hist. Society*, IX (1881), p. 128; M. Sellers, *op. cit.*; Cawston y Keane, *Early Chartered Companies*, pp. 15-22, 27-8, 61 y sigs.; W. R. Scott, *Joint Stock Companies*, vol. I, pp. 17-22; 103; I. Lubimenco, *Les Relations Commerciales et Politiques de l'Angleterre avec la Russie avant Pierre le Grand*, pp. 23-34, 82, 114 y sigs.; M. Epstein, *Early History of the Levant Company*.

por ejemplo, el derecho de ingreso en los Mercaderes Aventureros se había elevado a la cifra de £ 200.⁹² Además, artesanos y minoristas, por lo común, no podían ser miembros: "el expreso deseo de excluirlos" era, según Unwin, "un rasgo común, que caracteriza a la totalidad de las cartas" de las compañías de comercio exterior.⁹³ También se regulaban cuidadosamente las cantidades comerciadas, presumiblemente en interés del mantenimiento de los precios, mediante el control de embarques que ejercitaba la compañía y el método del "cupó", a que cada participante estaba limitado, similar al sistema de cuotas de un cartel moderno. No está del todo claro si se establecieron además precios mínimos de venta y máximos de compra para los miembros, como regla general. Hay pruebas de que los Mercaderes de la *Staple*, habían empleado en los siglos XIV y XV, acuerdos de fijación de precios a favor de una única ciudad extranjera de escala, a fin de facilitar el cumplimiento de los acuerdos de precios;⁹⁴ y parece probable que los Mercaderes Aventureros emplearan métodos similares. Durante el reinado de Jacobo I, la Compañía de Levante no sólo controló la oferta, sino que fijó precios máximos de compra para productos adquiridos en el Cercano Oriente.⁹⁵ De todos modos, los fabricantes de paños y los comerciantes locales que actuaban como intermediarios entre el artesano y el mercader exportador, no se hacían ilusiones acerca de las consecuencias de los monopolios; en efecto, en el siglo XVI escuchamos sus quejas, cada vez más frecuentes, de que sus mercados de venta se contraían y el precio a que podían vender bienes destinados a la exportación se encontraba anormalmente deprimido: por ejemplo, la queja de ciertos fabricantes de paños ante el Consejo Privado, en 1550, de que los Mercaderes Aventureros habían fijado, por acuerdo, tan bajo el precio de compra de las telas, que los fabricantes perdían £ 1 por pieza.⁹⁶

Esta política exclusivista no careció de imitadores en los estratos menos elevados de la sociedad urbana. Con sus regulaciones sobre el aprendizaje, los gremios siempre habían controlado de manera muy estricta el ingreso. Pero en los siglos XIV y XV, se produjo una tendencia muy general a elevar los requisitos de admisión a los gremios, con el objeto de limitar el número de miembros. La sucesión en el oficio —el derecho de los

⁹² Véase más adelante, p. 231 y sigs.

⁹³ *Studies in Economic History*, p. 173, también 181.

⁹⁴ Eileen Power, *op. cit.*, pp. 89-90.

⁹⁵ M. Epstein, *Early History of the Levant Company*, pp. 117-26, 130-1.

⁹⁶ *Studies in Econ. History: the Papers of George Unwin*, p. 148.

hijos a ocupar el puesto de sus padres— había constituido siempre un medio por el que alguien cuya familia estuviera instalada en la industria podía evitar los onerosos requisitos de ingreso, con lo que la condición de maestro podía convertirse en un privilegio hereditario. Con el pasar del tiempo, cada vez resultó más difícil, para quien estuviera fuera de cierto círculo de familias y careciera del dinero suficiente para comprar un puesto en el gremio, establecerse como maestro. Esta tendencia exclusivista fue muy general y todavía más pronunciada en las grandes ciudades de Europa continental que en Inglaterra; allí —como lo expresó Pirenne— “en cada ciudad la industria local se convierte en un privilegio exclusivo de un consorcio de maestros hereditarios”.⁹⁷ Los gremios de artesanos ingleses habían conquistado muy temprano un virtual derecho de veto contra todo aspirante a ingresar en su industria, mediante una doble provisión: que nadie podía establecerse como maestro artesano sin haber obtenido la ciudadanía, y que un recién llegado sólo podía pasar a gozar de los derechos de la ciudad (esto es, lograr la plena ciudadanía), con la recomendación y la garantía de seis miembros reputados de su oficio.⁹⁸ Con posterioridad, a menudo se estipuló que, para la admisión, era necesario el consentimiento de los custodios del gremio.⁹⁹ Ashley afirma que “antes de mediados del siglo xiv, hay señales inconfundibles del deseo de limitar la competencia disminuyendo el aflujo de nuevos miembros”.¹⁰⁰ En 1321, se acusó a los tejedores de Londres de imponer exorbitantes derechos de ingreso a quienes deseaban entrar en el oficio; y diez años después nos enteramos de que se elevaron quejas generales contra los gremios de artesanos, pues éstos imponían a los aprendices “derechos casi prohibitivos para convertirse en miembros de los gremios”.¹⁰¹ Mrs. Green hasta llega a afirmar que “una vez que un hombre tenía terminado su aprendizaje, se procuraban arteros pretextos para re-

⁹⁷ H. Pirenne en *La Fin du Moyen Age*, vol. 2, p. 147.

⁹⁸ En el caso de Londres, la segunda disposición se dictó en 1319.

⁹⁹ Ashley, *Introduction*, vol. I, libro II, p. 77.

¹⁰⁰ *Ibid.*, p. 75; Gretton, *op. cit.*, pp. 69-70.

¹⁰¹ Kramer, *Craft Guilds and the Government*, pp. 78-9; F. Con-sitt, *London Weavers' Company*, pp. 21 y sigs. Los tejedores fueron también acusados de restringir la producción y la capacidad productiva, alegándose que habían reducido el número de telares de Londres, de 280 a 80, en los últimos 30 años. Esto sucedió por la época en que (como ya vimos) los tejedores libraban su perniciosa batalla contra los desmotadores, quienes se habían convertido en sus patronos; por ello, estos cargos contra los tejedores, azuzados por la enemistad de los desmotadores, quizá contuvieran cierta exageración propagandística.

pelerlo hacia la masa de los trabajadores asalariados”.¹⁰² A juzgar por la ley que dos siglos después (en el decenio de 1530) prohibió esta práctica, había pasado a ser costumbre, en ciertos casos, que los maestros exigieran a sus oficiales y aprendices un juramento solemne de que no se establecerían como artesanos por su cuenta sin permiso del maestro.¹⁰³

Resultado de esto fue una creciente tendencia, sobrevenida en el período Tudor, a que los oficiales que no podían costearse la maestría trabajaran secretamente, en bohardillas, en una calleja apartada, o se retiraran a los suburbios, en un intento de evadir la jurisdicción del gremio: prácticas contra las que los gremios, a su vez, hicieron la guerra, procurando, al mismo tiempo, extender el área de su jurisdicción y aumentar la minuciosidad de los “registros” oficiales, mediante los que se obligaba a rendir cuentas a los infractores a las ordenanzas gremiales. Los tejedores de Londres, en el siglo xv, impusieron una restricción al alquiler de telares: prohibición cuyo fin evidente era volver más difícil que oficiales pobres se establecieran por su cuenta.¹⁰⁴ En este punto, como veremos, se suscitaron muchas veces conflictos entre el gremio de artesanos y la oligarquía mercantil de la ciudad puesto que, por lo general, estaba en el interés de ésta que se multiplicara la competencia de artesanos deseosos de vender a precios más bajos, como lo estaban los maestros de las bohardillas y los suburbios. Por su parte, las guildas de mercaderes y la *Livery* de las grandes compañías de Londres, antes se pusieron a la cabeza que a la zaga de esta política exclusivista; y la elevación de derechos en la *Livery* había alcanzado, hacia mediados del siglo xv, tal nivel que (como lo expresó el historiador de la Compañía de Pañeros de Londres) “la *Livery* se reducía prácticamente a hombres de gran fortuna y sólo los más ricos de entre los pañeros podían sacar ventajas de las oportunidades que se ofrecían”.¹⁰⁵ En Europa continental, según Bretano, a menudo “la condición de miembro (del gremio) se volvió prácticamente hereditaria, a causa de la dificultad de cumplimentar las condiciones de ingreso”. A

¹⁰² Mrs. Green, *op. cit.*, p. 102; cf. también, A. Abram, *Social England in Fifteenth Century*, p. 121.

¹⁰³ Unwin, *Industrial Organization*, p. 56; Kramer, *op. cit.*, p. 80; Hibbert, *Influence and Development of English Guilds*, pp. 66-7. No se ve claro por qué este autor considera que esta práctica mostraba a los gremios “en un estado de total desmoralización”: todos los gremios, en diversos grados, procuraron conquistar una posición monopolista, restringiendo el ingreso en su industria como parte de su función esencial.

¹⁰⁴ Consitt, *op. cit.*, p. 105.

¹⁰⁵ A. H. Johnson, *op. cit.*, vol. I, p. 193.

veces se dictaron regulaciones que impedían a los maestros realizar su industria con dinero prestado lo que, en la práctica, imposibilitaba que se establecieran quiénes poseían poco capital. Otras veces, en ciudades alemanas, se exigía a los oficiales que, antes de establecerse como maestros, viajaran durante cinco años. Se volvieron costumbre costosas comilonas de inauguración, que el novel maestro debía costear.¹⁰⁶ En gremios de Europa continental estuvo muy difundida la práctica de exigir al aprendiz una *chef d'oeuvre* —u obra maestra— para poder ingresar a la condición de maestro —obra tan elaborada y perfecta, que le exigía trabajar en ella durante un año o más—. En Francia, un edicto de 1581 encontró justo denunciar “los excesivos gastos impuestos a los artesanos pobres para obtener el grado de maestros”. En París, se restringió severamente el número de los propios aprendices; eso en primer lugar. Además, por lo general hubo dos categorías: los *apprentiz-privez*, hijos de maestros y exentos de las restricciones y los *apprentiz-estranges*, por lo común reducidos a uno por taller. A estos *apprentiz-estranges*, no sólo se les exigía un considerable período mínimo de servicio, sino que se imponía a los padres una tasa por enseñar a sus hijos y cuando aquéllos no podían cumplimentar este pago, el período de aprendizaje se prolongaba por dos años. Como consecuencia “los extraños sólo podían acceder al grado de maestro a costa de sacrificios, mientras un niño que siguiera la profesión de su padre tenía considerables ventajas”, al par que, para un número creciente de personas “las dificultades de la carrera de maestro resultaban insuperables”.¹⁰⁷

Resultado de estos desarrollos fue, es cierto, proteger las ganancias de los artesanos ya instalados contra el efecto nivelador de la competencia de artesanos noveles lo cual, por esta vía, dio pie a una moderada acumulación de capital dentro de los gremios artesanales más prósperos; pero no sólo eso: también tuvieron por efecto crear, en los estratos inferiores de la sociedad urbana, una clase cada vez más numerosa de dependientes asalariados y jornaleros, carentes de toda posibilidad de progreso y que, si bien en muchos casos eran nominalmente miembros del gremio, no ejercitaban control sobre él y carecían de toda protección de parte de él. Por el contrario, tanto la legislación gremial como la municipal, por lo común impusieron al jornalero draconianas regulaciones, que controlaban sus

¹⁰⁶ Brentano en *Eng. Guilds*, cxxxviii, cl; M. Kowalewsky, *Die Oekonomische Entwicklung Europas*, vol. V, pp. 165-75.

¹⁰⁷ Lespinasse et Bonnardot, *op. cit.*, c. -cx.; H. Hauser, *Les Débuts du Capitalisme*, pp. 34-6; Levasseur, *Hist. des Classes Ouvrières en France* (ed. 1859), tomo I, p. 230.

salarios, le dictaban la más estricta obediencia hacia su maestro y proscribían, sin contemplaciones, toda forma de organización o hasta de reuniones (a las que se denunciaba, de manera invariable, como “conspiraciones y cábalas”). En la medida en que existió esta clase empobrecida de dependientes asalariados, empezó a presentarse, como consecuencia, la posibilidad de obtener ganancias y de acumular capital invirtiendo, directamente, en el empleo de trabajadores asalariados. Pero, al parecer, hasta fines del siglo xvi esto no cobró importancia como fuente de ingresos capitalista; y las notables ganancias obtenidas por el capital comercial en los siglos xiv y xv, frutos del monopolio, no se lograron tanto mediante una efectiva baja del nivel general de vida, como excluyendo a la masa de los productores de participar en los beneficios de un creciente volumen de intercambio.¹⁰⁸ En otros términos, los jugosos beneficios de la nueva clase de mercaderes se originaron en una reducción relativa —antes que absoluta— del ingreso de los productores. Pero hay pruebas de que esto dejó de ser así hacia la segunda mitad del siglo xvi (y quizá también en el siglo xvii, al menos durante los primeros cincuenta años). En el siglo caracterizado por esa gran “inflación de beneficios” —según la expresión de Lord Keynes—, es evidente que los salarios reales sufrieron una baja catastrófica, no sólo en Inglaterra sino en Francia, Alemania y, también, en los Países Bajos. Causa de este hecho fue, sin duda, el crecimiento de un proletariado, despojado de toda otra posibilidad de subsistir y sometido a una cruel competencia por los empleos.¹⁰⁹ Pero parece probable, también (aunque en este punto disponemos de muchos menos datos de índole cuantitativa) que en este brillante siglo declinara el nivel de vida, por lo menos, de la mitad más pobre del campesinado y de los artesanos.¹¹⁰ A esto es preciso agregar, como

¹⁰⁸ En verdad, durante esos dos siglos quizá sobrevino un sustancial incremento de nivel de vida, tanto para el aldeano medio como para el artesano de las ciudades, según ha indicado Thorold Rogers.

¹⁰⁹ Véase más adelante, pp. 283-4.

¹¹⁰ Por ejemplo, por lo que se refiere a los mercados de exportación, Unwin adujo ciertas pruebas en apoyo de la conclusión de que, hacia fines del siglo xv, como consecuencia de las prácticas monopolistas de las compañías privilegiadas, no sólo los precios fueron modificados en perjuicio de los productos artesanales, sino que se redujo el volumen de exportación de los productos de la industria local (*Studies in Econ. History*, pp. 181-5, 198-204, 216-20).

Puede preguntarse: ¿cómo, en estas condiciones, si el consumo real de las masas declinaba, pudo el nivel de precios haberse elevado, permitiendo la efectiva realización de las grandes ganancias del período (que dependían, esencialmente, del margen entre precios y sa-

fuente de enriquecimiento burgués, los frutos de los juicios hipotecarios y la apropiación de patrimonios ajenos, tanto propiedad feudal como de pequeños productores —tema al que, más adelante, prestaremos mayor atención—.

Un rasgo de esta nueva burguesía mercantil, a primera vista tan sorprendente como universal, es la facilidad con que esta clase estableció compromisos con la sociedad feudal, una vez que hubo obtenido sus privilegios. Esos compromisos fueron, en parte, económicos —ella compró tierras; ingresó en sociedades de negocios junto con la aristocracia y admitió, en calidad de miembros de sus principales corporaciones, a la nobleza local y sus hijos—; fueron, en parte, sociales —el deseo de entrelazarse mediante matrimonio y de adquirir títulos de nobleza—; fueron, en parte, políticos —proclividad a aceptar coaliciones políticas (como fue frecuente en el gobierno de los municipios italianos y otras ciudades del continente, entre los ricos burgueses y las viejas familias nobles) o cargos ministeriales y puestos en la Corte, sobre la base de la vieja forma de Estado (como sucedió en Inglaterra, con el régimen de los Tudor)—. El grado de florecimiento del capital comercial en un país, en este período, no nos proporciona una medida de la facilidad y velocidad con que habría de desarrollarse la producción capitalista: en muchos casos, lo contrario fue cierto. Al existir previamente, como acertadamente señaló Marx, “como los dioses de Epicuro, en los mundos intermedios del universo”, el capital comercial, durante su florecimiento, entre los siglos XIV y XVI, ejerció una influencia profundamente desintegradora pero, en buena medida, siguió viviendo “en los poros de la sociedad”. Floreció como un intermediario, cuya fortuna dependía de su insinuante destreza, de su facilidad de adaptación y de los favores políticos que podía obtener. Las necesidades de que mercaderes y usureros sirvieron fueron, en gran parte, las

larios monetarios, multiplicado por la rotación de las mercancías)? La respuesta, al parecer, reside en el hecho de que la expansión del mercado se fundó en el gasto de los ricos y de las personas de mediana fortuna (esto es, la nueva burguesía y la Corona, así como la clase ascendente de capitalistas de provincias y de campesinos arrendatarios de mayor envergadura), creando, en cierto sentido, el mayor gasto de este sector, las condiciones de realización de las ganancias. Muchas de las industrias expansivas del período produjeron para el consumo de lujo de los más acomodados. Se expandió también la inversión en fabricación de buques, industria de la construcción y (en escasa medida) producción de maquinaria e implementos para el trabajo artesanal, así como también de municiones y equipo militar. A esto debe agregarse la importante influencia del comercio exterior, realizado según términos altamente favorables y compensado por una apreciable importación de metálico al reino.

de señores, príncipes y reyes. Estos nuevos hombres debían ser sibilinos a la vez que hábiles; extorsionar, pero con halagos; combinar avaricia con adulación y enmascarar la crueldad del usurero con los hábitos de la caballería. Del productor, poco les interesaba: sólo que su sometimiento continuase; por el sistema de producción, poca inquietud mostraban, salvo en cuanto fácil y barata fuente de suministros. Se preocupaban tanto por los términos de intercambio (de que dependía su margen de ganancia) como por su volumen; y poco les importaba marcar esclavos o marfil, lana o tejidos, estaño u oro, siempre que ello fuera lucrativo. Adquirir privilegio político, era su primera ambición; la segunda, que la menor cantidad de personas posible gozara de él. Como eran, esencialmente, parásitos del orden económico antiguo, si bien podían desangrarlo y debilitarlo, su fortuna estaba ligada, en último análisis, a la de su huésped. Por ello, sin gran embarazo, el estrato superior de estos *nouveaux-riche*s habitó mansiones rurales, cazó con halcones o se puso a hacer reverencias como un caballero; por ello también, los restos de las viejas familias nobles admitieron, tan alegremente, a estos advenedizos en su sociedad. El mercader del cuento de Defoe replicó al noble que lo despreció por no ser caballero: “No lo soy, señor; pero puedo comprar uno”.¹¹¹ Hacia fines del siglo XVI, esta nueva aristocracia, celosa de sus prerrogativas de reciente data, se había convertido en una fuerza conservadora, más que revolucionaria, y su influencia, junto con la de las instituciones por ella promovidas —como las compañías privilegiadas—, retardaría el desarrollo del capitalismo como modo de producción, en vez de acelerarlo.

¹¹¹ *The Compleat English Gentleman* (Ed. Buhlbring), p. 257.

CAPÍTULO CUARTO

EL SURGIMIENTO DEL CAPITAL INDUSTRIAL

Marx, en sus notas de carácter histórico sobre el capital comercial, ha señalado que éste, en su primera etapa, mantuvo una relación puramente externa con el modo de producción, que permanecía independiente del capital y sin ser afectado por él; el comerciante era meramente “un ‘editor’ (*Verleger*) de las mercancías producidas, sea por los artesanos, sea por los campesinos”, cuyo fin era obtener ganancias con las diferencias de precios entre distintas áreas productivas. Más tarde, sin embargo, el capital comercial empezó a ligarse al modo de producción, en parte a fin de explotarlo más efectivamente —de “empeorar la situación de los productores directos... apropiándose su trabajo sobrante a base del antiguo régimen de producción”— y, en parte, a fin de transformarlo para obtener mayores ganancias y ponerlo al servicio de mercados más vastos. Este desarrollo, indica Marx, siguió dos vías principales. De acuerdo con la primera —“el camino realmente revolucionario”—, un sector de los productores mismos acumuló capital, se dedicó al comercio y, con el pasar del tiempo, empezó a organizar la producción sobre una base capitalista, libre de las ataduras impuestas por los gremios al trabajo manual. De acuerdo con la segunda, un sector de la clase mercantil existente empezó a “apoderarse directamente de la producción”; con ello “influyó históricamente como transición” pero, llegado el momento, “este método se interpone en todas partes al verdadero régimen capitalista de producción y desaparece al desarrollarse éste”.¹

Con los testimonios acumulados en las últimas décadas se ha vuelto, hoy, bien claro que el tipo de transición a que se refería Marx estabase ya produciendo en Inglaterra en la segunda

¹ *El Capital*, vol. III, pp. 321-324. Marx, en otro lugar, afirma que “aunque los primeros indicios de producción capitalista se presentan ya, esporádicamente, en algunas ciudades del Mediterráneo durante los siglos XIV y XV [a lo que podría haber agregado Flandes y el distrito renano], la era capitalista sólo data, en realidad, del siglo XVI”. (*El Capital*, vol. I, p. 609 [ed. cast. cit.])

mitad del siglo xvi y que, hacia el advenimiento de Carlos I, habían sobrevenido ciertos cambios significativos en el modo de producción, circunstancia esta que reviste particular importancia con relación a los acontecimientos políticos de la Inglaterra del siglo xvii, los que presentan todos los rasgos de la revolución burguesa clásica. Pero las líneas de este desarrollo están lejos de ser nítidas. Ellas forman un entrelazamiento de varios hilos y, además, el ritmo y la naturaleza del desarrollo difieren ampliamente en distintas industrias. Los dos caminos de que habla Marx no se mantienen apartados en todo su trayecto sino que, a menudo, se confunden por un trecho y, en ciertos lugares, se cruzan. Como es sobremanera característico de los períodos de transición, los intereses y las lealtades se entremezclan de manera curiosa y las alineaciones sociales cambian rápidamente. No obstante esta complejidad, ciertas tendencias globales pónense de relieve: ellas significan un creciente predominio del capital sobre la producción. En las industrias existentes, este desarrollo cobró la forma dilucidada de manera tan exhaustiva por Unwin, a saber: el predominio creciente de un elemento puramente mercantil sobre la masa de los artesanos y la subordinación de éstos a aquél. En ciertos casos, una organización que ya, en buena parte, estaba compuesta por un elemento puramente comerciante (como las Compañías de Pañeros o Tenderos) y monopolizaba el comercio mayorista de cierto producto terminado, puso bajo su control las organizaciones de artesanos, o hasta las absorbió, mientras, al mismo tiempo, empezaba a encargar trabajos a artesanos de las zonas rurales, libres de las regulaciones de los gremios de artesanos urbanos. Otras veces, como en el caso de los fabricantes de paños (*clothworkers*) el elemento mercantil, que constituía el orden superior de la asociación, la *Livery*, pasó a dominar, tanto sobre el gremio, como sobre el elemento artesanal que componía el estrato inferior de la compañía, conocido como *yeomanry* o "bachilleres" (*bachelors*). Como ulterior desarrollo, cuando este elemento artesanal hubo logrado su independencia de los mercaderes, al constituirse como un nuevo organismo privilegiado —lo que sucedió con la mayoría de las corporaciones del período de los Estuardo—, la nueva compañía parece haber caído, por lo general, bajo el control, a su vez, de una pequeña oligarquía compuesta por su sector de capitalistas acomodados. Al mismo tiempo, en cierto número de industrias nuevas como las de cobre, latón y municiones, papel y fabricación de pólvora, alumbre y jabón, así como las de minería y fundición, la técnica de producción se transformó en escala tal, como resultado de nuevas invenciones, que ellas

exigían un capital inicial totalmente inalcanzable para un artesano corriente. Como consecuencia, aparecieron aquí promotores que organizaron empresas en forma de sociedades, o de sociedades por acciones, empezando a emplear obreros asalariados en escala considerable.

De manera similar, la agricultura, en el siglo xvi, sufría una importante —aunque parcial— transformación. Por otro lado, en este siglo fue común que mercaderes de las ciudades invirtieran en la compra de señoríos; y si bien la intención de éstos, las más de las veces, no parece haber sido explotar directamente la tierra para obtener ganancias, sino especular o bien extraer rentas de arrendamientos, no fueron del todo raros los casos en que se invirtió capital en mejoras o se realizó una explotación capitalista con obreros asalariados. Esto sucedió, particularmente, allí donde la tierra se dedicaba al pastoreo; por esa época, en efecto, muchas personas acaudaladas se convirtieron en criadores de rebaños en gran escala, con miras al lucrativo tráfico lanero. Entre ellas figuraban ciertos miembros de la nobleza rural más antigua que, a causa de las dificultades económicas del siglo xv, se vieron llevados a mejorar el dominio y cercar las tierras comunales. De algún modo, el cercamiento de tierra en forma de granjas o de tenencias consolidadas, que tantas protestas suscitó en su época, puso a la agricultura sobre una nueva base, aun cuando el fundo fuera arrendado a terrazgueros y su nuevo propietario se limitase a percibir rentas. La víctima del cercamiento fue, por lo general, el cultivador más pequeño, quien ahora, desposeído, estaba condenado a engrosar las filas del proletariado o del semiproletariado rural, empleándose como trabajador asalariado, si tenía suerte, o siendo perseguido por la Ley de Pobres de los Tudor, si no la tenía. Según la concisa expresión del profesor Tawney, "la servidumbre cesa; empieza la Ley de Pobres". Por otro lado, en este siglo se asistió a un considerable incremento del cultivo campesino independiente, realizado por terrazgueros que tomaban en arriendo tierras bajo la forma de tenencias cercadas, fuera del sistema de campo abierto. Entre éstos se desarrolló (como hemos visto en un capítulo anterior) un importante sector de campesiones más ricos o *yeomen*,² quienes, a medida que prosperaban, añadieron lote sobre lote, por arrendamiento

² El término *yeoman* significaba, legalmente, propietario libre de 40 libras esterlinas de renta anual. Pero se lo empleaba popularmente para designar todo arrendatario acomodado: de acuerdo con una definición de la época, "personas de mediana condición, situadas entre caballeros y *cottagers* o campesinos". (Cf. Mildred Campbell, *The English Yeoman*, pp. 22 y sigs.)

o compra; practicaron, quizá, la usura (junto con miembros de la nobleza rural, clérigos, destiladores de cerveza y traficantes de granos locales) con sus vecinos más pobres y, a fines del siglo, se convirtieron en arrendatarios de escala considerable, que explotaban su tierra sobre la base de trabajadores asalariados, reclutados entre las víctimas de los cercamientos o entre los *cottagers* más pobres. Esta clase ascendente de campesinos libres, arrendatarios, parece haber sido, precisamente, la iniciadora de la mayoría de las mejoras de métodos de cultivo. Según el profesor Tawney, hacia comienzos del siglo xvi "los pequeños terrazgos situados en la reserva del señor habían desaparecido ya de muchos señoríos, aun cuando alguna vez hubieran existido en ellos y el método normal de emplear la reserva era arrendarla a un único gran arrendatario o, al menos, a no más de tres o cuatro", al par que "el desarrollo de las grandes granjas había avanzado tanto hacia mediados del siglo xvi que, en ciertas zonas del país, el área que poseía el arrendatario era aproximadamente igual a la que poseían todos los otros terrazgueros"; sobre sesenta y siete granjas, pertenecientes a cincuenta y dos señoríos de Wiltshire y Norfolk, y algunos otros condados, "algo más de la mitad tienen un área superior a los 200 acres, mientras el área de algo más de una cuarta parte supera los 350 acres".³

No es posible, desde luego, trazar de manera nítida la línea divisoria, ya sea entre el campesino libre arrendatario de moderados recursos o el pequeño artesano, por un lado, y el patrono capitalista *parvenu*, por el otro, o bien entre los comerciantes monopolistas más antiguos, del siglo xv, y el nuevo mercader-fabricante o mercader-patrono de los siglos xvi y xvii. Se trata, en cada caso, de un crecimiento cuantitativo que, en cierto estadio, provoca un cambio cualitativo: en el primer caso, de un incremento de los recursos del *yeoman* tal que éste pasa a depender más de los resultados del trabajo asalariado que de su propia labor y la de su familia y a atribuir las ganancias de su empresa, en sus cálculos, más a su capital que a sus esfuerzos; en el segundo, de un gradual cambio de orientación, en que el comerciante empieza a desestimar ganancias puramente especulativas, basadas en diferencias de precios, tal como él las encuentra, en favor de las ganancias que pueden lograrse reduciendo el costo de adquisición, lo que ya implica cierto control sobre la producción. A la primera de estas tendencias —el nacimiento de una clase capitalista de entre las filas de los productores mismos—, en no pequeña medida contribuye-

³ *Agrarian Problem in the Sixteenth Century*, pp. 210-13.

ron los rápidos cambios de precios del siglo xvi, con la depresión de los salarios reales y la "inflación de ganancias" consiguientes; a ello es preciso agregar los considerables réditos de la usura, que practicaron en perjuicio de sus colegas más pobres. La segunda tendencia —la penetración en la producción desde afuera, por parte del capital comercial—, muy posiblemente fue promovida por una competencia cada vez mayor en los mercados existentes, provocada por un incremento de las riquezas y del número de miembros de la burguesía comercial, lo que tendió a reducir las oportunidades de lograr ganancias puramente especulativas y a engendrar un mayor acercamiento a los "mercados perfectos" de un período posterior. Pero este factor difícilmente fuera muy poderoso; y en la esfera de la exportación su influencia fue escasa —o nula— puesto que, todavía, mercados en expansión y sumamente protegidos abundaban lo bastante (con relación al número de privilegiados que gozaría de ellos) para que el intercambio dejara jugosas ganancias y puesto que la política del Estado imponía suficientes barreras entre mercados de compra y mercados de venta. Pero en la esfera del comercio interno, no obstante que éste se expandía, la situación debe de haber sido apreciablemente distinta; y la línea divisoria entre el grupo de capitalistas comerciales más antiguo y el nuevo pasaba, en muy gran medida, entre los comerciantes de una generación anterior, que tenía una posición dominante en los negocios de exportación y los que, por llegar más tarde, se encontraron al margen del codiciado y bien guardado campo de la exportación, viéndose obligados a circunscribir sus actividades al comercio mayorista dentro de las fronteras nacionales.

Hasta los monopolios comerciales más antiguos no dejaron, desde luego, de influir sobre la tasa de intercambio prevalente entre ellos y los productores, en los mercados locales donde comerciaban. En otras palabras, probablemente existió aquí, siempre, cierto elemento de explotación del productor. En la medida en que el comercio de exportación de lanas y paños se concentraba en las manos de unos pocos y en que las restricciones al comercio "intélope" excluían los competidores, escasa era la competencia en la compra de lana; a causa de esto, el precio a que era posible comprar lana o paño al ganadero o al artesano en el mercado local, tendía a ser más bajo que si el número de compradores con miras a la exportación hubiera sido irrestricto. Hemos comprobado, por ejemplo, en época muy temprana, que los intereses del comercio exportador, ante la oposición de los criadores de ovejas, impusieron restricciones a que extranjeros concurrieran al campo y compraran lana direc-

tamente en mercados locales; hacia fines del siglo XVI, mientras tanto, nos enteramos de que mercaderes de Londres ensayaron obligar a pañeros de Nordwich a llevar sus telas a Blackwell Hall, en Londres, a fin de que las vendieran allí en vez de hacerlo directamente a mercaderes extranjeros.⁴ Como vimos, el objetivo esencial del monopolio corporativo había sido, siempre, crear en lo posible una situación de exceso de oferta en el mercado de compra y de exceso de demanda en el mercado de venta, manteniendo, en ambos, un estrangulamiento en favor del privilegio;⁵ ahora bien, las compañías exportadoras aplicaron en escala nacional este principio fundamental de la política de las guildas y de la *staple*. Pero esta política cobró ciertas características novedosas —y, como tales, significativas—, cuando se empezó a tomar medidas deliberadas para multiplicar el número de competidores entre los productores o a ejercitar presión directa sobre ellos, a fin de crear nuevas y más baratas fuentes de suministros. La forma principal que asumieron estos intentos de abaratar los suministros, fue el establecimiento de una relación particular de dependencia entre una *clientela* exclusiva de artesanos, y un mercader-patrono que les “encargaba” trabajos para su realización. La oferta podía abarataarse, en este caso, bajando la remuneración que el artesano estaba dis-

⁴ Unwin, *op. cit.*, p. 101.

⁵ Pudiera parecer que, de haber poseído los comerciantes mayoristas recursos suficientes, la mera competencia entre ellos, aun cuando su número fuera limitado, habría bastado para establecer precios competitivos “normales” en los mercados de compra y de venta. En la realidad, sin embargo, la demanda de cada comprador estaba, probablemente, limitada de manera muy severa por los recursos líquidos de que disponía en cada momento (cf. las referencias a continuas dificultades financieras experimentadas por los mercaderes de lanas que compraban a los criadores de Cornwall y vendían a los mercaderes de la *Staple* en Postan y Power, *Studies in Eng. Trade in the Fifteenth Century*, p. 62, etc.; y también *Cely Papers*, xii-xv y xli y, para un ejemplo de transacciones con telas mediante trueque, posiblemente provocado por esta circunstancia, cf. G. D. Ramsay, *The Wiltshire Woollen Industry*, p. 23). Además, encontrándose el comercio mayorista reducido a una fraternidad cerrada, los acuerdos consuetudinarios acerca de intromisión en mercados exclusivos y rebaja de precios restringieron, eso es indudable, de manera muy severa la competencia de precios entre ellos; en el caso de compañías que comerciaban con el exterior, como los Mercaderes Aventureros y los Mercaderes de la *Staple*, se limitaban las ventas mediante cuotas o “cupos” y control de embarques; y hay pruebas de que, en ciertos casos, las Guildas y Compañías regulaban efectivamente los precios (cf. Lipson, *op. cit.*, vol. I, pp. 337-8 y vol. II, pp. 224-5, 233, 237-9, 342; E. E. Rich, *The Ordinance Book of the Merchants of the Staple*, pp. 92, 94, 149-52; W. E. Lingelbach, *The Merchant Adventurers of England*, pp. 67-76, 90-8 y, más adelante, p. 116).

puesto a aceptar a cambio de su trabajo y, a la vez, mejorando la organización del trabajo (por ej., a través de una perfeccionada división del trabajo entre los oficios). Por supuesto, es imposible trazar nítidamente la línea divisoria entre esta relación y el “colonialismo urbano” de una época anterior. Ambos procuraban abaratar los suministros acentuando la dependencia de los productores respecto de una demanda exclusiva para sus productos, al par que ampliando el área que debía volcar su producción a un mercado particular. La diferencia residía en el grado de control ejercitado por el mercader comprador sobre el productor y en la medida en que ese control influía sobre el número de productores, sus métodos de producción y su localización. Cuando este control hubo alcanzado cierto punto, empezó a alterar el carácter de la producción misma: el mercader fabricante ya no se cebaba, simplemente, en el régimen existente de producción, redoblando la presión económica sobre los productores, sino que, al cambiar el régimen de producción, acrecía su productividad intrínseca. Aquí es donde aparece el cambio cualitativo real. Si bien el creciente interés demostrado por sectores del capital comercial hacia el control de la producción —hacia el desarrollo de lo que podría denominarse un sistema de “explotación a través del comercio” montado de manera deliberada— allanaba el camino a este resultado final y si, en unos pocos casos, puede haberlo alcanzado, este estadio final parece, por lo general, como lo señalara Marx, haberse ligado al surgimiento, de entre las filas de los productores mismos, de un elemento capitalista, mitad fabricante, mitad comerciante, que empezó a subordinarse y a organizar aquellos estratos desde los que tan recientemente se había elevado.

La primera etapa de esta transición —el vuelco de sectores del capital comercial a un control cada vez más íntimo de la producción— parece haber transcurrido, en escala considerable, en las industrias textil, del cuero y la pequeña metalurgia, durante el siglo XVI, cuando los grandes mercaderes que encabezaban compañías como las de tenderos, comerciantes y fabricantes de paños, y vendedores de cueros, empezaron a fomentar el establecimiento de artesanos en los suburbios y en el campo. Puesto que esto representaba un desafío a las restricciones gremiales que limitaban el número de artesanos, la cuestión de las regulaciones sobre el aprendizaje y de su cumplimiento pasó a ser, en todas partes, motivo principal de conflictos entre la masa de los artesanos y sus nuevos amos. En muchos casos, los mercaderes-patronos procuraron someter las organizaciones de artesanos urbanos, a fin de volver más laxas o inoperantes las restricciones gremiales. En el caso de la Compañía de Fabri-

cantes de Cinturones (para tomar un ejemplo algo posterior), encontramos que, a comienzos del siglo xvii, los artesanos de la Compañía se quejan al Lord Mayor y a los Regidores de la City de Londres, "de que no se ejecutaron las ordenanzas de esta Compañía sobre la fabricación de cinturones, con lo que los artesanos pobres se vieron arruinados", incluidas las ordenanzas relativas a los que "pusieren a trabajar a quienes no tenían servidos 7 años en el arte y también a los que dieran trabajo a extranjeros y doncellas", y de "que muchos fabricantes de cinturones se excedieron, tomando más aprendices de lo permitido, y dan trabajo a extranjeros, mujeres y doncellas". En este caso, durante cierto tiempo parece haberse alcanzado un compromiso no muy estable, por el que el elemento artesano participó en el derecho de registro, mediante el que se hacían cumplir las regulaciones. Pero en 1633 topamos con la acusación de que "en los últimos tiempos, diversos mercaderes, sederos y de otras ramas, ingresando en la Compañía y desempeñando sus principales cargos, habían derrocado a la *yeomanry* artesana, apoderándose del gobierno exclusivo de la Compañía y... habían omitido eliminar abusos".⁶ Estuvieron muy difundidos los intentos de impedir que los productores vendieran sus artículos a competidores y, en ocasiones, el comerciante suministró las materias primas al artesano más pobre sobre la base de un crédito, de manera que a su ya restringida libertad de vender se agregara la sujeción por deudas. En esta etapa, pocos cambios parecen haber sobrevenido en los métodos de producción—exceptuado, quizá, el acabado de la industria textil— y todavía menos en la técnica productiva. El papel progresivo del mercader-fabricante se circunscribió aquí a *extender* la producción artesanal y derribar las barreras levantadas por el monopolio urbano tradicional.

Ya en el siglo xv, es preciso considerar como pruebas de la aparición de mercaderes-patronos en la industria textil, las quejas de que se estaba encargando trabajo "*doméstico*" a artesanos que moraban fuera de los límites de la ciudad y que, por lo tanto, escapaban a la jurisdicción de los gremios, con sus limitaciones al aprendizaje y su control sobre el ingreso en la industria. Una queja de este tipo fue presentada por Northampton en 1464; y encontramos que Norwich y otros centros textiles, prohibieron a todo burgués emplear tejedores que vivieran fuera del ejido urbano. No está claro si los infractores eran grandes mercaderes de Londres o comerciantes locales de paños.

⁶ W. Durnville Smythe, *A Historical Account of the Worshipful Company of Girdlers of London*, pp. 34, 88, 90-2.

Pero ante nuevas quejas presentadas por varias ciudades en el siglo xvi, se dictó una ley que prohibía trasladar el oficio de tejer y de fabricar paños fuera de los centros urbanos tradicionales: sin embargo, ella parece haber obrado sólo de manera temporaria como barrera al surgimiento de la industria rural. Al quejarse Worcester de que su prosperidad estaba siendo arruinada por la competencia de artesanos rurales, se dictó un Acta en 1534, por la que no debía fabricarse paño en el condado de Worcester, fuera de los límites de cinco ciudades principales; y por el Acta de Tejedores de 1555, este principio se extendió a otras partes del reino, impidiendo toda tejeduría, fabricación de paños y "acumulación de telares", fuera de "una ciudad, burgo, municipio privilegiado o mercado urbano u otro, en el sitio o sitios en que estos paños solieron ser fabricados por el espacio de diez años".⁷ Además, el Acta de Artífices de 1563 prohibió ejercitar el arte de tejer a quienes no hubieran sido aprendices, prohibiendo, además, ser aprendices a quienes no fueran hijos de un propietario libre de £ 3 de renta, "con lo que se impedía el acceso a la industria a las tres cuartas partes de la población rural".⁸

Pero la prueba más clara de que existió un movimiento general al sometimiento de los artesanos a un elemento mercantil, la proporciona el desarrollo de las doce grandes *Livery Companies* de Londres. La mitad de ellas, desde el comienzo, había estado compuesta exclusivamente por comerciantes (como los sederos y especieros) quienes, por lo general, continuaron circunscribiendo sus actividades al comercio mayorista o exportador. Pero aquellas que, originariamente, fueron organizaciones de artesanos o contuvieron un elemento artesanal, pasaron a ser dominadas, hacia las primeras décadas del siglo xvi, por una minoría de comerciantes que empleó su poder para someter a los artesanos. Esto sucedió en el caso de los Orífices, los Tenderos (que luego de absorber a los fabricantes de capas y a los mercaderes sombrereros tomaron la designación de Mercaderes Tenderos), los Mercaderes Sastres, los Peleteros y los Fabricantes de Paños. Ya citamos, acerca de los Fabricantes de Cinturones, un ejemplo algo posterior de la misma tendencia. A menudo, la aparición de un elemento exclusivamente mercantil en un gremio se expresó en la tendencia de sus miembros más prominentes a afiliarse a organizaciones emparentadas, pues con esto podían eludir las restricciones de sus propios gremios

⁷ Cf. Lipson, *op. cit.*, pp. 487, 502-6; Froude, *History of England*, vol. I, p. 58. Para Froude, el Acta brilla "como un claro destello de humanidad en medio del humo de las chimeneas de Smithfield".

⁸ *Studies in Econ. History: Papers of George Unwin*, p. 187.

sobre el área de compra y de venta y, a veces, este entrelazamiento de intereses entre el elemento mercantil de compañías afines culminó con su fusión. La Compañía de Fabricantes de Paños, por ejemplo, se originó en una fusión entre bataneros y tundidores, algunos de cuyos miembros parecen haber tomado la costumbre de afiliarse a la Compañía de Pañeros, como lo hacían también tejedores y tintoreros.⁹ En estos casos, el estrato superior de la Compañía, la "*Livery*", que proporcionaba al mismo tiempo los cuadros del organismo de gobierno, los Custodios y la Corte de los Asistentes, terminó por estar compuesta exclusivamente por el elemento comercial. Unwin observa que "puesto que cada promoción (a la condición de miembro con pleno derecho de la Compañía; a la *Livery*; y al organismo de gobierno) implicaba fuertes desembolsos, todos los miembros, exceptuados los más ricos, permanentemente estaban excluidos de los cargos", con el resultado de que "la mayoría perdió, gradualmente, toda participación en la elección anual de los cuatro Custodios".¹⁰ El historiador de la Compañía de Pañeros afirma que "los artesanos propiamente dichos, bajo el nombre de *Bachelors* o *Yeomen*, cayeron en una situación de dependencia".¹¹ En el caso de la Compañía de Fabricantes de Cuchillos, mientras la *Yeomanry* estaba compuesta por artesanos operarios, la *Livery* se componía, enteramente, de maestros o personas no vinculadas a la industria". "Sólo los ciudadanos de mayor fortuna podían permitirse ingresar en la Compañía y de los gastos de escribano y alguacil, se esperaba que el nuevo miembro de la *Livery* agasajara a su costa —totalmente o en parte— a la Corte de la Compañía en una taberna".¹² La dirección de los Mercaderes Sastres, ya en el siglo xvi, "estaba

⁹ Interesante ejemplo de esta tendencia, en el continente, fue el caso de Andreas y Jacob Fugger. Tejedores y Mercaderes constituían las principales Gildas de Augsburgo; en 1368 obtuvieron participación en el gobierno de la ciudad, antes monopolizado por familias aristocráticas. El padre de ambos, Hans Fugger, fue un tejedor que había ejercitado también el comercio. Los dos hijos fueron miembros, a la vez, de la Guilda de Tejedores y de la Guilda de Mercaderes, y Jacob siguió siendo Maestro de la primera aun cuando había abandonado la tejeduría (cf. R. Ehrenberg, *Capital and Finance in the Age of the Renaissance*, p. 64).

¹⁰ G. Unwin, *Industrial Organization in the 16th and 17th Centuries*, 42.

¹¹ A. H. Johnson, *History of the Company of Drapers of London*, vol. I, p. 23, también pp. 148-51. Cf. también Lipson, *Econ. History*, vol. I, pp. 378-81; Cunningham, *Growth* (Middle Ages, I), p. 513; Salzmänn, *Industries in the Middle Ages*, pp. 177-8.

¹² C. Welch, *History of the Cutlers' Company of London*, vol. II, pp. 79, 86-7.

puesta sobre una base más estrecha". "Aunque para una disposición que afecte a todos los miembros puede necesitarse todavía una asamblea plenaria, no encontramos huellas de que semejante reunión haya sido convocada, y el Maestro, en vez de presentar sus recibos y comprobantes de pagos, al expirar su año de mandato, de manera pública, en el recinto comunal, delante de toda la Fraternidad, sólo debía hacerlo ante la Corte de Asistentes o ante auditores designados por ella".¹³ Hacia la misma época surge una división de la Guilda, entre una Compañía de Mercaderes y una Compañía de *Yeomen*, compuesta por artesanos. Como los registros de la segunda se han perdido, no está clara su relación exacta con la compañía madre pero, es de presumir, que de subordinación antes que de total independencia.¹⁴ Y mientras una oligarquía mercantil controlaba las *Livery Companies*, éstas, a su vez, controlaban el gobierno municipal de Londres. "Cuán enteramente estaba ahora el gobierno de la ciudad en manos de las principales Gildas, lo demuestra el hecho de que, durante muchos años, la mayoría de los regidores y alguaciles, así como todos los alcaldes, pertenecieron a una de las mayores *Livery Companies*. De este modo, hacia fines del siglo xv, la organización de las Gildas y la del municipio, se habían fusionado".¹⁵

Al mismo tiempo, hay pruebas de que la oligarquía mercantil de las Compañías de Mercaderes Sastres, de Fabricantes de Paños, de Pañeros y de Tenderos, empezó a organizar la industria doméstica en el campo. Con ello, podía entrar en conflicto con los fabricantes y comerciantes de paños de ciudades de provincias: por ejemplo, los fabricantes de paños de provincias que, en 1604, se quejaron a la Cámara de los Comunes de que "el acaparamiento y restricción del comercio por parte de los ricos mercaderes de Londres, son la ruina o gran obstáculo para todo el resto", o los pañeros de Shrewsbury, quienes "daban trabajo a más de seiscientas personas en el Arte o Ciencia de Tundidores o Rizadores" dentro de esa ciudad y que lograron, por cierto tiempo, que los mercaderes de Londres tuvieran prohibido enviar agentes a Gales para adquirir paño en bruto galés que, de otro modo, hubiera ido al mercado de Shrewsbury para abastecer su industria local de acabado de paños.¹⁶ Como los pañeros de Shrewsbury, estos fabricantes o

¹³ C. M. Clode, *Early History of the Guild of Merchant Tailors*, Primera Parte, p. 153.

¹⁴ *Ibid.*, pp. 61 y sigs.

¹⁵ A. H. Johnson, *op. cit.*, vol. I, pp. 50-1.

¹⁶ *Per contra*, los tejedores galeses estaban a favor del libre comercio y se oponían a restricciones favorables al mercado de Shrews-

acabadores locales de paños muy comúnmente ocupaban artesanos urbanos, en cuyo caso su interés residía en poner en vigencia y, en caso necesario, resucitar, las ordenanzas gremiales locales, obteniendo sanción legislativa para ellas, como bajo el Acta de 1555, a fin de ahogar la competencia de la industria rural financiada por grandes capitales de Londres. La influencia de estos capitalistas locales, en esta medida, fue reaccionaria, pues tendió a poner obstáculos —y efectivamente los puso— a la difusión de la nueva industria doméstica, así como a la extensión de la división del trabajo entre sectores de la industria que muchas veces, al parecer, acompañó a aquella. Pero en otros casos, los fabricantes locales de paños parecen haberse convertido, a su vez, en mercaderes-patronos de artesanos, fuera del ejido municipal, en el campo circundante, como por ejemplo los ricos fabricantes de paños de Suffolk y Essex, de quienes los tejedores se quejaron, en 1539, pues “los hombres ricos, los fabricantes de paños, han concluido y acordado entre ellos mantener y pagar un precio por el tejido de paños”; o los fabricantes de paños de Wiltshire, quienes parecen haber logrado eludir el Acta de 1555, aumentando libremente el número de telares en el campo.¹⁷ En esta rivalidad entre provincias y metrópolis, entre el gran capital y el pequeño, se nos presenta una importante contraposición de tendencias económicas. En cierta medida, se asemeja a la rivalidad entre capitales pequeños y grandes, entre metrópolis y provincias que, más tarde, constituiría un importante factor dentro del campo parlamentario, en la época del Commonwealth. Pero entre el primer período y el segundo, medió una considerable diferencia. Durante la época Tudor y la primera parte de la época Estuardo, los intereses artesanales, en las guildas de provincias, emplearon su influencia contra la extensión de la manufactura y, en particular, de la industria rural competidora, mientras

bury. En la época de la agitación antimonopólica del decenio de 1620, el Parlamento dictó un Bill para el Libre Comercio de Paño Galés, favorable a los mercaderes de Londres. (Cf. A. H. Dodd en *Economica*, junio de 1929.) Otro ejemplo es el de los pañeros de Coventry quienes, luego de una victoriosa lucha con los tintoreros por la hegemonía, pasaron a someter a tundidores y tejedores. Lo lograron prohibiendo a los primeros emplearse con pañeros “extranjeros” o bien comprarles paño; pero una queja de los tejedores en el sentido de que pañeros y tintoreros estaban comprando, por su parte, paño sin teñir de Gloucester, fue rechazada por las autoridades municipales. El alcalde, que era un pañero, al parecer reprendió a los representantes de los tejedores y “sermoneó un poco a los bribones”. (M. D. Harris, *Hist. of Drapers Coy. of Coventry*, pp. 7-13, 21.)

¹⁷ G. D. Ramsay, *The Wiltshire Woollen Industry*, pp. 58-9.

que los intereses mercantiles, en especial de Londres, influían en sentido contrario; y el hecho de que la legislación de los Tudor y los Estuardo se mostrara especialmente accesible a la influencia restrictiva de los gremios fue, como es evidente, factor coadyuvante en la oposición conjunta, del decenio de 1620, de poderosos intereses comerciales contra el régimen de los Estuardo. Pero hacia mediados del siglo XVII, un sector de los propios oficios pasó a tener interés en extender la industria y eludir las tradicionales restricciones gremiales. Inclusive entre los organizadores de la industria rural de provincias, ya fueran artesanos más ricos o miembros de guildas locales de mercaderes, aparecieron importantes diferencias entre grandes capitales y pequeños: entre los ricos fabricantes de paños que compraban lana directamente a los criadores y los fabricantes más pobres, quienes no tenían otro remedio que comprarla al mayorista. Ahora bien: aunque estas tendencias fueron más acusadas en la industria textil, principal industria inglesa de la época, no se circunscribieron a ella. Por esta época, es posible advertir la aparición de una clase semejante de mercaderes-patronos, también en el caso de los Vendedores de Cueros, los zapateros (que pusieron bajo su dominio a los artesanos remendones), los Fabricantes de Cuchillos (quienes ya se habían convertido en patronos de los espaderos y los fabricantes de vainas al obtener su carta, en 1415), los Peltreros, los Herreros y los Fabricantes de Hierro.¹⁸

Los albores del siglo XVII asistieron a los primeros pasos de un notable desplazamiento del centro de gravedad: el predominio, cada vez mayor, de una clase de mercaderes-patronos, surgida de entre las filas de los propios artesanos, de entre la *yeomanry* de las grandes compañías —esto es, el proceso que Marx caracterizó como “el camino realmente revolucionario”. Los detalles de este proceso están lejos de ser claros y acerca de él disponemos de escasos testimonios directos. Pero su existencia parece la única explicación para acontecimientos sobrevenidos por esta época en las *Livery Companies*. La oligarquía mercantil, que formaba la *Livery*, en ciertos casos parece haber concentrado sus actividades, de manera exclusiva, en el comercio; al adquirir, con el pasar del tiempo, riqueza e influencia crecientes, con ello presumiblemente pudieron sus miembros ingresar en las privilegiadas filas del comercio exportador o, por lo menos, se desempeñaron como agentes comisionistas en su periferia. Aun en los casos en que esto no sucedió, su comportamiento hacia los productores se volvió, al parecer, cada

¹⁸ Cf. G. Unwin, *op. cit.*, pp. 26-46.

vez más restrictivo y tendió a resucitar la antigua política de formar un círculo excluyente, rechazando a los competidores, antes que a desarrollar y extender la industria artesanal por el campo, como parecieron empezar a hacerlo en el siglo xvi. El surgimiento, de entre los artesanos, de un elemento capitalista más rico, deseoso de invertir su capital en emplear otros artesanos y asumir el papel de mercader-patrono, significó un desafío a la corporación exclusiva del elemento mercantil más antiguo. Éste ejerció su control a través de su dominio sobre la compañía, que poseía (por virtud de su carta) el derecho exclusivo de dedicarse a una rama particular de producción.¹⁹ De acuerdo con esto, la lucha contra él cobró dos formas: la lucha de la *yeomanry* (dominada, como a su vez tendía a estarlo, por los maestros artesanos más ricos) por obtener participación en el gobierno de la Compañía; y, en ciertos casos, el intento de lograr para sí independencia y una nueva condición jurídica, mediante su constitución como Compañía separada. He ahí la base de las nuevas corporaciones del período Estuardo, formadas por los elementos artesanales de algunas de las antiguas *Livery Companies*: corporaciones que, como lo demostró Unwin, tan rápidamente habrían de caer bajo la dependencia de un elemento capitalista nacido en ellas, al que la masa de los artesanos se encontró subordinada como una clase semiproletaria.

Fue éste el caso de la Compañía de Guanteros que fue constituida (para obtener su carta contó con influencia en la Corte) por los fabricantes de cueros que, antes, estuvieran subordinados a los Vendedores de Cueros. Un intento similar —aunque por cierto tiempo menos fructuoso— de conquistar sus fueros, hicieron los fabricantes de fieltro —que estaban subordinados a los Tenderos—, los fabricantes de alfileres —antes pertenecientes a la Compañía de Fabricantes de Cinturones—, los fabricantes de relojes —que se separaron de los herreros— y los fabricantes de sedas —quienes, llegado el momento, lograron independizarse de la Compañía de Tejedores—. En una petición presentada a Jacobo I, en 1619, los fabricantes de cuero se quejan contra los Vendedores de Cueros quienes “una vez que interponen sus garras entre el Criador y el Mercader, y todos los que participan en dichas Industrias, jamás parten con las mercancías que compran hasta que las venden a las tasas inamo-

¹⁹ En Londres, en contraposición a lo que aparentemente sucedía en otras ciudades, cualquier ciudadano (esto es, que gozara de los derechos de tal condición), tenía el derecho de dedicarse a cualquier rama del comercio mayorista. Pero ello no era aplicable a oficios y artesanos.

vibles que ellos determinan, sin miramiento o cuidado algunos por si el trabajador puede con ellas ganarse o no el pan”. Tiempo después se quejaron de que el grupo dominante de la compañía “desde hace mucho ha pasado a manos de los que no saben de cueros, pues en general el Maestro, los custodios y la Corte, son hombres de otras industrias, como caldereros, calceteros, etc.”. En la época del Commonwealth, los operarios sastres pertenecientes a la Compañía de Mercaderes Sastres mencionan, en una petición, “diversos hombres ricos de nuestra industria” quienes, “maneando grandes multitudes de aprendices debilitan a los más pobres de nosotros” y revelan “una intención, en la Compañía, de excluir a los Sastres miembros de la Sociedad, de todo cargo y funciones de control (*place of audit*); la masa de artesanos de la Compañía de Impresores declara que se la “sujeta a servir de por vida a unos pocos de entre los ricos, bajo las condiciones, por la paga y por el tiempo, que los Maestros consideran conveniente” y muchos aprendices, “luego de su aprendizaje, al igual que los peticionantes, cayeron para siempre en una condición más servil que antes”; por su parte, ciertos tejedores alegan que los que gobiernan su compañía ahora “ganan con intrusos” haciendo a un lado, por lo tanto, a los funcionarios de la *yeomanry* encargados de practicar registros en busca de “intrusos”. Los fabricantes de fieltro que, en los primeros años del reinado de Jacobo I, intentaron sin éxito fundar una compañía por acciones a fin de compensar su falta de capital, parecen haber estado compuestos, principalmente, por los artesanos medianos y más pequeños. En un manifiesto de fines del siglo xvi sostuvieron que, mientras “los fabricantes de fieltro más ricos están bastante satisfechos porque ellos, con dinero en efectivo y en parte con crédito, compran en gran cantidad (materias primas), pudiendo elegir lo mejor”, los artesanos más pobres, que deben contentarse con lana inferior al precio de la mejor, “son diaria y lamentablemente arruinados y están cayendo en una pobreza tal, que no se atreven a mostrarse por las calles” (*as they dare not show their faces*), encontrándose endeudados con mercaderes que, si amagan quejarse, les cortan por completo sus suministros. Dicho en otros términos, se trata de hombres de escasos recursos que protestan contra la desventajosa posición negociadora a que su falta de capital los condena. En otro momento, protestan contra mercaderes tenderos que “mantienen grandes números de aprendices e instruyen mozas en su arte... y venden gran cantidad de artículos a buhoneros completamente desharrapados, con lo que afirman que se daría trabajo y alivio a una gran multitud”. Pero cuando, bajo el Commonwealth, los fabricantes de fieltro

obtuvieron por fin su carta, sin discusión los más ricos de ellos figuraron a la cabeza de la petición. Se menciona el hecho de que "muchos del oficio emplean diez, veinte o treinta personas, y aun más, en limpieza y cardado de lana, y en su preparación para ser empleada, además de oficiales y aprendices", al par que los tenderos, al oponerse a la nueva compañía, los acusan de atender "para nada a la preservación de sus miembros más pobres, sino sólo a la prosperidad de los más acomodados". He aquí, como observa Unwin, una buena ilustración "del modo en que las organizaciones constituidas para defender al pequeño maestro contra determinado tipo de capitalista, se convirtieron en el instrumento de su sujeción a otro tipo". Con menos éxito, los artesanos peleteros intentaron obtener ciertos derechos dentro de la Compañía de Peleteros, mediante "una subrepticia aplicación, en 1606, de nuevas cartas de patente otorgadas por la Corona, sin el consentimiento o consejo del maestro y los guardianes del gremio". Los artesanos obtuvieron, sí, su carta, pero el cuerpo de gobierno de la compañía se negó a reconocerla, obteniendo su cancelación mediante una apelación al Consejo Privado. En el caso de los Fabricantes de Paños, la situación fue también distinta. El elemento mercantil de la *Livery* se había volcado, hacia fines del siglo xvi, al comercio exterior como ocupación principal, desinteresándose por las condiciones de fabricación; esto puede haber explicado en parte su menor resistencia a conceder una participación en el gobierno de la Compañía a los guardianes de la *yeomanry*: compromiso a que se llegó finalmente durante el *commonwealth*. Pero esta concesión no significó —como podría suponerse— que la masa de pequeños artesanos controlara parcialmente la administración de la compañía. Por el contrario, parece evidente que, hacia esta época, precisamente los intereses de los artesanos más ricos —que a su vez empleaban en considerable escala artesanos de menores recursos— eran los representados en el gobierno de la *yeomanry*, puesto que, como señala Unwin, "los custodios de la *yeomanry* no eran elegidos por la masa de pequeños maestros y artesanos (sino que) se los nombraba desde arriba —lo hacía la Corte de Asistentes—, entre los principales fabricantes"; por lo demás, al plantearse una exigencia de sufragio universal, los custodios de la *yeomanry* en los hechos se opusieron a ella. Además, mientras estos patronos de mayor envergadura que vinieron a dominar la *yeomanry* intentaron, al parecer, ignorar las regulaciones tradicionales del aprendizaje a fin de multiplicar el número de artesanos que ellos podían emplear, los artesanos más pequeños, cuya situación estaba siendo deteriorada por esta tendencia, parecen haber hecho, ahora, causa

común con el elemento comercial de la *Livery*, para conservar la vigencia de las antiguas regulaciones: con aquel mismo elemento comercial al que antes, grandes y pequeños artesanos, juntos se habían opuesto en la controversia sobre la exportación de paño sin teñir, en la que tuvieron tanto interés los capitostes comerciantes de la Compañía de Fabricantes de Paños.²⁰

Además del "sistema de encargos" (*putting-out*) o *Verlag-system*, organizado por mercaderes-fabricantes, había también unos pocos casos de fábricas de propiedad de capitalistas, que empleaban trabajadores directamente bajo la forma del salariado. Pero en esta época, los casos de este tipo eran raros en las industrias textiles, donde los instrumentos de producción, exceptuada la rama del acabado, no eran todavía lo bastante complejos para proporcionar una base técnica a la producción fabril. Los instrumentos empleados estaban aún al alcance de un artesano de modestos recursos; podían instalarse fácilmente en un cobertizo o bohardilla y, puesto que el trabajo se encontraba muy individualizado, la única diferencia entre producción manufacturera y doméstica residía en que, en la primera, cierto número de telares era instalado en el mismo edificio, uno al lado del otro, en vez de encontrarse dispersos por las viviendas de los obreros. Es decir, que la producción se concentraba en cuanto a su localización, sin cambio alguno en el carácter del proceso productivo. Había pocas posibilidades, en esta etapa, de subdividir el trabajo dentro del propio taller o de coordinar un trabajo de equipo como resultado de la concentración. Por el contrario, si se encargaba trabajo a artesanos en sus casas, el capitalista ahorraba el gasto de mantenimiento que implicaba una fábrica, así como los gastos de supervisión. Exceptuados batanes y tintorerías, la producción fabril de artículos textiles siguió siendo excepcional hasta la segunda mitad del siglo xviii. Pero no obstante ello, los casos que encontramos son significativos, en cuanto indicios de la existencia de capitalistas de considerable envergadura, deseosos de invertir en la industria, así como de los comienzos de un proletariado industrial. El más conocido de estos fabricantes capitalistas es John Wincomb, conocido popularmente como Jack de Newbury; hijo de un pañero y aprendiz de un rico fabricante de paños, tuvo perspicacia bastante como para casarse con la viuda de su patrono. Si es cierto lo que de él se cuenta, empleó varios cente-

²⁰ Unwin, *op. cit.*, pp. 126-39, 156-71, 196-210; Margaret James, *Social Problems and Policy during the Puritan Revolution*, pp. 205, 211-12, 219; J. F. Wadmore, *Some Account of the Skinners' Company*, p. 20.

nares de tejedores y poseyó una tintorería y un establecimiento bataneros.²¹ En la misma ciudad, sabemos de Thomas Dolman, quien, con los beneficios acumulados de su establecimiento, construyó Shaw House, a un costo de £ 10.000. En Bristol estaba Thomas Blanket y, en Wiltshire, William Stumpe; hijo éste de un tejedor, alquiló la Abadía de Malmesbury y, en Oxfordshire, la Abadía de Osney; instaló telares y tejedores en los edificios monásticos vacíos y alardeó de que podía emplear 2.000 obreros. Aun allí donde prevalecía el sistema domiciliario (de *cottage*), el trabajo de acabado se realizaba con frecuencia, al menos en Inglaterra Occidental, en un gran establecimiento, de que era dueño el fabricante de paños.²² En la práctica fue éste, en ocasiones, motivo de conflicto entre los fabricantes de paños que tenían su capital invertido en la rama de acabado, y el capital comercial "puro" de la ciudad de Londres, interesado en la exportación de paños y al que, por lo tanto, le resultaba indiferente exportar paño terminado o sin terminar, como se puso de manifiesto en la disputa de 1614 acerca del proyecto del regidor Cockayne de prohibir la exportación de paño en bruto.

Pero en cierto número de industrias, ya los adelantos técnicos habían alcanzado un grado suficiente de desarrollo para dar base a la producción de tipo fabril; y en estas empresas, los capitales interesados eran aun mayores que los de un Dolman, un Stumpe o un Blanket. En la minería, por ejemplo, antes del siglo xvi solía bastar con un capital de unas pocas libras esterlinas para iniciar operaciones mineras de pequeña escala; asimismo, campesinos extraían muchas veces carbón por cuenta propia o del señor de la corte. Pero aun cuando fueran ricos establecimientos eclesiásticos los que lo extrajeran, como a menudo sucedía, 50 ó 60 libras esterlinas constituían una suma considerable para invertirla en operaciones de drenaje. No obstante, perfeccionamientos del drenaje logrados a comienzos del siglo xvi, como consecuencia de la invención de bombas más eficaces, indujeron a perforar minas a mayor profundidad (a menudo hasta 200 pies), y provocaron un gran desarrollo de la actividad minera en el área del Tyne. Excavar minas a esta profundidad e instalar aparatos de bombeo requería un capital considerable y muchas de las minas más nuevas vinieron a ser financiadas por grupos de especuladores como la sociedad de Sir Peter Riddel y otros, que financió una hullera en Warwickshire alrededor de 1600 a un costo de £ 600, o Sir Wm. Blacket,

un mercader de Newcastle, de quien se dijo que perdió £ 20.000 en un intento de drenar un filón. Un capital de £ 100 o £ 200, que fuera común entre mineros del período de Isabel, empezó a ser cosa del pasado en el siglo xvii. En vez de ello, sabemos de la existencia de más de una docena de hulleras sobre la ribera meridional del Tyne en 1638, cada una de las cuales producía cerca de 20.000 toneladas anuales, mientras la producción de una sola de ellas alcanzaba un valor anual de £ 450; Woolaton, próxima a Nottingham, producía por su parte 20.000 toneladas ya en 1598. Nos enteramos de que por esta época es común gastar capitales de varios miles de libras en maquinaria de bombeo. Más tarde, en el siglo xvii, no se consideró extraordinario que se gastara una suma de entre 14.000 y 17.000 libras esterlinas en reabrir la hullera de Bedworth; y entre 1560 y 1680, la producción de carbón de piedra en todo el reino se incrementó catorce veces.²³ Acerca de la extracción de plomo y plata en Gales del Sur, sabemos que Sir Hugh Middleton, en los primeros años del reinado de Jacobo I, arrendaba minas en Cardiganshire por una renta anual de £ 400; minas que en 1609, según se dijo, produjeron un beneficio de £ 2.000 mensuales. En el primer año del Parlamento Largo, un empresario llamado Thomas Bushell empleaba 260 mineros en Cardiganshire, pudiendo permitirse, durante la Guerra Civil (al parecer con sus ganancias mineras), prestar £ 40.000 al Rey, quien le había hecho esa valiosa concesión. Treinta años después, luego de la Restauración, se formó una compañía para el laboreo de las minas de Cardiganshire y Merioneth, con un capital de £ 4.200 en acciones de £ 100, mientras que en los últimos años del siglo, un verdadero complejo conocido como "*Mine Adventure*", que poseía minas de plomo, plata, cobre y carbón en Gales del Sur, junto con un muelle, un canal y establecimientos de fundición y de fabricación de ladrillos, trataba de reunir un capital de más de £ 100.000 por suscripción pública.²⁴

Durante el reinado de Isabel, el método de fabricar sal disolviendo sal de piedra, llegó a reemplazar al método más an-

²³ J. U. Nef, *Rise of the Brit. Coal Industry*, vol. I, pp. 8, 19-20, 26-7, 59-60, 378. "Al expandirse en el mundo isabelino, la enorme, novedosa demanda de combustible mineral, fueron los grandes terratenientes, los ricos mercaderes y los cortesanos, quienes obtuvieron concesiones. Pocos campesinos formaron sociedades de trabajadores para abrir pozos sin capital ajeno. Donde lo hicieron, estuvieron condenados al fracaso" (*ibid.*, p. 414).

²⁴ D. J. Davies, *Economic History of South Wales prior to 1800*, pp. 71-4, 125-7. En varios momentos del siglo, se reclutó criminales para enviarlos a trabajar en las minas de plomo. Véase más adelante, p. 233.

²¹ Johnson, *op. cit.*, vol. II, p. 48; V. C. H. Berks, vol. II, p. 388.
²² V. C. H. Gloucester, 2, 158.

tigo de evaporar agua de mar en calderos o de hervir líquido de pozos y surgientes de salmuera; y en vísperas de la Guerra Civil, salineras de Shields probablemente llegaron a producir 15.000 toneladas anuales; mientras en el reinado de Carlos II, establecimientos salineros de Cheshire producían, quizá, unas 20.000 toneladas anuales.²⁵ “Durante los últimos sesenta años del siglo xvi, las primeras fábricas de papel y de pólvora, las primeras fábricas de cañones, las primeras refinerías de azúcar y los primeros establecimientos azufreros de alguna importancia, se introdujeron en el país; todos ellos, desde el exterior”; la significación de estas nuevas industrias residía en que “las plantas instaladas, en todas ellas, implicaban inversiones muy superiores a las sumas que grupos de artesanos podían reunir, aun cuando contasen con ciertos recursos”.²⁶ Fábricas de pólvora movidas por fuerza hidráulica aparecieron en Surrey a mediados del siglo; en Dartford se estableció una fábrica de papel, una de cuyas dos ruedas hidráulicas costó entre £ 1.000 y £ 2.000; y hacia 1630, existían diez o más fábricas de papel de un tipo similar en varias partes de Inglaterra. En el reinado de Jacobo I encontramos incluso una cervecería londinense con un capital de £ 10.000.²⁷ En la industria del hierro “aun en épocas tempranas, las instalaciones de las ferrerías representaban un volumen de capital de que pocos, como no fueran terratenientes, podían disponer”.²⁸

Encontramos ahora altos hornos, que a menudo significaban un desembolso de varios miles de libras esterlinas, en reemplazo de las antiguas *bloomeries* o forjas de pequeña escala. En el Bosque de Dean, en 1683, se estimó que construir un horno de tipo moderno y dos forjas, además de casas para trabajadores y otras dependencias, exigía un desembolso de £ 1.000; este tipo de horno tenía una capacidad de 1.200 toneladas anuales. Muchos de estos hornos, en la Inglaterra occidental, parecen haber sido financiados por terratenientes y nobles locales. Por la misma época, en la industria de fabricación de clavos de las Midlands Occidentales, la aparición de los molinos cortadores engendró una clase de pequeños capitalistas, a menudo surgidos de entre los campesinos arrendatarios acomodados o los maestros más prósperos del oficio de fabricación de clavos; lo mismo sucedió en las fábricas (muchas veces movidas por fuerza hidráulica) de hojas para fabricación de espadas y de

²⁵ Nef, *op. cit.*, pp. 174 y sigs.

²⁶ Nef en *Econ. Hist. Review*, vol. V, n° I, 5.

²⁷ *Ibid.*, pp. 7, 8, 11, 20.

²⁸ T. S. Ashton, *Iron and Steel in the Industrial Revolution*, 5.

dagas, en el distrito de Birmingham.²⁹ Al final del siglo xvi fueron fundadas dos sociedades gemelas, corporaciones dueñas de grandes capitales: la *Mines Royal* y la *Society of Mineral and Battery Works*; la primera, para extraer plomo, cobre y metales preciosos y la segunda, para fabricar latón. En cierto momento, según se afirmó, las dos compañías juntas emplearon 10.000 personas. Las fábricas de alambre de Tintern, propiedad de la segunda compañía, al parecer sumaban, ellas solas, un capital de £ 7.000, ocupando 100 obreros o más. En 1649, dos capitalistas desembolsaron £ 6.000 para una fábrica de alambre instalada en Esher, que trabajaba con cobre sueco importado. Hacia fines del siglo xvii, una compañía denominada la *English Copper Company*, contaba con un capital de cerca de £ 40.000, dividido en 700 acciones. Pero ya antes de la Restauración, “extracción de minerales, fundición, fabricación de latón, trefilación de alambre y, hasta cierto punto, fabricación de artículos de hierro repujado, se realizaban, todos, sobre base fabril, reunidos los obreros en cantidades comparativamente elevadas y controlados por contra maestros designados por los accionistas o sus arrendatarios”.³⁰

Estos casos en que la técnica había experimentado suficientes cambios para volver indispensable la producción fabril revistieron, sí, importancia como preanuncios del futuro; empero, en este período de gravitación en la vida económica del país como un todo fue mínima. Por el capital invertido, así como por el número de capitalistas ligados a ellos y la cantidad de obreros empleados, es manifiesto que su peso siguió siendo menor que el de la producción bajo el “sistema doméstico”; por lo demás —como veremos—, en buena parte estuvieron capitaneados por aristócratas, cuyas actividades fomentaban la Corona mediante la concesión de privilegios especiales. Resulta más difícil determinar si su importancia fue igual o menor que lo que Marx denomina “manufactura” —producción en “manufactura, esto es, talleres en que el trabajo no se realizaba mediante

²⁹ W. H. B. Court, *Rise of the Midland Industries 1660-1838*, pp. 80 y sigs., 103 y sigs.

³⁰ H. Hamilton, *English Brass and Copper Industries to 1800*, p. 85; también. 13-17, 27, 60, 244. El salario promedio en los establecimientos de Tintern parece haber sido de alrededor de 2 chelines 6 peniques por semana, calculándose para esa época la dieta mínima de una persona, en unos 2 chelines. Tanto la *Mines Royal* como la *Mineral and Battery Works*, tenían el derecho de reclutar obreros por la fuerza y hay pruebas de que en algunos de sus establecimientos existió el pago en especie [*truck payment*], así como de que en sus minas trabajaron mujeres y niños. (*Ibid.*, pp. 319-23.) También cf. Scott, *Joint Stock Companies*, vol. I, pp. 31, 39-58.

maquinaria de fuerza sino mediante herramientas que, en lo esencial, seguían siendo artesanales—³¹. En cierto sentido, algunos de los establecimientos capitalistas por su régimen de propiedad —ya mencionados—, probablemente merecen ser clasificados como “manufacturas” en la estricta acepción marxista del término. Esto se aplica, ciertamente, a los talleres textiles de un Jack de Newbury o de un Thomas Blanket, así como, de manera explícita, a algunas de las “manufacturas” textiles iniciadas en Escocia a mediados del siglo xvii, de que New Mills, en Haddington, es quizá la más conocida.³² Pero parece evidente que, en el conjunto, en la Inglaterra del siglo xvii la industria doméstica —y no el taller fabril o manufacturero— siguió siendo la forma más típica de producción; por lo demás, en esta época la “manufactura” parece haber sido menos común en Inglaterra que, por ejemplo, en ciertas áreas de Francia.

La industria doméstica de este período, sin embargo, presentó una diferencia esencial respecto del gremio artesanal, su antecesor: en la mayoría de los casos había pasado a quedar subordinada al control del capital, perdiendo el artesano productor la mayor parte de su independencia económica de tiempos anteriores. Hacia esta época se volvieron cada vez más comunes las menciones a artesanos “empleados” o “mantenidos” por el elemento mercantil-fabricante, como la afirmación que figura en un panfleto del siglo xvii sobre la industria lanera, de que existían en Inglaterra 5.000 fabricantes de paños y “cada uno de ellos mantiene 250 obreros, subiendo el total a

³¹ Cf. Marx, *El Capital*, vol. I, pp. 302 y sigs. Marx expresa aquí la opinión de que el empleo de fuerza mecánica no necesariamente era la única diferencia —ni siquiera la esencial— entre una “máquina” y una “herramienta” y, por lo tanto, entre “maquinofactura” y “manufactura”. Antes bien, la diferencia esencial consiste en esto: retirar de las manos del hombre la herramienta que opera directamente sobre el material a fin de calzarla en un mecanismo. Pero desde luego, para explotar al máximo estas nuevas posibilidades se necesitan mecanismos de fuerza. Véase más adelante, pp. 258-9. Mantoux sigue a Marx cuando define una máquina como algo que “difiere de una herramienta, no tanto por la fuerza automática que la pone en funcionamiento, cuanto por los movimientos que es capaz de realizar al permitirle el mecanismo creado por la destreza del ingeniero reemplazar los procesos, los hábitos y la destreza de la mano” (*Industrial Revolution in the 18th Century*, p. 194).

³² Cf. *Records of a Scottish Manufactory at New Mills*, ed. W. R. Scott. Aquí se menciona un capital equivalente a 5.000 libras esterlinas (inglesas), desembolsado para comprar veinte telares y emplear 233 operarios, con una producción anual aproximadamente igual al capital, así como para comprar cierto número de “viviendas” capaz, cada una, de contener un amplio telar y de proveer “acomodo, además, para hilanderos” (*ibid.*, xxxiv, lvi, lxxxiv, p. 31).

más de un millón”.³³ La condición social del artesano empezaba ya a aproximarse a la de un simple asalariado y, en este sentido, el sistema se encontraba mucho más cerca de la “manufactura” que de las viejas artesanías urbanas, aun cuando tanto la industria doméstica como la “manufactura” se asemejaran a la industria gremial en cuanto a la naturaleza del proceso productivo y de los instrumentos empleados, contraponiéndose de este modo, todas ellas, a la producción fabril de la revolución industrial.³⁴ La subordinación de la producción al capital y el surgimiento de esta relación de clase entre capitalista y productor debe, por lo tanto, considerarse la línea esencial de separación entre el viejo modo de producción y el nuevo, aun cuando los cambios técnicos que asociamos con la revolución industrial necesitaban completar la transición a la vez que permitir la plena madurez del modo capitalista de producción así como del gran incremento de la fuerza productiva del trabajo humano ligado a él. Puesto que esta subordinación de la producción al capital caracterizaba tanto al nuevo sistema doméstico como a la “manufactura”, ya al comienzo del período Estuardo es cierto que la primera —como también la segunda— “no tiene de común más que el nombre con la antigua [industria doméstica], que suponía la existencia de un artesanado urbano independiente... La industria doméstica se convierte ahora en una *prolongación de la fábrica, de la manufactura o del bazar*”.³⁵ Producción doméstica y manufactura se entrelazaban íntimamente, las más de las veces, en diferentes etapas de la misma industria y hasta, en ocasiones, con la producción fabril; así, por ejemplo, el tejedor doméstico se ligaba al establecimiento batanero de su patrono, o el artesano fabricante de clavos de Inglaterra occidental, al molino de cortar; por lo demás, la transición de la industria doméstica a la manufactura y de ésta a la producción fabril, fue relativamente simple (una vez que las condiciones técnicas favorecieron el cambio) y, muy pronto, fue salvada por cierto número de tipos intermedios. Es frecuente hallar mezclados los dos sistemas, aun en la misma

³³ *Reply to a Paper Intituled Reason for a Limited Exportation of Wool*. Anónimo.

³⁴ Cf. Marx: “... la manufactura apenas se distingue en sus orígenes de la industria gremial del artesanado más que por el número de obreros empleados al mismo tiempo y por el mismo capital, número que en la manufactura es mayor. ... La existencia de un número relativamente grande de obreros que trabajan bajo el mando del mismo capital es el punto natural y primitivo de partida de la cooperación en general, y de la manufactura en particular. (*Ibid.*, págs. 259. 292 [ed. cast. cit.].)

³⁵ Cf. Marx, vol. I, p. 385 [ed. cast. cit.].

etapa de producción: por ejemplo, en Exeter, en el siglo XVIII, el tejedor alquilaba su telar a un capitalista, trabajando a veces en los predios de su patrono (a diferencia del hilandero, que trabajaba en su casa), mientras en el cercano Valle de Culm, la "independencia" del tejedor "había desaparecido más completamente, estando obligado a vivir en la manzana de casas en que se encontraba la de su patrono y a trabajar en el patio formado dentro de esa manzana".³⁶ A veces, en especial en el siglo XVIII, encontramos que un fabricante capitalista de paños emplea, simultáneamente, obreros en sus hogares y obreros reunidos con telares instalados por él en un único lugar de trabajo.³⁷

La industria doméstica capitalista, además, no sólo allanó el camino a un apreciable cambio en el proceso de producción, sino que ella misma lo realizó; la hegemonía cada vez mayor del capital sobre la industria en este período, por lo demás, estuvo muy lejos de constituir meramente un crecimiento parasitario. Sucesivas etapas de producción (por ej., las etapas de filatura, tejido, batanado y teñido, en la industria textil) se encontraban ahora organizadas como una unidad más íntima, con el resultado de que, no sólo se extendió la división del trabajo entre etapas sucesivas de producción, o entre obreros dedicados a fabricar elementos que debían reunirse en un producto terminado,³⁸ sino que se ahorró tiempo en el traspaso de materias primas de una etapa a otra, con lo que podía obtenerse un proceso más equilibrado, por su mayor integración. La importancia potencial de este hecho puede calibrarse por la frecuencia de las quejas suscitadas en la industria textil a causa de la falta de coordinación entre diferentes etapas, a consecuencia de la cual el tejedor se veía envuelto en periódicas pérdidas de tiempo, a la espera de trabajo por falta de materia prima.³⁹ Además, el fabricante capitalista de paños de lana o de estambre, al controlar la producción desde la lana

³⁶ W. G. Hoskins, *Industry, Trade and People in Exeter, 1688-1800*, 55.

³⁷ Cf. los casos mencionados por Heaton de James Walker, de Wortley, quien empleaba veintidós telares, de los que once estaban en su propia tejeduría y el resto en los hogares de los tejedores, y de Atkinson, de Huddersfield, quien poseía diecisiete telares en una habitación y también empleaba tejedores en sus hogares (*op. cit.*, p. 296).

³⁸ Marx, *op. cit.*, pp. 272 y sigs. Marx denomina estos dos tipos de división del trabajo como manufactura "heterogénea" y "orgánica". Hacia la primera mitad del siglo XVIII, la industria de fabricación de estambre constaba de cuarenta procesos, cada uno de los cuales constituía una rama especializada.

³⁹ Cf. Lipson, *op. cit.*, vol. II, pp. 47-8.

bruta hasta el teñido, se encontraba en mejores condiciones para asegurar una calidad uniforme de filatura como etapa previa al tejido del tipo particular de tela que necesitaba; mientras que, en los casos en que realizaban la filatura trabajadores independientes, no empleados de manera directa por un fabricante de paños o sus agentes, eran corrientes las quejas por la pobre y desigual calidad del producto. Esta consideración favoreció a veces a la "manufactura", antes que al encargo de trabajo a domicilio y, en los hechos, parece haber sido la principal ventaja técnica de aquel sistema en este período; en efecto, la producción en un único taller permitía una supervisión mucho más eficaz del trabajo en ejecución que el sistema doméstico, aun cuando, bajo éste, los trabajadores fueran empleados, dependientes de un patrono fabricante de paños. Al mismo tiempo, el mercader-fabricante capitalista tenía cada vez más interés en promover mejoras en los instrumentos y métodos de producción: mejoras que, de otro modo, se habrían frustrado por la falta de capital del artesano, así como por la fuerza del conservatismo gremial. La propia división del trabajo, sobremanera característica de este período, preparó el terreno en que, llegado el momento, podía brotar la invención mecánica. Ella, de por sí, engendraba una "diferenciación de los instrumentos de trabajo, gracias a la cual instrumentos de la misma clase adquieren formas fijas especiales para cada aplicación concreta... El período manufacturero simplifica, perfecciona y multiplica los instrumentos de trabajo, adaptándolos a las funciones especiales y exclusivas de los operarios parciales. Con esto, la manufactura crea una de las *condiciones materiales* para el empleo de maquinaria, que no es más que una combinación de instrumentos simples".⁴⁰

La industria de calcetería y la pequeña metalurgia proporcionan dos ejemplos de formas de transición, prueba de la íntima continuidad existente, por un lado, entre el sistema doméstico capitalista y la manufactura y, por el otro, entre ambos y la producción fabril. Un ejemplo pertenece al siglo XVII y el otro a comienzos del XVIII. Durante el reinado de Isabel, William Lee, un cura de Nottinghamshire, "viendo cómo tejía una mujer, inventó un telar para tejer". El telar resultante, o máquina de tejido de punto, sin embargo, presentaba un carácter más complejo y revolucionario de lo que podría sugerir esta simple descripción del acto de su invención; y tratándose de un mecanismo complicado, su costo era excesivo para que un artesano más pobre lo comprara y se hiciera dueño de él. Como

⁴⁰ Marx, *op. cit.*, p. 176 [ed. cast. cit.]

lo expresara una Petición de 1655, "no difería en nada del modo ordinario de tejer, sino sólo por el número de agujas que en un mismo instante trabajan en éste, más que en aquél, en una proporción de cien por una, puestas en un mecanismo o armazón, que se compone de más de 2.000 piezas de obra de herreros, carpinteros y torneros".⁴¹ Al parecer, la máquina podía dar entre 1.000 y 1.500 lazadas por minuto, comparadas con 100 lazadas por minuto, aproximadamente, en el tejido manual. Hay constancia de máquinas hechas por orden de un mercader italiano, a un precio de £ 80 cada una, de la moneda de entonces. Como es evidente, raramente podía alguien, exceptuados los más prósperos de entre los maestros artesanos de la antigua industria, invertir en este nuevo instrumento; la introducción del nuevo método, por lo demás, no se generalizó al parecer del todo hasta que, en 1657, un grupo de capitalistas (muchos de ellos, al parecer, mercaderes calceteros) logró organizarse con el nombre de Compañía de Tejedores con Máquina de Punto (Framework Knitters Company).⁴² Esta compañía parece haberse constituido, principalmente, a iniciativa de comerciantes de muy vastos recursos; y su composición fue tal (al menos después de 1663), que su control quedó en manos de "una cerrada oligarquía de funcionarios que se perpetúa a sí misma". Una de sus principales funciones fue controlar el alquiler de máquinas a artesanos domiciliarios; y aunque el sistema doméstico perduró a pesar de la nueva máquina, lo hizo sobre la base de la propiedad capitalista de los instrumentos de producción y del alquiler de esos instrumentos al productor individual. Entre 1660 y 1727, según se dijo, el número de máquinas en el país aumentó de 600 a 8.000, principalmente bajo el estímulo de una creciente demanda de exportación, en especial hacia Francia. Los telares, al parecer, se arrendaban a trabajadores por rentas que equivalían a una adquisición por diez años o menos; y los capitalistas mayores emplearon su influencia sobre la Compañía para suavizar las restricciones al aprendizaje a fin de asegurarse una abundante provisión de

⁴¹ *Representation of the Promoters and Inventors of the Art, Mystery or Trade of Framework Knitting to the Lord Protector for Incorporation*, 1655. Otro documento contemporáneo, *The Case of the Framework Knitters*, menciona la máquina como "un mecanismo sumamente curioso y complicado, que consta de cerca de 3.000 miembros o piezas", hablando de "100.000 familias y 10.000 máquinas empleadas en la Manufactura".

⁴² Después de la Restauración, en 1663, la compañía fue reconocida nuevamente, como la Honorable Compañía de Tejedores con Máquina de Punto. Al parecer, aún antes de 1657 un núcleo de esa compañía había funcionado durante algunos años.

mano de obra barata.⁴³ En la última parte del siglo XVIII, un Comité de la Cámara de los Comunes informaba —en 1779— acerca de las "vergonzosas exacciones de que los patronos hacen víctima a sus obreros" en esta industria. Como consecuencia del monopolio que poseían los patronos, se cobraban alquileres extorsivos por las máquinas, de manera que el salario neto no superaba los 6 ch. u 8 ch. por semana. Según parece, si se daba el caso de que un trabajador poseyera una máquina, por lo general lo boicoteaban y dejaban sin trabajo hasta que se aviniera a alquilar una máquina a un miembro de la Compañía.

El segundo ejemplo ofrece, en muchos sentidos, sabor moderno. A fines del siglo XVII, un ex maestro ferretero de Greenwich, de nombre Ambrosio Crowley, instaló a orillas del Derwent una pequeña población industrial, a mitad de camino entre una manufactura y un centro de industria doméstica, consagrada a la producción de clavos, cerraduras, pestillos, formones, palas y otras herramientas. En lo que antes fuera una aldehuela brotó muy pronto una comunidad industrial de unos 1.500 habitantes. Las diversas familias vivían y trabajaban en sus viviendas, aunque éstas pertenecían a Crowley, quien las alquilaba, al igual que a las herramientas y materias primas con que trabajaban los artesanos. Cada maestro operario debía depositar primero "una acción por una suma considerable", que le confería el derecho de utilizar un taller, donde trabajaba con su familia, probablemente empleando, además, uno o dos oficiales y un aprendiz. El pago se efectuaba por el trabajo realizado, a tanto la pieza, previa deducción de las materias primas suministradas. Los establecimientos contaban también con una suerte de cámara de conciliación para conocer en disputas: un tribunal compuesto por dos árbitros designados por Crowley y dos por los maestros operarios, presidido por el capellán. Hecho noble en 1706, Sir Ambrosio Crowley más tarde pasó a ser miembro del Parlamento por Andover, época en que podía alardear de una fortuna de £ 200.000.⁴⁴ No es improbable que una organización de tipo similar caracterizara a otras manufacturas del período: por ejemplo, los New Mills, en Escocia, en cuyos registros se menciona la compra, por parte

⁴³ Cf. J. D. Chambers en *Economica*, nov. de 1929; A. P. Usher, *History of Mechanical Invention*, pp. 240-5; W. Felkin, *History of Machine-wrought Hosiery and Lace*, pp. 23 y sigs.

⁴⁴ V. C. H. Durham, vol. II, pp. 381-7. A su muerte el negocio pasó a su hijo y a fines del siglo XVIII, a su nieta. En cuanto a los hombres, "la banda de Crowley", como se los llamaba, fueron primero torios pero en el siglo XIX se hicieron fervientes cartistas.

de la administración, de cierto número de "viviendas" en que instalar telares; una colonia de tejedores de ropa blanca iniciada en el siglo XVIII por un capitán Urquhart en Farres, Escocia; y las chozas construidas en Newark, Northamptonshire, por una firma de fabricantes de paños, para alojar un centenar de tejedores.⁴⁵ Tanto la manufactura de espadas de Newcastle, de que hablan registros contemporáneos, como los más famosos establecimientos ferríferos de Carron, probablemente tuvieron formas de organización no muy distintas de la población de Crowley.⁴⁶

En el caso de los Tejedores con Máquina de Punto, precisamente la complejidad y costo crecientes de los instrumentos de producción provocaron la dependencia cada vez mayor del artesano; ello también explica la temprana transición a producción fabril de las industrias del cobre, latón y de ramas de la industria ferrífera. Pero en otros casos, en que el capital fijo desempeñaba un papel todavía relativamente insignificante, se ha indicado como la principal razón para que la industria doméstica pasara bajo el control del capital —donde esto sucedió—, la dificultad del artesano para adquirir sus materias primas y el costo de éstas. Así, en Yorkshire, donde abundaba la lana, por lo menos para los paños más bastos, el tejedor a menudo conservó considerable independencia, comprando sus suministros de lana en el mercado local y vendiendo paño a mercaderes (por lo común, en el siglo XVIII, en puestos de los mercados pañeros de Halifax, Wakefield o Leeds).⁴⁷ Por el contrario, en la filatura y tejido de algodón en Lancashire, dada la dependencia de la industria respecto de materias primas importadas, capitalistas como los Chethams de Manchester la dominaron de manera casi completa, desde el principio.⁴⁸

⁴⁵ *Records of a Scottish Manufactory at New Mills*, p. 31; S. J. Chapman, *Lancs. Cotton Industry*, p. 23; Usher, *Introduction to Industrial History of England*, p. 348.

⁴⁶ Scrivenor, *History of the Iron Trade*, pp. 75 y sigs.

⁴⁷ Cf. Cunningham, *Growth* (Mod. Times, I), 506; quien explica la mayor independencia del tejedor de Yorkshire, comparado con el de otros distritos, por el hecho de que "los pequeños arrendatarios de tierras de pastoreo situadas en torno a Leeds, que trabajaban como tejedores, en cierta medida podían confiar en suministros locales". Cf. también Lipson, *op. cit.*, pp. 70, 86-7 y Lipson, *Hist. of Engl. Wool and Worsted Industries*, pp. 71-8, 177. Schmoller considera que los obreros domésticos dueños de otros recursos están mucho mejor situados que aquellos cuya "dispersión por el distrito, ignorancia del mercado o incapacidad para tomar otro empleo, los pone en una absoluta dependencia respecto del mercado" (*Principes d'Economie Politique*, vol. II, pp. 511-12).

⁴⁸ Wadsworth and Mann, *Cotton Trade and Industrial Lancashire, 1600-1780*, pp. 36 y sigs., 78 y sigs.

Lo mismo ocurrió, hacia el siglo XVII, con la producción de artículos de lana en el sudoeste, donde el fabricante capitalista de paños "era dueño de la materia prima y, por lo tanto, del producto, en sus sucesivas formas", mientras "aquellos por cuyas manos pasaba este producto en los procesos a que era sometido no eran más, pese a su aparente independencia, que obreros al servicio de un patrono"; y de manera similar, en Norwich los fabricantes de paños constituían "una real aristocracia", que "imitaba los aires de la nobleza y llevaba espada".⁴⁹ Pero en el caso de la industria de las regiones de Cornwall, y Wiltshire, la dificultad de acceso a las fuentes de materias primas difícilmente puede haber sido la razón de ello; la probable explicación residía más bien (como se lo ha dicho en el caso de Wiltshire); en que "el tiempo y los gastos que insumía transportar (el paño) hasta el distante mercado de Londres, constituían un obstáculo para el pequeño tejedor independiente y coadyuvaban a que, en definitiva, cayera bajo el control del pañero que mercaba sus telas".⁵⁰ Del mismo modo, la industria de estambre de Yorkshire, desde el comienzo estuvo en manos de grandes patronos capitalistas, posiblemente porque debía buscar su materia prima en regiones distantes (por ejemplo, en Lincolnshire, donde compraba la lana de fibra larga de esa región).⁵¹

Pero probablemente, esta facilidad o dificultad de acceso a materias primas o a mercados, sólo debe considerarse, en la mayoría de los casos, un factor subordinado. El hecho de que debiera comprarse materia prima a mercaderes que la transportaban desde una región distante, en lugar de adquirirla localmente, si bien pudo significar a veces que el mercado de venta de la materia prima era menos competitivo que en el caso contrario, no necesariamente colocó al artesano bajo la dependencia del mercader a quien compraba sus suministros, en la medida en que contara con recursos convenientes y su necesidad de crédito no lo llevara a endeudarse con el proveedor de la materia prima. Tanto en Yorkshire como en Lancashire parecen haber existido las dos clases de maestros artesanos: independientes de buena posición, y pobres y dependientes; de los primeros, muchos eran, a su vez, patronos de otros y actuaban como los intermediarios entre los segundos y el co-

⁴⁹ Paul Mantoux, *Industrial Revolution in the 18th Century*, pp. 63, 67.

⁵⁰ G. D. Ramsay, *op. cit.*, p. 20.

⁵¹ Cf. Heaton, *Yorkshire Woollen and Worsted Industries*, 297-8. La producción de estambre o tejido de lana peinada, por lo general, requiere lana de fibra larga, mientras la producción de telas de lana necesita lana de fibra corta, pero fuertemente endentada.

merciante del principal mercado urbano, de mayores recursos que ellos. Junto a los pequeños artesanos de los distritos de Leeds y Halifax existieron (al menos en el siglo XVIII) los pañeros "manufactureros", que reunían una docena de telares —y más— en un solo taller y, en los casos que Defoe describe, combinaban cardado, filatura, tejido y acabado, bajo un mismo techo.⁵² El factor determinante en cuanto al grado en que el productor doméstico cayó en situación de dependencia fue, probablemente, la propia situación económica del productor, antes que la proximidad o alejamiento de las fuentes de suministro de materias primas. En este punto, quizá sea válido afirmar que la posesión de tierra fue la base de esa independencia que retuvo el artesano doméstico durante este primer período de la producción capitalista.⁵³ En caso de que él fuera un campesino independiente, arrendatario, muy próspero, para quien tejer constituyera una ocupación secundaria, podía permitirse proveer de medios de subsistencia a su familia y procurarse materias primas durante un lapso considerable y, de este modo, al ser independiente del crédito y del favor de un mercader comprador, podía escoger cliente, así como el momento de venta, y esperar, si con ello tenía la oportunidad de obtener un precio mejor. No quedaba necesariamente reducido a la miseria como su vecino más pobre cuando la "salida" era mala y, quizá, podía permitirse viajar más lejos en busca de mercados, en vez de aceptar la primera oferta que le saliera al cruce. Pero el aldeano pobre que necesitaba tejer para subsistir, no gozaba de ninguna de estas ventajas. No sólo carecía de dinero contante para desembolsar en la compra de materias primas unas semanas antes de la venta y del pago de su tela (el que, a veces, se demoraba de manera considerable), sino que, muy posiblemente, en ciertas estaciones del año carecía de recursos para la subsistencia de su familia, a

⁵² Cf. Heaton, *op. cit.*, p. 353.

⁵³ Cf. la división de los tejedores hecha por Gaskell, en "dos clases muy distintas", "separadas por una bien definida línea demarcatoria". "Esta división surge de la circunstancia de que sean terratenientes, o dependen por completo del tejido para su mantenimiento... La clase inferior de artesanos ha sufrido en todas las épocas a causa de la imposibilidad de abastecerse a sí misma de materias primas para su trabajo" (*Artisans and Machinery*, p. 26). En la industria de estaño de Devon parece haber sido la temprana aparición de "una clase considerable de familias sin tierras", tanto como la dependencia de la industria respecto de lana importada de Gales, Irlanda y España, la responsable del control alcanzado por mercaderes de Exeter y Tiverton sobre la industria en el siglo XVII y de "la concentración del control en las manos de pocos hombres, comparativamente" (W. G. Hoskins, *Industry, Trade and People in Exeter, 1688-1800*, pp. 12-14).

menos que pudiera hipotecar su producción futura a un comprador. En realidad, ya era a medias un proletario y su relación con el mercader comprador, por lo tanto, era muy semejante a la del esquilado trabajador domiciliario de hoy. La más pequeña circunstancia adversa que afectara la disponibilidad de materias primas, el estado del mercado o las fechas de venta y pago, bastaba para volver desesperada su situación, creando así las condiciones de su servidumbre futura. Sobre alguien en su situación, un ínfimo accidente, un cambio insignificante, podían ejercitar una influencia decisiva. Parece poco dudoso que, precisamente, la pobreza de este sector de los artesanos y su consiguiente necesidad de créditos, alentaron la creciente tendencia a que los telares cayeran en manos de los capitalistas: el artesano, sin duda, empeñaba el telar a su patrono en la primera oportunidad, como garantía de un adelanto de dinero.⁵⁴ La industria doméstica, así como su incompleta sujeción al capital, conservaron sus fundamentos mientras resistió la porfiada independencia de una clase de campesinos independientes arrendatarios, de medianos recursos.⁵⁵ De este modo, la pequeña propiedad de la tierra y la pequeña propiedad de los medios de producción en la industria, marcharon juntas. Sólo cuando la concentración de la propiedad terrateniente hubo progresado lo bastante para sellar la muerte de la clase de los *yeomen*, cayeron los cimientos de la industria doméstica.

II

En los Países Bajos y en ciertas ciudades italianas, estos desarrollos de la producción capitalista que encontramos en la Inglaterra de Isabel y de los Estuardo pueden descubrirse, ya cumplidos, en fecha muy anterior. Esta temprana aparición del capitalismo se ligó, sin duda, al precoz surgimiento en ciudades flamencas (ya en el siglo XII y hasta en el XI) de una clase de hombres miserables, vagabundos sin tierras que disputaban entre sí por los empleos —esa "clase baja embrutecida" de que habla Pirenne—.⁵⁶ En ciertas ciudades flamencas, el mercader fabricante capitalista ya había empezado a aparecer en el siglo

⁵⁴ Cf. Mantoux, *op. cit.*, 65, quien afirma: "Desde el final del siglo XVII... este proceso de alienación, lento e inadvertido, se produjo en todos los lugares en que la industria doméstica había resultado perjudicada".

⁵⁵ En cuanto a la importancia del nexo entre tejeduría y tierra en Lancashire, cf. Wadsworth y Mann, *op. cit.*, p. 314 y sigs.

⁵⁶ Pirenne, *Medieval Cities*, p. 160, también 117 y sigs.

XIII. Pero incluso hacia 1200, los gremios, en muchos casos, se habían convertido en corporaciones exclusivas de los mercaderes más ricos, quienes monopolizaban el comercio mayorista, cobraban derechos de ingreso inalcanzables por quienes poseían menos recursos y excluían de sus filas a los que pesaban en la balanza pública de la ciudad (*tron*) —los minoristas— y a los que tenían “uña azul” —los artesanos—. ⁵⁷ Estos podían todavía vender sus productos al menudeo en el mercado local; y allí donde éste constituía una salida suficiente para sus artículos, como en los grandes centros —Hainault, Namur y Lieja—, el artesano no sufría un perjuicio tan serio. Pero donde dependía de un mercado exterior, podía encontrarse con que los monopolistas de la Guilda eran sus únicos clientes y si, además, debía recurrir a ellos también para comprar las materias primas requeridas por su oficio, estaba condenado a caer, antes de mucho tiempo, en una condición de dependencia respecto del rico mayorista. Esto, al menos, es lo que parece haber ocurrido en el caso de los oficios flamencos de la lana, así como en el de los oficios del laboreo del cobre, en Dinant y el valle del Mosa, donde el artesano dependía, a la vez, de suministros de materia prima extranjera y de mercados situados fuera de la localidad inmediata. Resultado fue la aparición de un sistema de “encargos” muy difundido, organizado por capitalistas que entregaban trabajo a domicilio a artesanos dependientes. Un célebre espécimen de estos primeros capitalistas fue Jean-Boine-Broke, pañero y alguacil de Douai a fines del siglo XIII, quien entregaba materias primas a un vasto círculo de artesanos y controlaba las etapas de acabado de paños en talleres propios. De él se afirmó “que había reducido a sus empleados a una condición de irremediable dependencia. En su mayoría estaban endeudados con él, alojados muchos en casas que él alquilaba, habiendo establecido una suerte de pago en especies [*truck system*]”. ⁵⁸ Proliferaban los de su laya en otras ciudades como Dinant, Lila, Brujas, Gante, St. Omer, Bruselas y Lovaina y puesto que Flandes, hacia esta época, constituía el gran *entrepot* del tráfico hacia Europa septentrional, jugosas ganancias podían obtener los que, por sus recursos y posición, pudieran emprender este tipo de comercio. En el caso de estos hombres “los recursos de que disponían les permitían comprar por centenares al mismo tiempo, arrobas de trigo, toneles de vino o balas de lana. ... Sola-

⁵⁷ Cf. Pirenne, *Belgian Democracy*, p. 112; también Brentano, en *English Guilds*, cvii.

⁵⁸ A. H. Johnson, *History of the Company of Drapers of London*, vol. I, pp. 76-7; también Pirenne, *op. cit.*, 97, 100.

mente ellos estaban en condiciones de adquirir aquellos preciosos vellones ingleses, cuya fina calidad aseguraba la reputación del paño flamenco y, como propietarios de la materia prima, de la que en la práctica gozaban el monopolio, inevitablemente dominaban el mundo del trabajo industrial”. ⁵⁹ Por lo que respecta a los estratos inferiores de productores semiproletarios, un emisario de Eduardo III expresó su asombro ante “la esclavitud de estos pobres servidores, a los que sus amos trataban antes como a paganos que como a cristianos; sí, antes como a caballos que como a hombres. Se levantan temprano y se acuestan tarde; y todo el día trabajan duro y comen peor (unos pocos arenques y queso enmohecido), y todo para enriquecer a los patanes de sus amos, sin provecho alguno para ellos”. ⁶⁰

El ascenso de esta nueva fuerza, el capital comercial, sectores del cual empezaba ya a volcarse a la producción aun en fecha tan temprana, tuvo importantes consecuencias para el gobierno municipal de las principales ciudades flamencas. Pronto se manifestaron dos tendencias ligadas entre sí. El poder político, en las principales ciudades, pasó a manos de la clase de burgueses más ricos, a que vino a darse el nombre de “patriciado”. Los funcionarios municipales llamados *echevins*, cuyo papel era supervisar los oficios, regular salarios y controlar el mercado urbano, fueron ahora designados por este patriciado entre sus miembros, en vez de ser elegidos por todo el cuerpo burgués. Al mismo tiempo, el patriciado de las diversas ciudades entró en recíprocos acuerdos para el intercambio de privilegios y formó una Hansa compuesta por los grandes mercaderes exportadores de las principales ciudades de los Países Bajos. Resultado de estos cambios fue que regulaciones municipales, instituidas para favorecer al ciudadano en sus tratos con mercaderes de otras ciudades, perdieron vigencia, dictándose en cambio otras que reforzaron la posición de todos los mercaderes de la Hansa en sus relaciones con los artesanos de las diversas ciudades donde la Hansa estaba representada. Los artesanos tuvieron prohibido vender su paño al mayoreo viéndose, por lo tanto, obligados a tratar sólo con mercaderes de la Hansa; además, en la industria de artículos de lana las organizaciones gremiales se encontraron subordinadas a los mercaderes, pues el control del oficio y su regulación, recayeron en éstos. El localismo urbano más antiguo había cedido ante la influencia de una organización de clase que ejercitaba un

⁵⁹ Pirenne, *op. cit.*, pp. 98-9.

⁶⁰ Cit. Ashley, *Early History of Eng. Wool Industry*, Publications Amer. Econ. Assocn. (1887), p. 43.

monopolio del comercio mayorista. "A orillas del Scheldt y del Mosa, así como en Florencia, los *majores*, los *divites*, los 'grandes', en lo sucesivo gobernaron a los *minores*, los *pauperes*, los *plebeiti*, los 'pequeños'." ⁶¹ En ciudades alemanas sobrevivieron desarrollos similares hacia la misma época: en Estrasburgo, por ejemplo, era tal el dominio del patriciado, que "algunas de las familias gobernantes arrancaban a los artesanos una renta anual de 300 a 400 arrobas de avena", mientras en Colonia "los artesanos eran casi siervos de los patricios". ⁶²

No en todas las ciudades pasó el poder de modo tan completo a una reducida oligarquía burguesa. En ciudades episcopales como Lieja y Arras, si bien se desarrolló una población de banqueros, artesanos y comerciantes minoristas, que obtuvo ciertos privilegios, el poder, en buena parte, quedó en manos feudales, lo que retardó el ascenso de un patriciado burgués así como de una producción capitalista, aun cuando no lo impidió del todo. Tanto aquí como en las ciudades más comerciales se produjo cierta alianza, social a la vez que política, entre las familias feudales y terratenientes más antiguas y los burgueses más ricos. Estos compraron tierras y propiedades urbanas, al igual que sus congéneres ingleses, abandonando a veces el comercio para vivir como nobles, de las rentas de la tierra o del préstamo de dinero, con lo que se ganaron el remoquete popular de *otiosi*; mientras, los apuros de dinero pronto redujeron a los príncipes a una situación de endeudamiento respecto de esta nueva clase adinerada. Donde este patriciado burgués gobernó, hubo multitud de signos externos de progreso y de prosperidad, aun cuando la masa de los artesanos estuviera hundida y empobrecida. Esta época se caracterizó, no sólo por el rápido crecimiento del comercio y de las industrias pañera y del cobre, sino por la construcción de mercados, acueductos, almacenes, muelles, canales y puentes; de este período, precisamente, datan los almacenes de Dikkebosch y el mercado de paños de Ypres, así como la fundación de escuelas laicas.

Pero ya en el siglo XIII encontramos que esta hegemonía de los grandes capitalistas es desafiada por revueltas de los oficios: revueltas que, en ciertos casos, parecen haber sido apoyadas y fomentadas por la Iglesia (por ejemplo en Lieja) y por sectores de la nobleza feudal, y a las que se sumaron los productores de las industrias más nuevas, controladas por los capitalistas. En 1225 se produjo un levantamiento en Valen-

⁶¹ Pirenne, *Belgian Democracy*, pp. 110 y sigs.; también Pirenne, *Histoire de Belgique*, vol. I, pp. 69 y sigs.

⁶² Brentano, en *English Guilds*, *cix*, *cx*.

ciennes, donde los magistrados patricios fueron depuestos, instalándose una comuna. Ésta fue, sin embargo, suprimida, tras el sitio y el asalto de la ciudad. Veinte años más tarde, una ulterior oleada de huelgas se extendió por las ciudades flamencas; se produjo una efímera revuelta en Dinant y, más tarde, varios levantamientos infructuosos en Gante cuyo resultado fue la secesión de los artesanos para formar una comunidad independiente en Brabante. En esta etapa el patriciado lograba mantener su predominio con ayuda de una severa represión. "La Hansa de las diecisiete ciudades ... parece haber perdido todo otro objetivo, excepto promover los intereses del gobierno patricio contra los reclamos de los obreros." ⁶³ A tejedores y bataneros se les prohibió llevar armas o reunirse en número superior a siete al mismo tiempo; además, las huelgas fueron castigadas sin miramientos. Pero a comienzos del siglo XIV la lucha armada estalló de nuevo, complicada ahora por el hecho de que Felipe el Hermoso de Francia había prestado apoyo a los patricios, mientras los artesanos buscaban la ayuda del Conde de Flandes, lo que confirmó a la lucha el carácter de una guerra nacional de los flamencos contra los franceses. La guerra —que se singularizó por su ferocidad— estalló en 1302, con un levantamiento general, en cuyo transcurso los patricios y sus aliados franceses fueron masacrados indiscriminadamente (por ejemplo, en Brujas). Terminó en 1320 con una victoria flamenca en la batalla de Courtrai. El resultado fue, en general, una reafirmación de los derechos de los oficios en el gobierno municipal y un retorno al antiguo orden de regulaciones gremiales y localismo urbano, lo que trajo el consiguiente retroceso en el desarrollo de la producción capitalista. En el segundo año de la guerra, en Lieja (donde el capítulo catedralicio había apoyado al pueblo) los cargos se repartieron entre los mercaderes y los artesanos; y cuando los patricios organizaron un levantamiento, se lo sofocó, estableciéndose como condición para el cargo de magistrado la pertenencia a un gremio de artesanos. En Utrecht se estableció una democracia sobre la base de igual representación para los diversos oficios. En Dinant el poder fue compartido entre los comerciantes, el importante gremio de los fabricantes de cobre y nueve oficios menores. En Brujas y Gante, los artesanos recuperaron un control parcial sobre los *échevins* y los oficios fueron declarados autónomos, en vez de estar sometidos a la autoridad de los magistrados. Regulaciones gremiales, dirigidas a limitar el número de artesanos en un oficio y a ase-

⁶³ Pirenne, *Belgian Democracy*, p. 132.

gurar a los miembros del gremio supremacía en el mercado local, por lo general fueron reforzadas; además se hicieron intentos, no sólo de eliminar la industria rural en beneficio de la urbana, sino también de limitar la libertad de comercio del campo para favorecer al mercado urbano, al que celosamente se procuró conferir privilegios de escala. Se prohibió la fabricación de paño en los distritos cercanos a Gante, Brujas e Ypres; Poperinghe fue hecha subsidiaria de Ypres y Grammont, Oudernarde y Termonde, de Gante. La Hansa fue privada de su exclusivo monopolio y algunos de los artesanos (presumiblemente los más ricos) obtuvieron el derecho de dedicarse al comercio mayorista.⁶⁴

Pero si bien el desarrollo del capitalismo resultó retardado por esta reafirmación de privilegios gremiales, muy lejos estuvo de ser ahogado por completo. Hubo distritos, como Brujas y Dinant, donde la victoria de los artesanos sólo fue parcial; por lo demás, en ciertos lugares, una industria doméstica capitalista, ubicada en las aldeas, pudo eludir la autoridad de los gremios. Además, en el siglo xv, una alianza de los grandes capitalistas con los príncipes y la nobleza, bajo la jefatura de Felipe el Bueno de Borgoña (alianza que suscitó el apoyo del campesinado que se oponía a la hegemonía comercial de las ciudades), procedió a someter la autonomía de las ciudades a una administración centralizada. Varias ciudades opusieron fiera resistencia a esta usurpación de sus derechos. Pero las rivalidades entre sus diversos sectores las privaron de un adecuado grado de cooperación contra el peligro común, debilitándose su posición interna por el hecho de que los burgueses más ricos de cada lugar que tenían intereses en el comercio de exportación o en la industria rural, prestaron acatamiento a la Casa de Borgoña. Lieja se defendió heroicamente contra las fuerzas borgoñonas pero fue finalmente sometida por los ejércitos de Felipe y saqueada sin misericordia en castigo por su obstinación. Gante y Brujas fueron asimismo vencidas. En lo sucesivo, el control de la administración urbana fue compartido por los funcionarios del príncipe; el gobierno central participó en la designación de los magistrados municipales; se estableció un derecho de apelación contra la autoridad municipal ante un tribunal nacional; se destruyó el dominio urbano sobre poblaciones y aldeas vecinas, aboliéndose los privilegios especiales de escala. Con ello se despejó el escenario para una nueva dominación del patriciado burgués, favorable a un des-

⁶⁴ Pirenne, *Histoire*, vol. I, pp. 405 y sigs.; *Belgian Democracy*, pp. 128-71.

arrollo al menos parcial de la producción capitalista, aun cuando el sometimiento de los gremios y del localismo urbano se había comprado al precio de una alianza del capital comercial con los restos del poder feudal. Después de la guerra con España, nos dice Pirenne, "el orden fue en definitiva restaurado en todas partes, en interés de la clase comercial acaudalada". "El concejo, 'la ley' de la ciudad, reclutado casi enteramente entre un reducido número de ricas familias, monopolizaba la administración de policía y la jurisdicción municipal", con lo que regulaciones y privilegios gremiales cayeron en desuso. Tanto nacional como localmente, "la rica clase de mercaderes proveía el personal de la administración y sesionaba en las asambleas del Estado." Como resultado de estas nuevas condiciones se produjo un impresionante resurgimiento de la industria rural de paños, organizada en parte bajo la forma de "manufacturas", que en su mayoría dependía de Amberes, nuevo mercado de paños y la capital. Empresas capitalistas de fundición de hierro y extracción de carbón mineral empezaron a aparecer en los distritos de Lieja, Namur y Hainault; y de entre las cenizas de la hegemonía de las guildas surgió una clase de maestros enriquecidos que daba empleo a sus colegas más pobres, en particular a tejedores y bataneros quienes, virtualmente asalariados durante algún tiempo y excluidos de los derechos gremiales, eran poco más que "mendigos que trabajaban bajo compulsión".⁶⁵

La situación de las ciudades de Italia del norte, así como de algunas de la Renania, no parece haber sido muy diferente; con una importante peculiaridad: en Italia, príncipes feudales y, en particular, la Iglesia, tenían suficiente poder para impedir que las repúblicas burguesas alcanzaran, alguna vez, otra cosa que una autonomía condicionada y, también, para lograr que, aun dentro de estas repúblicas, la oligarquía mercantil compartiera el poder, por lo general, con las familias feudales más antiguas, propietarias de tierra, que ejercitaban ciertos derechos tradicionales en la ciudad o sus contornos. Desde épocas muy tempranas, estas ciudades parecen haber estado gobernadas por una aristocracia, encontrándose "la gran masa de la población, los artesanos, los comerciantes, totalmente excluida" del gobierno.⁶⁶ Obligaciones feudales sobrevivían aun dentro de las ciudades en medida sin parangón en Inglaterra; al parecer, muchos de los artesanos permanecieron bajo una re-

⁶⁵ Pirenne, *Belg. Dem.*, pp. 188-238; *Histoire*, vol. II, pp. 347 y sigs.

⁶⁶ W. F. Butler, *The Lombard Communes*, 80; también E. Dixon, *Trans. Ryl. Society*, N. S. XII, 160.

lación de dependencia semifeudal respecto de obispos y familias nobles hasta fecha muy tardía, conservando la clase feudal de ministriles una posición especialmente expectable. Cuando revivió el comercio mediterráneo después de las Cruzadas, volviéndose ricas y poderosas las corporaciones de mercaderes exportadores de las ciudades marítimas, pasaron éstas a constituir la aristocracia dentro del cuerpo burgués. Conservaban en sus manos el monopolio del comercio exportador y utilizaron su poder para imponer restricciones a los gremios más débiles que ellas. Estos últimos, por su parte, pusieron trabas a que los aprendices se establecieran como maestros y fijaron salarios máximos para los obreros. Se ha afirmado que "en la práctica, el obrero era siervo de su patrono".⁶⁷ En la primera parte del siglo XIV es posible encontrar testimonios de la existencia, no sólo de un muy difundido "sistema de encargos", controlado por capitalistas, sino de manufacturas. En Florencia, en 1338, según se afirmó, existían hasta 200 talleres dedicados a la fabricación de paños que empleaban un total de 30.000 obreros, esto es, alrededor de un cuarto de toda la población ocupada de la ciudad; duras luchas se libraron, por lo demás, en torno al derecho de organización independiente del obrero.⁶⁸ No obstante, en general, para quienes disponían de capital, así como de una posición privilegiada dentro de las grandes corporaciones, invertir en el comercio de exportación hacia Levante o, tramontando los Alpes, hacia Francia y Renania, o bien arrendar las rentas papales y conceder préstamos hipotecarios sobre las tierras de príncipes, resultaba más lucrativo que explotar artesanos dependientes y desarrollar la industria.

Al igual que en Flandes, el predominio de la oligarquía mercantil fue resistido. El siglo XIV asistió a cierto número de levantamientos democráticos de artesanos y gremios menores; y durante algún período prevaleció un régimen más democrático en ciertas ciudades. En Siena, por ejemplo, en 1371 se produjo un levantamiento a consecuencia del cual se instaló una magistratura de artesanos; y en Florencia, en 1378, una revolución del mismo tipo logró transferir el poder de las Artes Mayores a las Menores. Durante un tiempo, hasta so-

⁶⁷ J. L. Sismondi, *History of the Italian Republics*, ed. Boulting, pp. 242 y sigs.; también E. Dixon, *op. cit.*, pp. 163-9 y Gertrude Richards, *Florentine Merchants in the Age of the Medici*, p. 41, quien señala que los obreros no podían abandonar su empleo. La filatura era esencialmente una industria doméstica, encargada a mujeres para que la realizaran en su hogar.

⁶⁸ Cunningham, *Western Civilization* (Mod. Times), p. 165; N. Rodolico en *History* (NS.) vol. VII (1922), pp. 178-9.

brevino la captura del poder por los *Ciampi*, asalariados de la industria lanera quienes, a su vez, se habían rebelado contra el dominio de los gremios de artesanos, sus patronos. Por regla general, sin embargo, la firme alianza de la aristocracia mercantil y bancaria de las ciudades con la nobleza feudal, resultó demasiado sólida para el movimiento democrático. Ella pudo contar con el apoyo de las mesnadas y la caballería feudales; y contra el poderío combinado de las armas feudales y la riqueza financiera, los recursos más modestos de los gremios menores apenas constituían un adversario.⁶⁹

En cierto número de ciudades alemanas nos enteramos, también, de insurrecciones del elemento gremial producidas en los siglos XIV y XV, a consecuencia del surgimiento de un estrato de patronos capitalistas (los *Tucher*, por ejemplo), que procuraba dominar los oficios. Por ejemplo, movimientos de este tipo se produjeron en Colonia, Frankfort, Augsburgo, Halle, lo mismo que en Florencia o Brujas. El resultado parece haber consistido, con frecuencia, en un compromiso para compartir el gobierno entre los gremios de artesanos y el patriciado de las familias más antiguas, exclusivamente compuesto de comerciantes y terratenientes; en algunos casos esto dio pie, por lo demás, a cierto renacimiento del monopolio urbano. Pero a veces la alianza del patriciado urbano con la nobleza determinó un total aplastamiento de los artesanos. En ciudades del este del Elba, prolongadas luchas democráticas contra el patriciado urbano, que se extendieron durante los siglos XIV y XV, condujeron a los patricios a buscar la alianza de los margraves de los alrededores y, con el final aplastamiento del movimiento democrático, sobrevino "la instauración de la nobleza como la clase dominante de la sociedad".⁷⁰ Lo que más tarde parece haber doblegado este monopolio urbano en aquellas ciudades donde todavía persistía, no fue el surgimiento de una clase capitalista interesada en el comercio interregional y la promoción de una industria rural dependiente, sino el poderío de los príncipes y de la nobleza rural, los que aseguraron el derecho de la campaña a comprar y vender donde quisiera, empleando su influencia para privar a las ciudades de muchos de sus derechos de escala. El régimen gremial conservó su vigencia dentro de los límites de la ciudad, pero no sobre un hinterland rural; y despojadas de sus privilegios comerciales especiales,

⁶⁹ Sismondi, *op. cit.*, pp. 443-50, 564 y sigs.; también cf. N. S. B. Gras, *Introduction to Economic History*, pp. 147-8.

⁷⁰ F. L. Carsten en *Trans. Ryl. Hist. Society*, 1943, pp. 73 y sigs.

la prosperidad de muchas de estas ciudades decayó, pero sin que una industria rural vigorosa pasara a ocupar su lugar.⁷¹

Si bien en la mayoría de las ciudades de Francia algo que pudiera denominarse, con propiedad, producción capitalista, probablemente surgió mucho después que en Flandes y en Italia del norte, el posterior desarrollo del nuevo orden económico siguió, aquí, más de cerca al modelo inglés que en otras partes de Europa continental. Pero aún en el siglo xiv, en sitios como Chartres y París, encontramos indicios de una incipiente clase de capitalistas que encargaban trabajo a artesanos, al igual que el fabricante inglés de paños de los siglos xv y xvi y que había logrado una posición de predominio en los gremios y obtenido, en ciertos casos, el sometimiento de otros gremios al suyo. Esta tendencia se manifestó con especial fuerza en la industria de artículos de lana, si bien no estuvo circunscripta a ella. En París, fue evidente a la vez en los gremios textil, metalúrgico y del cuero; y en ciudades de provincias como Amiens y Abbeville, la guilda de sederos, en el siglo xv, parece haber logrado controlar estos oficios, incluidos los sombrereros y fabricantes de capas. En París y Rheims se entabló, al parecer, una prolongada lucha por la supremacía entre los pañeros y los sederos, con una eventual victoria de los primeros en una ciudad y de los segundos, en la otra. De manera similar, en Estrasburgo "surgió una clase de mercaderes patronos, conocida como *Tucher* o fabricantes de paños, ... y trazó una distinción cada vez más tajante entre ella y los obreros del gremio a quienes, en 1381, se les prohibió fabricar por cuenta propia" y, más tarde, vender paño.⁷² En realidad, como tan vívidamente lo demostró Unwin, dentro de las corporaciones de ciudades como París y Estrasburgo, por esta época, sobrevinieron desarrollos de líneas muy similares a las guildas y compañías de Londres que más arriba caracterizamos. En industrias más nuevas como papel, seda, vidrio, imprenta, la empresa capitalista apareció desde época muy temprana, al igual que en Inglaterra; y la temporaria suspensión de prerrogativas gremiales por decreto gubernamental en el siglo xvi puede considerarse, quizá, indicio del grado que había alcanzado ya la

⁷¹ Cf. Brentano, "Hist. of Gilds" en Toulmin Smith, *English Gilds*, cvii-cxx; Schmoller, *Mercantile System*, pp. 16-37.

⁷² Unwin, *op. cit.*, pp. 36-7. Esta prohibición fue levantada más tarde, pero al parecer "sólo en favor de los pocos tejedores acomodados, dedicados al comercio, previo pago de una tasa a los fabricantes de paños; y cuatro años después, todo el desarrollo se consumaba con la amalgama de las dos organizaciones en un solo cuerpo que, en el siglo xvi, controlaba todos los oficios vinculados a la fabricación de paños".

influencia del capital, tanto en las nuevas industrias como en algunas de las más antiguas, y en que ejercitaba esa influencia a fin de procurarse espacio para su expansión. Como afirma Hauser, "con el siglo xvi se inicia verdaderamente el período capitalista. Todas las industrias nuevas son industrias centralizadas que reclutan sus numerosos obreros entre el ejército de desocupados, en continuo crecimiento". En el siglo siguiente, el siglo de las regulaciones de Colbert, encontramos al mismo tiempo un muy desarrollado sistema de industria dependiente, organizada por mercaderes-fabricantes (por ejemplo, en Sedán, Rheims, Rouen, Lyon y Elbeuf) y, también, de manufacturas capitalistas que empleaban considerables capitales y, a veces, centenares de asalariados, en centros como Montalbán, Rheims, el distrito de Carcasona y Louviers. Por ejemplo, la mitad de los telares del distrito de Rheims, por esa época, según se dijo, se encontraba en manufacturas de tipo capitalista. La sustancial importancia que revistió la existencia de un proletariado desposeído, asalariado, en la Francia del siglo xvii, está comprobada por la cantidad de decretos de ese período que daban derecho a reclutar mano de obra o impedían a los obreros cambiar de empleo, o bien prohibían asambleas de obreros o huelgas, so pena de castigo corporal y hasta de muerte. (La Facultad Teológica de la Universidad de París consideró, incluso, apropiado pronunciarse de manera solemne contra el pecado de la organización de los obreros.) Está comprobada, también, por revueltas —a veces verdaderas insurrecciones—, que estallaron intermitentemente en París, Lyon y Normandía, como desesperada protesta contra lo que Boissonnade llama "espantosa miseria" de este período.⁷³

En el caso de Italia, Alemania y los Países Bajos (y, en menor medida, de Francia), lo notable no es tanto la fecha temprana —en comparación con Inglaterra— en que apareció la producción capitalista, cuanto que el nuevo sistema no logró crecer mucho más allá de su promisoría y precoz adolescencia. Pareciera como si el éxito y la madurez mismos del capital mercantil y usurario en estos ricos centros de comercio de gran escala de Europa continental, en vez de fomentar la inversión en el proceso productivo, la hubiesen retardado; de manera que, comparado con las brillantes perspectivas del saqueo del Levante o de las Indias, o del préstamo a los príncipes, el capital

⁷³ Cf. Unwin, *op. cit.*, pp. 21, 25-36, 42-8, 80-1, 98-9; H. Hauser, *Les Débuts du Capitalisme*, pp. 14-16, 22-3, 26-7, 42, 102-6; H. Séé, *Modern Capitalism*, pp. 125-6; Boissonnade, *Le Socialisme d'Etat*, pp. 124-30, 280-308; Renard y Weulersee, *Life and Work in Modern Europe*, pp. 169 y sigs., 185-9, 200 y sigs.

industrial estaba condenado a la situación de una hermana más joven, sin dote ni pretendientes. Por lo menos, es claro que un pleno desarrollo del capital comercial y financiero no es, por sí, garantía de que la producción capitalista se desarrollará a su sombra, así como que, aun cuando ciertos sectores de capital comercial se hayan volcado a la industria, empezando a dominar el modo de producción y transformándolo al mismo tiempo, ello no necesariamente implica un cambio total. Considerada a la luz de un estudio comparativo del desarrollo capitalista, la tesis de Marx de que, en esta etapa, el ascenso de una clase de capitalistas industriales surgida de las filas de los propios productores es condición de toda transformación revolucionaria de la producción, empieza a adquirir una importancia decisiva.

III

Con lo dicho debe resultar evidente que el quebrantamiento del localismo urbano y de los monopolios de los gremios de artesanos constituye un prerrequisito del crecimiento de la producción capitalista, sea bajo su forma manufacturera o bajo su forma doméstica. Y en esto se empeñan, precisamente, aquellos sectores del capital comercial que han empezado a controlar la industria. Pero importancia difícilmente menor reviste un segundo, esencial prerrequisito: la necesidad, para el propio capital industrial, de emanciparse de los restrictivos monopolios en que el capital comercial está ya atrincherado en la esfera del comercio. Sin este segundo prerrequisito, quedará poco espacio para un ensanchamiento considerable de la inversión industrial; y las ganancias que proporcione la inversión en la industria y, por lo tanto, la posibilidad de una acumulación de capital específicamente industrial, con toda probabilidad serán escasas, al menos por contraposición a los réditos que arrojan las actividades exportadoras, cuidadosamente monopolizadas. Por esta razón, precisamente, cobran tal importancia las luchas políticas de este período, al par que resultan tan complejos y cambiantes los alineamientos sociales que forman la base de estas luchas. Quizá debiéramos agregar un tercer prerrequisito, como digno de mencionarse junto a los otros dos. Probablemente es necesario, también, que existan condiciones que favorezcan —y no obstruyan— la inversión de capital en agricultura: no en el mero sentido de la hipoteca de tierras pertenecientes a destacados dignatarios feudales o de la compra de un registro de rentas de terrazgueros, sino en cuanto al

desarrollo de una real explotación agraria capitalista junto a las formas de "acumulación originaria" que han sido, por lo general, su acompañamiento. Importante papel desempeñan por lo general estos desarrollos, no sólo por crear un proletariado rural, sino porque constituyen, también, factor decisivo en la formación de un mercado interno para los productos de la manufactura: factor que estuvo ausente, por ejemplo, en la mayor parte de Francia hasta la Revolución, a causa de las cargas feudales que pesaban sobre la agricultura así como de las restricciones que ahogaban todo comercio interregional de productos del suelo.

En ciertos sentidos, la monarquía de los Tudor en Inglaterra debiera considerarse, quizá, comparable al régimen de Felipe el Bueno en los Países Bajos, luego del sometimiento de la autonomía municipal a una administración nacional. Pero quedan importantes diferencias entre ambos. Si bien las filas de las viejas familias nobles de Inglaterra quedaron raleadas y la aristocracia se reclutó en buena parte entre plebeyos *nouveaux riches*, las tradiciones e intereses de una aristocracia feudal continuaron dominando grandes sectores del país así como la dirección del Estado, cuyas medidas mostraron particular inclinación por la estabilidad del viejo orden. Al mismo tiempo, la propiedad terrateniente pasaba, en buena parte, a manos de una clase de ricos comerciantes: clase que, en lo esencial, debía su posición a los privilegios de que gozaba por participar de las pocas y exclusivas compañías que detentaban el monopolio sobre ciertas esferas del comercio exterior. De su apoyo tanto financiero como político había pasado a depender la nueva monarquía que, en ocasiones, suscribió acciones (como lo hicieron Isabel y Jacobo I) en la más rentable de sus empresas comerciales. A cambio, esta *haute bourgeoisie* recibió de manos de la realeza títulos y cargos que le proporcionaron un lugar en la Corte donde, por esa época, residía el centro del poder político real.

Como hemos visto, el interés inmediato de estos grandes mercaderes de las mayores compañías comerciales no los condujo a atacar las bases del monopolio urbano y las restricciones de los gremios de artesanos. Por lo general se mostraron neutrales en este aspecto y no se produjo una aguda división, como en los Países Bajos, entre oficios urbanos y Hansa interurbana. El ataque a las restricciones de los gremios de artesanos y al poder económico de los gobiernos municipales provino de aquella generación más nueva de mercaderes capitalistas y de ciertos miembros de la nobleza rural que emprendían por entonces el desarrollo de la industria rural como patronos

de artesanos domésticos. Fueron también estos mercaderes fabricantes quienes, cuando no lograron ser admitidos en las filas privilegiadas de las compañías exportadoras (lo que fue siempre su principal ambición), entraron en agudo conflicto con los monopolios comerciales que restringían su mercado y deprimían el precio a que podían vender sus productos. Este antagonismo fue particularmente marcado entre comerciantes o mercaderes fabricantes de provincias y los mercaderes exportadores de Londres, aunque sólo fuera por la mayor dificultad que encontraron aquéllos en lograr su admisión en organizaciones como los Mercaderes Aventureros o la Compañía del Este, gobernadas en lo esencial, ambas, por una cerrada corporación de acaudalados comerciantes metropolitanos, reacios a admitir provincianos en sus filas. En la industria pañera, por ejemplo, encontramos repetidas y acerbas quejas de fabricantes de paños de provincias, durante el siglo xvi, contra las restricciones que les imponían las compañías de comercio exterior y, en particular, los metropolitanos prominentes que figuraban a su cabeza; además, es veredicto de Unwin que, en el curso del reinado de Isabel, "los Mercaderes Aventureros habíanse ingeniado para reducir más que nunca los canales de exportación".⁷⁴ Vemos que fabricantes de paños de Anglia del Este protestaron contra el control monopólico de ventas impuesto por la Compañía de Levante y que fabricantes de paños de Ipswich, quienes se encontraban fuera de la Compañía del Este y rechazaban el precio que ésta ofrecía por sus telas, reclamaron al Consejo Privado una licencia para vender de manera directa a comerciantes extranjeros.⁷⁵ En Inglaterra del Norte descubrimos a un autor que, en 1585, en medio de una lamentación por el estancamiento del comercio en el puerto de Hull, se queja de que "los comerciantes están atados a compañías, cuyas cabezas son ciudadanos de Londres, quienes dictan ordenanzas beneficiosas para ellos, pero gravosas y perjudiciales para otros en el país". Existió incluso, en cierto momento, la iniciativa de un movimiento para boicotear todo trato con londinenses, con el argumento de que "mediante dichas compañías todo el comercio de mercaderes es absorbido por Londres". Por algunos años los mercaderes de Hull libraron batalla contra la Compañía de Groenlandia, a la que denunciaron como una "patente monopolista", sosteniendo que el comercio con Groenlandia debía ser libre; ⁷⁶ por lo demás, hacia

⁷⁴ *Studies in Economic History*, p. 185.

⁷⁵ Lipson, *Econ. History*, vol. II, pp. 323, 342; V. C. H. Suffolk, vol. II, pp. 265-6.

⁷⁶ *Cal. S. P. D.*, 1653-4, vol. LXV, pp. 62-70.

mediados del siglo xvii la intromisión de "intérlopes" en las esferas de las compañías exportadoras cobró considerables proporciones, a juzgar por las quejas de éstas, siendo motivo de perpetuo conflicto. Alentados por el *Commonwealth*, los mercaderes de York convocaron una reunión general de sus colegas de Newcastle, Hull y Leeds, para petitionar al Concejo de Comercio que ningún mercader de Londres "pudiera concurrir a ferias o mercados en la ribera norte del Trent —ni enviar agentes a ellas", puesto que "a través de estas ferias los londinenses acaparan casi todo el comercio de las partes septentrionales"; y en una carta al miembro del Parlamento por Leeds, los mercaderes de York y Hull quejosamente añaden: "Nosotros, como pececillos, somos engullidos por una gran ballena".⁷⁷

En general, la monarquía favorecía a la "gran ballena", con la que estaba tan estrechamente ligada. Al menos, poco o nada se hizo para proporcionar a los pececillos mayor libertad de movimiento. Por el otro lado, en la querrela entre los organizadores de la nueva industria rural y los gobiernos municipales, la monarquía tendió a inclinarse en favor de los municipios y del viejo régimen industrial. Esto, sin duda, se debió en parte a principios conservadores: el deseo de mantener la estabilidad del orden social y un equilibrio de fuerzas de clase, seriamente amenazados por el organizador de la industria rural así como por el terrateniente que, al cercar sus campos, descoyuntaba la vida aldeana. En parte, también, al interés por mantener una provisión de mano de obra disponible y barata, para las fincas de la nobleza rural y las tierras arrendadas de campesinos independientes, provisión que la industria rural, al difundirse, tendía a perturbar, puesto que el aldeano pobre [*cottager*] tenía en ella una alternativa de empleo. De todos modos, cualquiera que fuese su motivación principal, la tendencia gubernamental a retardar el crecimiento de la producción capitalista reviste sobresaliente importancia.

Los gérmenes de un movimiento en favor del libre comercio, según esto, se encontraban entre los intereses inmediatos de los terratenientes que practicaban cercamientos, de comerciantes y de fabricantes de paños de provincias, así como de aquellos miembros de las *Livery Companies* de Londres vinculados a la industria rural. Aquí no debe haber malentendidos. El libre comercio buscado era condicional y limitado, no

⁷⁷ Cit. Heaton, *op. cit.*, pp. 165-7, quien agrega: "Durante el siglo xvii este sentimiento alcanzó alto grado de acrimonia y fue la causa de constantes demostraciones de antagonismo entre las zonas del norte y la capital".

concebido como un principio general —a la manera del siglo XIX— sino como propuestas *ad hoc*, destinadas a eliminar ciertas restricciones específicas que perjudicaban a los quejosos. El movimiento contra los monopolios no implicó, ya fuera en cuestiones internas o en comercio exterior, abrogar de manera general el control del Estado o de compañías comerciales e industriales. Muchas veces no significó otra cosa, en la práctica, que la eliminación de los privilegios ajenos para suplantarlos por los propios. No constituyó una lucha por un principio general. Sólo cobra sentido si se lo considera expresión de un particular interés de clase.

Pero la antipatía por determinadas restricciones, que perjudicaran un interés de sector, se transformó en un movimiento general contra el monopolio a causa de la práctica empleada en creciente escala por los Estuardo, de vender monopolios para la iniciación de nuevas industrias. Ella había empezado en el reinado de Isabel, quien concediera valiosas patentes a favoritos y pensionarios, o a sirvientes de la casa real y funcionarios, a guisa de salarios. Pero lo que su predecesora había iniciado como un expediente ocasional, Jacobo I lo desarrolló como un sistema regular. Es claro que el principal objetivo de estas concesiones era fiscal —rellenar un tesoro exhausto por los gastos cada vez mayores que provocaba la revolución de precios— y no una deliberada política colbertiana de fomento de la industria. Pero su resultado fue una curiosa paradoja. Una práctica que, a primera vista, representaba una dádiva de la realeza a la industria, para su favor y protección, en los hechos suscitó la oposición de intereses industriales y obró como una valla para el desarrollo de la producción capitalista. No puede negarse que, en ciertas actividades —en minería, por ejemplo—, el favor real desempeñó un papel progresivo al estimular la inversión industrial allí donde, de faltar esa protección, podría haber sido inexistente; ni que algunos de los industriales de la época, beneficiarios de esos favores, permanecieran leales a la monarquía aun en el período de la guerra civil.⁷⁸ Era esto, sin duda, algo previsible, aunque sólo fuera porque el grueso de estos privilegios industriales había sido conferido a personas de la Corte o bien a amigos de estos cortesanos, a quienes ellos patrocinaban. Pero, en general, el sistema de monopolios industriales era paralizante y restrictivo, tanto por la exclusividad de los derechos de patente con-

⁷⁸ Ejemplo de esto fue Thomas Bushell, arrendatario privilegiado de algunas de las minas galesas de la Compañía *Mines Royal*. Según se dijo, financió al Rey hasta la suma de £ 40.000 durante la guerra civil.

cedidos como por el estrecho círculo a que ellos se circunscribían comúnmente. En esto presentó considerable similitud con el sistema de monopolios industriales de Colbert, en Francia. El resentimiento fue mayor, como es natural, entre quienes tenían intereses en industrias más nuevas y, en particular, entre los sectores de artesanos más acaudalados, ávidos de establecerse, por su cuenta, como inversores y patronos. Estos hombres precisamente, como vimos, constituyeron la fuerza real del movimiento en favor de las nuevas corporaciones del período Estuardo, por cuyo intermedio se procuraba independencia respecto de la oligarquía mercantil de la respectiva *Livery Company*, que intentaba subordinar la industria a su control.

Pero si bien estos industriales *parvenus* estaban dispuestos, en su impaciencia, a comprar cartas reales como instrumento de su independencia, el estado de cosas que, en definitiva, favorecía sus fines, era aquel en que la sola posesión de capital determinaba quién ocuparía el terreno. Pero el régimen de concesiones de monopolio por parte de los Estuardo reemplazó eso por un sistema en que los derechos de precedencia económica estaban determinados por la influencia en la Corte. Éste, no sólo era gravoso para el aspirante a industrial, pues incluía —como así era, efectivamente— tanto un pago a la tesorería como los gastos eventuales que exigía obtener influencia en la Corte,⁷⁹ sino que, por su naturaleza, gravitaba pesadamente sobre los que tenían orígenes sociales humildes, sobre el provinciano —en contraposición al londinense— y el *parvenu*. Ilustra bien esto el caso de los fabricantes de alfileres quienes, poseyendo escasos recursos y siendo de humilde condición social, debieron depender, para la obtención de su carta, de la influencia de ciertos nobles en la Corte, con el resultado de que, en un momento dado, el control efectivo de la nueva compañía cayó en manos de éstos. Y si bien en unos pocos casos —como el de los guanteros, los fabricantes de fieltro, los fabricantes de almidón y los tejedores de seda— la masa de los propios productores (o, más bien, su elemento capita-

⁷⁹ George Wood, beneficiario de una patente para producir ropa blanca, pagaba una *royalty* anual de £ 10 a la Corona y de £ 200 por año en propinas a quienes le tramitaban el privilegio. Los fabricantes de fieltro debieron pagar £ 100 a un tal Mr. Typper, miembro del Parlamento, para que defendiera su demanda. Los beneficiarios de una patente para erigir faros declararon que obtener la concesión les significó un costo inicial de £ 600 más una carga anual de £ 300. Comenta Scott: "La obtención de una carta implicaba entregar propinas a prominentes cortesanos, con lo que el comercio se encontraba sujeto a un fuerte impuesto indirecto" (op. cit., pp. 170-6).

lista) obtuvo algún beneficio del sistema, la mayoría de los monopolios concedidos benefició de manera directa a promotores nobles que gozaban de riqueza y de influencia, como los casos de los monopolios de alumbre y de vidrio, de jabón y naipes, del monopolio de compra de estaño, de la patente concedida a Sir Giles Mompesson para fabricar hilo de oro y de plata y el del famoso brazaete del Duque de Buckingham, escándalo bastante desagradable como para que una comisión parlamentaria iniciara procedimientos contra él durante el reinado de Jacobo I.⁸⁰ La patente para extraer carbón de piedra fue obtenida por Lord Dudley, precisamente por la influencia de que gozaba; sólo a fuerza de abundantes propinas entregadas a cortesanos influyentes, pudo el regidor Cockayne obtener sanción para su famoso proyecto; y la *Mines Royal* y la *Mineral and Battery Works* recibieron tan amplios privilegios, sin duda porque Cecil, Leicester y otros prominentes cortesanos estaban interesados en ellas como principales accionistas.⁸¹ Intereses burgueses de provincias resultaron especialmente agraviados por esta política de los Estuardo —conceder privilegios a corporaciones exclusivas, reducidas y autorizadas a controlar una industria en todo el país en interés de un pequeño círculo de la metrópolis—. El círculo de intereses perjudicados por el sistema, era vasto. La patente para fabricar vidrio concedida a Sir R. Mansell implicaba la supresión de vidrierías competidoras y se la renovó en dos ocasiones ante las obstinadas protestas de los vidrieros independientes. El monopolio de la sal despertó la furia de los puertos de pescadores pues, según éstos declararon, determinó una duplicación en su precio. El monopolio concedido a la sociedad de jaboneros de Westminster —“el odioso y atroz proyecto del jabón”, según lo calificó Clarendon—, perjudicó a la industria de productos textiles de lana; y el monopolio de embarque de carbón para Londres, concedido a los mesoneros de Newcastle, aumentó el precio del carbón de piedra en el mercado de Londres, según se dijo, en un 40 %, en detrimento de fabricantes de vidrio y de jabón, entre otros, que dependían de él. Hasta los intereses de algunas de las grandes compañías comerciales de Londres resultaron afectados por el sistema. El monopolio de compra de estaño, concedido en cierto momento a Sir Walter Raleigh, vino a entrometerse en lo que, antes, fuera privativo de la Compañía de Peltreros. El monopolio del tabaco perjudicó a la Sociedad de las Bermudas y la supresión de las viejas jabonerías en bene-

⁸⁰ Cf. W. Hyde Price, *English Patents of Monopoly*, pp. 25-33.

⁸¹ *Ibid.*, p. 109; Scott, *op. cit.*, I, pp. 40, 46, 143.

ficio de los jaboneros de Westminster, perjudicó a la Compañía de Groenlandia que, antes, vendía aceite de pescado al productor de tipo más antiguo. Carlos I llegó a cometer la locura de perjudicar a la Compañía de las Indias Orientales otorgando privilegios a una compañía rival en cuyos beneficios él participaría; mientras, privilegiados de tan antigua data como los Mercaderes Aventureros recordaban que, hacía poco, habían debido repartir unas £ 70.000 en propinas a fin de obtener una nueva carta.⁸²

La oposición a los monopolios libró sus primeras batallas parlamentarias en 1601 y, de nuevo, en 1604, al introducirse un proyecto que abolía todo privilegio sobre el comercio exterior. Se señaló en qué medida el régimen existente favorecía a Londres, hundiendo en la miseria a los demás puertos comerciales; ⁸³ se propuso, además, que las compañías para el comercio exterior estuvieran abiertas a cualquier persona, sin distinción, previo pago de un moderado derecho de ingreso. En defensa del proyecto, Sir Edwin Sandys declaró que “siendo el mercar la principal y más rica de todas las otras actividades, y la de mayor extensión e importancia, está contra el derecho natural y la libertad de los súbditos de Inglaterra, restringirlo en manos de unos pocos”. Al parecer, las “200 familias” existían ya en tiempos de los Estuardo: el orador, en efecto, agregó que “los que gobiernan estas compañías, con sus disposiciones monopolistas, han manejado de tal manera la cuestión que la masa de todo el comercio del reino se encuentra en manos de unas 200 personas a lo sumo, a que las demás sirven de pantalla, cosechando magros beneficios”. Luego de esporádicas escaramuzas, la oposición volvió al ataque en 1624 con un Acta general anti-monopolio, de cuyas provisiones, sin embargo, se encontraban exceptuados los privilegios de corporaciones, compañías y burgos, como también “todo tipo de industria nueva dentro de este reino” por un período de 21 ó 14 años. Pero a semejanza de leyes parecidas de más reciente memoria, poco éxito parece haber tenido en cuanto a extirpar el mal que la había motivado. En vísperas del advenimiento del Commonwealth, en 1640, un orador pudo decir en el Parlamento: “imposible dictar mejores leyes que el Estatuto de Monopolios contra los gestores; pero no obstante, como si la ley los hubiera engendrado, en estos pocos años ha habido más monopolios y violaciones de liberta-

⁸² Cf. Hyde Price, *op. cit.*, pp. 73, 114-17; Scott, *op. cit.*, pp. 145, 169, 203, 217, 219; H. Levy, *Economic Liberalism*, pp. 21 y sigs.

⁸³ De acuerdo con los importes de derechos de aduana, Londres mostraba un comercio de importación de £ 110.000 y el resto de Inglaterra, de sólo £ 17.000 (Cf. Scott, *op. cit.*, pp. 119-20).

des que en cualquier año desde la Conquista Normanda"; mientras Sir John Colepepper podía formular su famosa denuncia contra los monopolios que, "como las ranas de Egipto, se han apoderado de nuestras moradas y difícilmente tengamos una habitación libre de ellos; ellos sorben de nuestra copa; se zambullen en nuestro plato; se sientan junto a nuestro hogar; los encontramos en la cuba de teñir, la palangana de lavar y el tubo de espolvorear; comparten con el tabernero su despacho; nos han marcado y sellado de la cabeza a los pies; no nos perdonan ni un alfiler". Puede decirse que esta lucha del Parlamento contra privilegios y monopolios concedidos por la realeza —a la vez que el rechazo del derecho de imponer arbitrariamente cárcel o impuestos—, constituyeron el motivo central del estallido revolucionario del siglo XVII.

Al comienzo del Parlamento Largo, según parece, hasta los miembros privilegiados de las compañías comerciales de Londres se inclinaron por el partido parlamentario. Había pocos regidores realistas y, en 1641, un realista, Sir Richard Gurney, fue electo *Lord Mayor*. Pero el Consejo de los Comunes era partidario del Parlamento, casi en su totalidad; y cuando el Rey designó como Lugarteniente de la Torre a Sir T. Lunsford, "bandolero notorio", el propio Sir Richard Gurney se vio obligado a solicitar al Rey que revocara la designación, pues de otro modo los aprendices de Londres asaltarían la Torre.⁸⁴ Hasta los Mercaderes Aventureros concedieron grandes préstamos al Parlamento en 1641 y 1642,⁸⁵ pero es dudoso si lo hicieron por entusiasmo hacia la causa parlamentaria o para congraciarse con un posible enemigo. De todos modos, miembros individuales de las grandes compañías de Londres figuraron entre los partidarios de Cromwell y, aun, entre sus funcionarios y consejeros.⁸⁶ Es bien evidente, sin embargo, que esos círculos constituían la principal fuerza de la extrema derecha dentro del campo parlamentario; ellos, si bien no se oponían a presionar al Rey para que cediese parte de sus prerrogativas, jamás desea-

⁸⁴ C. H. Firth sobre "London during the Civil War" en *History*, 1926-7, pp. 26-7.

⁸⁵ Margaret James, *Social Problems and Policy during the Puritan Revolution*, p. 149. En realidad, había dos bandos dentro de la compañía y hay ciertos indicios de que el realista era mayoritario (cf. M. P. Ashley, *Financial and Commercial Policy under the Cromwellian Protectorate*, p. 122). Originariamente habían prestado £ 40.000 a Carlos. Pero como se negaran a pagar derechos de tonelaje y de tanto por libra, el Rey, como represalia, los privó de su monopolio al estallar la Guerra Civil; después de esto, entre 1642 y 1649, prestaron al Parlamento sumas que probablemente alcanzaron £ 60.000.

⁸⁶ Cf. M. P. Ashley, *op. cit.*, pp. 5-10.

ron una ruptura completa con la Corona; favorecieron negociaciones con Carlos luego de su derrota en Naseby y más tarde (al separarse presbiterianos e independientes) se opusieron tenazmente a las pretensiones del Ejército. Entre los Pañeros de Londres, por ejemplo, parece haber existido considerable simpatía por los presbiterianos; pero la mayoría de ellos era fuertemente hostil a los independientes.⁸⁷ Es evidente que el grupo que dominó el gobierno de la ciudad de Londres constituyó, esencialmente, el partido del compromiso y del acuerdo, y no el partido de la revolución. En el propio Parlamento, el número de mercaderes y de financistas fue, al parecer, pequeño: no más de treinta en el Parlamento Largo y menos de veinte en el primer Parlamento del Protectorado.⁸⁸ La mayoría de sus miembros eran abogados o caballeros de la campaña, incluidos sin duda entre éstos, los *yeomen* de mejor posición así como miembros de la nobleza rural, terratenientes progresistas empujados en los cercamientos.

Pero si bien Londres, con su comercio y sus industrias, constituía el principal baluarte de la revolución —lo que Clarendon llamó "el espíritu indócil y levantisco de la ciudad de Londres, sumidero de todos los malos humores del reino"⁸⁹—, fueron las provincias las que prestaron gran parte del apoyo de masas para la revolución; y precisamente, la rivalidad entre intereses industriales o semiindustriales de provincias y el capital comercial —más privilegiado— de la metrópolis, que ya vimos, sin duda fue factor importante en el antagonismo que empezó a agudizarse a mediados del decenio de 1640 entre presbiterianos e independientes. Ni qué decirlo, la división del país entre los partidos del Rey y del Parlamento, siguió muy de cerca líneas económicas y sociales. Centros de la industria de paños de lana, en particular, se convertirían en baluartes de la causa parlamentaria; así por ejemplo: Anglia del Este, Gloucester y Cirencester, en Inglaterra occidental, y los distritos industriales del West Riding. Una ciudad como Leicester era baluarte del puritanismo, en especial entre las personas ligadas a la industria de calcetería y los tenderos (aunque no, al parecer, los mesoneros).⁹⁰ Clarendon consideró obvio que "Leeds, Halifax y Bradford, ciudades populosísimas y riquísimas, que dependen por entero de los fabricantes de paños, odiaran, naturalmente, a la nobleza", mientras que la nobleza y los distritos agrícolas de Yorkshire pertenecían, de manera predominante, al partido

⁸⁷ A. H. Johnson, *History of the Drapers' Company*, vol. III, p. 215.

⁸⁸ M. P. Ashley, *op. cit.*, p. 7.

⁸⁹ *History of The Great Rebellion*, vol. VI, p. 264.

⁹⁰ R. W. Greaves, *The Corporation of Leicester*, p. 5.

del Rey. Cosa bastante interesante, el pequeño grupo de mercaderes más acaudalados de Leeds, que dominaba el comercio municipal, parece haber sido realista, mientras la masa de la población urbana era firmemente parlamentarista.⁹¹

En términos generales parece correcto afirmar que aquellos sectores de la burguesía que tenían raíces en la industria, ya fueran fabricantes de paños de provincias o mercaderes de una *Livery Company* de Londres que emplearan su capital en organizar la industria rural, fueron activos partidarios de la causa parlamentaria. Las excepciones fueron unos pocos beneficiarios de patentes reales quienes, paradójicamente, podían ser los propietarios de las empresas más avanzadas desde el punto de vista capitalista. Por el otro lado, aquellos elementos más alejados de una participación activa en la industria, que habían invertido en tierra y títulos, pasando a ser predominantemente *rentistas* y ociosos, al igual que los *otiosi* flamencos de un siglo atrás, sintieron que sus intereses iban unidos a la estabilidad del orden existente y tendieron a apoyar al Rey. De este modo, el oeste y el norte agrícolas de Inglaterra, exceptuadas las ciudades pañeras y los puertos, se unieron a la Corona. Eran estas las regiones más atrasadas del país, donde menos se manifestaba la agricultura capitalista más reciente y las relaciones feudales sobrevivían en máximo grado.⁹² Pero el nuevo ejército cromwelliano y los independientes, que constituían la fuerza motriz real de la revolución, reclutaron su poderío principal en los centros fabriles de provincias y, como es bien sabido, en sectores de la nobleza rural [*squirearchy*] y en el tipo de campesino independiente arrendatario [*yeoman*] mediano y pequeño, que preponderaba en el este y sudeste. Tras Cromwell (caballero arrendatario él mismo) y su Nuevo Ejército Modelo se alineaban las masas de trabajadores artesanos, aprendices, terrazgueros y campesinos [*cottagers*], con sus peligrosas tendencias "niveladoras" y su odio simultáneo por obispos anglicanos y los presbíteros, por los especuladores y monopolistas, los "terratenedores perversos" y los diezmos. La mujer de uno de los coroneles de Cromwell afirmó que todos se caracterizaban como puritanos "opuestos a los designios de los cortesanos menesterosos, los soberbios sacerdotes usurpadores, los 'especuladores' ladrones, la grande y la pequeña nobleza lujuriosas"; y Baxter, un destacado ministro puritano, describió como sigue la composición social de los dos partidos en la

⁹¹ Heaton, *op. cit.*, pp. 207, 227.

⁹² Por ejemplo, los nobles de Cornwall quienes, como Sir Bevil Grenville, amenazaron a sus terrazgueros con "abrirles juicio" si no molían en su molino (cf. G. Davies, *The Early Stuarts*, p. 266).

Guerra Civil: "Una parte muy grande de los barones y caballeros de Inglaterra... adhirió al Rey... Y la mayor parte de los terrazgueros de estos caballeros... Del lado del Parlamento estaba la menor parte (como algunos creían) de la pequeña nobleza [*gentry*] en la mayoría de los condados y la mayor parte de los comerciantes y propietarios libres, así como los hombres de mediana condición, en especial en aquellas corporaciones y condados que dependían de la fabricación de paños e industrias semejantes".⁹³

Poca duda cabe de que la cuestión de la tierra desempeñó un papel muy importante, aunque sólo fuera como trasfondo, en los desacuerdos internos de la causa parlamentaria; y quizá haya sido ésta la principal causa del compromiso eventual que representó la Restauración.⁹⁴ Hacia la época de la guerra civil, la clase adinerada había invertido en tierras en grado suficiente para volverse conservadora y tímida con relación a toda medida que pudiera cuestionar los derechos del terrateniente y alentar la insubordinación de los terrazgueros. Además, ya la inversión de capital en compra de tierras así como, en menor medida, en una efectiva explotación capitalista, habían alcanzado un grado de progreso tal, que pocos cambios quedaban por hacer en el régimen agrario que desearan fervientemente el terrateniente promotor de mejoras o el arrendatario progresista, exceptuada la abolición de los terrazgos feudales llevada a cabo por el Parlamento en 1646. Es notable cuán fuerte oposición suscitaron, por ejemplo, no sólo en la Cámara de los Lores, sino en el sector presbiteriano de los Comunes y, en particular, entre los mercaderes prominentes que componían el concejo de los comunes de la Ciudad de Londres, la propuesta de secuestrar las fincas de realistas y de obispos y la organización de la venta de tierras de delincuentes, luego de ya decidido el secuestro.⁹⁵ Cuando más tarde, en 1656, se introdujeron *Bills* para controlar cercamientos y fijar los cánones de terrazgueros curtenses, antes arbitrarios, se levantó una tenaz oposición.

Pero el terrazguero arrendatario; quizá también el prope-

⁹³ Cit. por Christopher Hill, *The English Revolution, 1640*, p. 18.

⁹⁴ Cf. Christopher Hill en *Eng. Hist. Review*, abril de 1940, donde se cita en este sentido la opinión del profesor Archangelsky.

⁹⁵ Cf. Christopher Hill en *Eng. Hist. Review*, abril de 1940, pp. 224-34. El autor señala aquí que esta oposición "libró una constante lucha de hostigamiento" en esta cuestión. El Ejército, mientras tanto, presionaba por la venta de estas tierras. Cf. también el comentario de otro historiador de este período: "El presbiteriano, por lo común, era propietario: detestaba y temía los puntos de vista radicales muchas veces expuestos por los sectarios" (G. Davies, *The Early Stuarts*, p. 195).

tario libre más pequeño; y con seguridad el aldeano más pobre, perjudicados por el terrateniente que cercaba sus campos o exigía rentas usurarias, tendieron a ser mucho más radicales; por lo demás, el labrador de condición más pobre, según la estimación de Gregory King, constituía alrededor de una octava parte de la población en esa época. Es su voz, evidentemente, la que oímos en muchos de los panfletos populares de la época; y esa voz, que pronto empezó a difundirse, espantó a los círculos de propietarios y los hizo retraerse, alarmados. De este modo en Inglaterra se manifestó, con notable claridad, ese rasgo contradictorio que encontramos en toda revolución burguesa: esa revolución requiere por cierto el empuje de sus elementos más radicales para llevar hasta el fin su misión emancipadora; pero el movimiento está destinado a alejar grandes sectores de la burguesía tan pronto como aparecen estos elementos radicales, precisamente porque ellos representan a los humildes o los desposeídos, cuyas pretensiones cuestionan los derechos de la gran propiedad. Antes de que el *Commonwealth* hubiera vivido mucho tiempo, oímos quejas de terrazgueros contra los nuevos compradores de tierras secuestradas, pues “estos hombres son los mayores tiranos en todos los lugares en que puede haber hombres, pues arrancan a los pobres terrazgueros todas las inmunidades y libertades de que antes gozaban”; también nos enteramos de que se promovieron decretos parlamentarios “para alivio de terrazgueros oprimidos por perversos terratenientes”, así como de la existencia de una organizada oposición a los cercamientos y de peticiones para la abolición de diezmos.⁹⁶ Winstanley, el Excavador, no hacía más que expresar un sentimiento popular al quejarse de que “en parroquias donde existen tierras comunes, los ricos propietarios normandos o los nuevos (y más ambiciosos) de la *gentry*, abarrotan las tierras comunes de rebaños y ganado, de modo que los terrazgueros de inferior condición y los labradores pobres apenas pueden mantener una vaca, si no es medio hambreándola”; de que “los terrazgueros de inferior condición y los trabajadores soportan todas las cargas del trabajo de la tierra, el pago de tasas y rescates, por encima de sus fuerzas; y todavía los miembros de la *gentry*, que los oprimen y viven ociosos a costa de su trabajo, se llevan todo el confortable sustento de la tierra”; y de que “Inglaterra no será un pueblo libre hasta que los pobres que carecen de tierra obtengan libre permiso de roturar y laborar las tierras

⁹⁶ Margaret James, *op. cit.*, p. 87; *Cal. S. P. Dom.*, 1649, 20 de junio; 21 y 28 de enero de 1650; 13 de abril de 1650; vol XXXIX, 88 y 91-2; vol. XLI, 2.

comunes”.⁹⁷ Lo mismo Lilburne cuando, con acento más urbano, fulminaba contra “diezmos, excisos y derechos de aduana: esos secretos ladrones, salteadores y succionadores de las gentes pobres y de medianos recursos y los máximos obstáculos del comercio” y contra “todas las compañías monopolistas de mercaderes, los obstáculos y causantes de la decadencia del comercio y la fabricación de paños, del teñido y profesiones útiles semejantes, en que millares de personas pobres podían obtener trabajo, encontrándose hoy a punto de morir de hambre”.⁹⁸ Apenas puede sorprender que un terrateniente consciente de clase declare, por su parte, que “si ellos no sufren un revés al comienzo, harán una revuelta general contra todos los terratenientes”⁹⁹ o que un panfletista antinivelador denuncie llanamente lo que él llama, de diversos modos, “un complot contra las doce famosas compañías de la Ciudad de Londres” y una conjura “para provocar sedición y tumultos en la ciudad, pueblo y campaña” y “levantar al sirviente contra el amo, al terrazguero contra el señor, al comprador contra el vendedor, al prestatario contra el prestamista, al pobre contra el rico y para animar a cualquier mendigo a que monte a caballo”.¹⁰⁰ En lenguaje más mesurado formuló Ireton su réplica en un debate sobre el sufragio universal: “Si admitís a cualquier hombre que tenga aliento y vida... de este modo destruimos la propiedad... Ninguna persona que carezca de un interés local y permanente en el reino debe gozar de un derecho igual en las elecciones”.¹⁰¹ Anteriormente, Edmundo Waller había resumido con claridad el punto de vista de los presbiterianos: “Veo en el episcopado una contraescarpa o defensa que, si es tomada por este asalto del pueblo... podemos enfrentarnos en seguida con una faena tan dura para defender nuestra propiedad, como la que realizamos últimamente para recuperarla de la real prerrogativa. Si, mediante una multiplicación de firmas y peticiones, ellos prevalecen en cuanto a una igualdad en cosas ecle-

⁹⁷ Winstanley, *Law of Freedom in a Platform y The True Levellers' Standard Advanced*.

⁹⁸ John Lilburne, *England's New Chains Discovered* (1648). En otro lugar Lilburne denunció “la patente de los Mercaderes Aventureros que han acaparado en sus manos el exclusivo comercio de todos los artículos de lana que se enviaren a los Países Bajos” y también denunció al monopolio de impresores, “una gran compañía de perniciosos cofrades, investidos de un poder arbitrario e ilimitado”, agregando que los hombres que antes atacaran a los monopolios, ahora “erigen Beneficiarios de Patentes mayores que los anteriores” (*England's Birthright Justified against all Arbitrary Usurpation*).

⁹⁹ *Cal. S. P. Dom.*, vol. CCCCL, 27.

¹⁰⁰ *England's Discoverer or the Levellers' Creed* (1649).

¹⁰¹ *Clarke Papers*, ed. de C. H. Firth, vol. II, 314.

siásticas, la próxima exigencia quizá sea la Lex Agraria, esto es, esa misma igualdad, pero en cosas temporales".¹⁰²

Por cierto, entre el pueblo, tanto de Londres como de ciudades de provincias —entre los obreros artesanos, los aprendices, los jornaleros—, el período del Interregno asistió a un extraordinario desarrollo de un estado de ánimo democrático. Afirmaba un contemporáneo que "los ciudadanos y el pueblo común de Londres se habían empapado por entonces hasta tal punto de las costumbres y maneras de una república, que apenas podían soportar la vista de un caballero, de modo que el saludo corriente para un hombre bien vestido, era perro francés o cosa parecida".¹⁰³ Aún después del retorno de Carlos II es manifiesto que siguió existiendo una fuerte oposición republicana, con amplio apoyo entre las clases obreras, tanto en Londres como en ciudades de provincias: oposición que no se limitó a realizar reuniones y manifestaciones, sino que provocó levantamientos locales, y cuya presencia fue, como es evidente, un poderoso factor en cuanto a forzar a la clase dominante a llamar a Guillermo de Orange y destronar a Jacobo II.¹⁰⁴ Con su política económica, la república introdujo cierto número de cambios que revestían sustancial importancia para el desarrollo del capitalismo. Durante este período, la voz de los intereses de provincias recibió mucho más atención de parte de la legislatura, que antes; lo mismo en cuanto a los intereses industriales. Descubrimos una señalado incremento en el número de movimientos democráticos de la *Yeomanry* de las *Livery Companies*; en algunos casos —como en el de los Fabricantes de Fieltro— ella obtuvo para sí una organización independiente, con lo que se liberó del dominio del elemento mercantil. En la esfera del comercio exterior, no sólo el Acta de Navegación de 1651 impulsó con fuerza el comercio y la navegación ingleses, sino que los privilegios de las compañías monopolistas fueron grandemente reducidos; y, como lo atestiguan las quejas de estas Compañías ante la Corona después de 1660, en este período florecieron los intérlopes, quienes obtuvieron importantes concesiones. Mientras la Compañía de Levante era confirmada en sus privilegios (a cambio de un préstamo al gobierno), los de la Compañía del Este no fueron renovados; además, se concedieron nuevas cartas a los Mercaderes Aventureros y a la Compañía de Groenlandia, pero sólo luego de prolongadas negociaciones, en las que se hicieron intentos de reconciliar los

¹⁰² Cit. E. Bernstein, *Cromwell and Communism*, p. 54.

¹⁰³ *Reresby Memoirs*, cit. Beloff, *Public Order and Popular Disturbances, 1660-1714*, p. 32.

¹⁰⁴ Cf. Beloff, *op. cit.*, pp. 34-55.

intereses de los intérlopes con los de la Compañía. Durante el Protectorado, el comercio con las Indias Orientales fue, por un período de tres años, efectivamente libre y abierto, para delicia de los enemigos de las compañías privilegiadas; y aun cuando, al amenazar la Compañía con vender todos sus fuertes y factorías en la India, la carta de la Compañía de las Indias Orientales fue renovada en 1657, esta renovación parece, también, haberse producido sobre la base de un compromiso entre intereses competidores. Hay ciertos indicios de que el resultado final de este debilitamiento de los monopolios fueron una expansión del comercio y una baja de los precios de exportación y de los beneficios de las compañías dedicadas al comercio exterior.¹⁰⁵

Algunos de estos cambios sociales y políticos desaparecieron junto con el Commonwealth; pero no, en manera alguna, todos ellos; y la Restauración estuvo muy lejos de constituir un simple retorno al *statu quo ante*, como a veces se ha supuesto.¹⁰⁶ Desde el punto de vista político la prerrogativa de la realeza había sufrido un golpe mortal, pasando a manos del Parlamento el control del comercio y la finanza, la justicia y el ejército. Con la abolición de los tribunales de prerrogativa, como la *Star Chamber*, la Corona había perdido un instrumento esencial de poder ejecutivo independiente. Los terrazgos feudales, abolidos en 1646 como al final de una época, jamás fueron restaurados. Y cuando el sucesor de Carlos II olvidó lo que el propio Carlos había tenido la sabiduría de recordar, se lo obligó a hacer sus maletas. La presión popular bastó para derrotar las miras de la reacción, sin una nueva guerra civil, así como para poner en el trono a un monarca más tratable, atándolo al Parlamento mediante un *Bill* de Derechos contractual. La influencia de la Corte, si no había sido eliminada del todo, se encontraba subordinada ahora al imperio del Parlamento. "Los comunes habían reforzado su control sobre las finanzas, heredando del período revolucionario un método de trabajo que les proporcionaría más tarde los medios para aumentar de manera gradual su influencia sobre la administración (el sistema de comités).¹⁰⁷ El campo de la actividad industrial ya no fue obstaculizado por concesiones de monopolio de parte de la realeza y, exceptuada la Compañía de las Indias

¹⁰⁵ Cf. M. P. Ashley, *op. cit.*, pp. 111-31.

¹⁰⁶ Por ej., Durbin, *Politics of Democratic Socialism*, pp. 196-7, donde la revolución del siglo XVII es caracterizada, *tout court*, como un fracaso y una "victoria de los intereses terratenientes" sobre la burguesía.

¹⁰⁷ G. N. Clark, *The Later Stuarts*, p. 11.

Orientales, los privilegios exclusivos de las compañías del comercio exterior habían sufrido mengua bastante para que estos organismos jamás recuperaran su posición anterior.¹⁰⁸ En lugar de ellos empezaba a predominar el novedoso tipo de compañía por acciones, en que el capital era el rey. Ni con mucho fueron devueltas a sus dueños todas las fincas secuestradas a familias realistas: las restantes estaban todavía en manos de sus compradores burgueses *parvenus*. Es verdad, sí, que la revolución burguesa en la Inglaterra del siglo xvii sólo avanzó un corto trecho en su política social y económica. Pero sus logros bastaron para acelerar enormemente el desarrollo del capital industrial en el medio siglo que siguió —crecimiento que sobrepasó, por lo demás, al de otros países que aún no habían pasado por un trastorno político similar—, así como para disponer el escenario en que se desarrollaría la revolución industrial del siglo siguiente.

CAPÍTULO QUINTO

ACUMULACIÓN DE CAPITAL Y MERCANTILISMO

¹⁰⁸ Por un Acta de 1688, el comercio fue declarado abierto y abolidos los anteriores derechos de monopolio, excepto en las esferas de las Compañías de Levante, Rusia, África y del Este. Un resultado de esto fue una gran expansión del comercio de otros puertos con relación a Londres.

Señalar un proceso de acumulación de capital como etapa esencial en la génesis del capitalismo pudiera parecer, a primera vista, una afirmación elemental que nadie discutiría. Que una clase de capitalistas tuvo que acumular capital antes de que fuera posible iniciar empresas capitalistas de gran envergadura y el capitalismo pasara a ser el modo de producción dominante, quizá parezca a muchos algo demasiado obvio para que se necesite destacarlo. Pero cuando empezamos a indagar la naturaleza exacta del proceso que pudo conducir a esta reunión de capital, aquella afirmación se muestra menos elemental, surgiendo algunos interrogantes serios. Por lo demás, hubo quienes consideraron un mito la existencia de una etapa específica de acumulación de capital —una etapa separada en el tiempo y anterior al desarrollo de la propia industria capitalista—.

El primer interrogante, por su índole, puede ocurrírsele a un economista. ¿Debe concebírsele como una acumulación de los propios medios de producción, o bien de derechos o títulos de patrimonios susceptibles de convertirse en instrumentos de producción aunque ellos mismos no sean agentes productivos? Si respondemos que, en este contexto, entendemos lo primero, enseguida surge otro interrogante. ¿Por qué el surgimiento de la industria capitalista habría de requerir un período entero de acumulación *previa*? ¿Por qué la acumulación de capital —en el sentido de objetos tangibles— no se identificaría con el desarrollo de la industria misma? Históricamente, no hay testimonios de que capitalistas hayan acumulado durante décadas máquinas de hilar, telares, tornos o *stocks* de materias primas, en gigantescos almacenes, hasta el momento en que estuvieran lo bastante abarrotados para iniciar la industria fabril. Por otra parte, tampoco el razonamiento indica que esa haya sido una tarea importante —y mucho menos esencial—. No parece haber razones para que equipos y producción no se desarrollaran *pari passu*; y si tampoco las hay para que el crecimiento del equipo industrial no se financiara, en lo esencial, paso a paso, con los beneficios de años anteriores (complementados, en ocasiones especiales, con el crédito), parece evaporarse el problema de la

necesidad de una cierta acumulación previa como prerequisite de la industria capitalista.

Si, no obstante, es preciso atribuir un significado a la noción de "acumulación originaria" (en el sentido marxista del término) *anterior en el tiempo* al florecimiento de la producción capitalista, hay que interpretarla, en primer lugar, como una acumulación de *derechos* —de títulos sobre patrimonios existentes, acumulados ante todo por razones especulativas— y, en segundo lugar, como acumulación en manos de una clase que, por su especial posición dentro de la sociedad, es capaz de transformar en definitiva estos títulos acumulados de patrimonio en medios efectivos de producción. En otras palabras, cuando se habla de acumulación en un sentido histórico, nos estamos refiriendo a la *propiedad* de patrimonios y a una *transferencia* de propiedad, y no a la cantidad de instrumentos tangibles de producción en existencia.

Pero con esto no hemos completado la tarea de esclarecimiento. Si sólo se tratara del proceso de transferencia, pongamos por ejemplo, de títulos de deuda, metales preciosos o tierra, de una antigua clase dominante que carece de espíritu de empresa o de gusto por la industria a una clase nueva, animada de genio práctico y afán de lucro, con justicia podría protestarse que, aquí, el término acumulación es impropio: el proceso que pretende denotar se caracterizaría mejor como transferencia de derechos de propiedad de unas manos a otras, antes como atesoramiento, ya de títulos o de los patrimonios mismos. Esta cuestión de terminología esconde una cuestión de contenido. Si todo lo que este proceso implica es una transferencia de riqueza, ¿por qué un desarrollo adecuado de instituciones crediticias, como intermediarios financieros entre la vieja clase y la nueva, no bastaría para que los medios de iniciar la industria pasarán a manos de la segunda? ¿Por qué habríamos de buscar un proceso histórico más complejo —y, lo que es más grave, una revolución social— como precondición del capitalismo industrial?

La respuesta, si la hay, debe ser ésta: se necesita algo *más* que una mera transferencia —hay razones para que el florecimiento pleno del capitalismo industrial requiera, no sólo una transferencia de títulos de riqueza a manos de la clase burguesa, sino una concentración de la propiedad de éstos en pocas manos—. En lo que sigue se volverá manifiesto que esas razones existen —muy pronto volveremos sobre esta cuestión—. Pero si existen, es evidente que conferirán un carácter especial a la acumulación de capital como proceso histórico y, a partir de aquí, emplearemos el término acumulación para designar

tanto una concentración como una transferencia de la propiedad de títulos de riqueza.

Los diversos modos en que una clase puede incrementar su patrimonio parecen reductibles a dos categorías principales. En primer lugar, esta clase puede comprar propiedades a sus anteriores dueños a cambio de los medios de consumo o de goce inmediatos. En otras palabras, esta propiedad puede venderse a cambio de dinero o de bienes no durables. En tal caso, los antiguos dueños incrementarán, sea su consumo, sean sus stocks de dinero, entregando a cambio su tierra, casas u otros objetos durables —como vajillas de plata—. La nueva clase agotará sus atesoramientos de dinero o bien reducirá su consumo por debajo del nivel de sus ingresos, a fin de ir estableciendo su propiedad sobre cosas durables; en esta segunda alternativa, además, puede decirse que financia sus compras con "ahorro". Este método de adquirir bienes durables ahorrando sobre los ingresos se ha considerado muchas veces la única forma que la acumulación puede cobrar o, al menos, la única que ha cobrado en la práctica; precisamente, de este supuesto derivan ciertas teorías que buscan el origen del capitalismo en un enriquecimiento inesperado de la naciente burguesía en el período precapitalista: la inflación de las ganancias provocada por trastornos monetarios; el aumento de las rentas urbanas o la brusca apertura de un nuevo canal comercial.

Pero existe una segunda forma en que la clase *parvenu* puede incrementar su patrimonio de bienes durables y, de entre las dos, ésta revistió, probablemente, mayor importancia. La burguesía puede adquirir un tipo particular de propiedad cuando es excepcionalmente barata (en el caso extremo, adquiriéndola de balde, por la fuerza) y venderla en un período posterior, cuando su valor de mercado es relativamente alto, a cambio de otras cosas (por ej., fuerza de trabajo o equipo industrial) cuya valuación se mantiene relativamente baja. Mediante este doble acto de intercambio, la burguesía adquirirá una mayor proporción de la riqueza total de la comunidad.

He aquí el rasgo esencial de esta segunda forma de concentración: el resultado depende de un aumento del valor de capital de la propiedad; no del ingreso corriente o del ahorro practicado sobre él. Pero, como es evidente, para que tal incremento se produzca en amplia escala, han de mediar circunstancias muy especiales. La doble transacción se desdobra en dos mitades: una fase de adquisición y una fase de realización. Es menester que medie alguna circunstancia cuya influencia baste para que el valor de la propiedad o propiedades en cuestión *suba* entre estos dos períodos, a *pesar* de la existencia de toda

una clase de personas dispuestas a comprar esta propiedad en la primera fase y a venderla, en la segunda. A la verdad, la presencia de tal circunstancia especial sería necesaria —aunque menos— para que se produjera una acumulación considerable a través del proceso de ahorro sobre el ingreso; sin ella, en efecto, los esfuerzos de la burguesía por adquirir un tipo determinado de propiedad —tierra, por ejemplo— presionarían sobre su valor en el sentido del alza¹ y su posterior intento de venderla para invertir en la industria presionaría sobre su valor en el sentido de la baja, en su perjuicio. El intento de acumular, en estas condiciones, se anularía a sí mismo. El resultado sería un decrecimiento de la propiedad —en vez de un acrecimiento— entre la fase de adquisición y la fase de realización; esta pérdida de valor-capital, por lo demás, podría llegar a anular el intento de la burguesía de enriquecerse ahorrando sobre el ingreso. Por esta razón parece improbable que, por sí sola, una adquisición de propiedades mediante ahorro sobre el ingreso produjera gran acumulación de capital.

Por lo tanto, como vehículo histórico de la acumulación de riqueza en manos de los burgueses, fue necesaria, ante todo, la acción de un factor que deprimiera el valor de aquello que la burguesía acumulara durante la fase de adquisición, elevando luego su valor relativo durante la fase de realización: por ejemplo, algún factor que colocara a los dueños anteriores de la tierra en estado de extrema necesidad o los volviera excepcionalmente pródigos y afectos a acumular dinero y, por lo tanto, dispuestos a vender su tierra a bajo precio en el primer período y que, en el segundo período, provocara un anormal abaratamiento de los medios de producción (o de algún elemento importante de ellos). Era improbable que esto sucediera en condiciones normales; sólo se lo podía esperar como coincidencia de circunstancias fortuitas. Menos probable todavía era que se produjese en condiciones próximas a las de mercados libres y competencia perfecta. Podía resultar de una política deliberada del Estado y sobrevenir como un accidente en medio de la disolución de un orden antiguo de sociedad, cuya tendencia fuera doble: empobrecer y debilitar a quienes estuvieran ligados al viejo modo de producción y proporcionar a

¹ Hay que recordar que, en esa época, la gama de objetos habitualmente atesorados era muy limitada. Como lo expresara el profesor Tawney, “los ahorros de la masa de la población, dejando de lado la tierra y la compra ocasional de anualidades, consistían, según las diversas situaciones, en grano, ganado, stocks de materias primas, adornos, platería, joyas y monedas. Este era el tipo de cosas transmitido con la muerte y que la gente ansiaba acumular” (Introducción a *A Discourse upon Usury*, de Thomas Wilson, pp. 103-4).

la burguesía la oportunidad de obtener cierta influencia política, que le permitiría influir sobre la política económica del Estado. De ser ello así nos proporcionaría, ciertamente, la explicación de un rasgo esencial de la transición de la sociedad feudal al capitalismo, que mencionamos en nuestro primer capítulo: el hecho de que “capitalismo”, como modo de producción, no alcanzó cierta envergadura hasta que la desintegración del feudalismo no hubo alcanzado una etapa avanzada. Si esta desintegración misma debía ser la palanca histórica que desencadenara el proceso de acumulación de capital, entonces el desarrollo de la producción capitalista no podía constituir, por sí mismo el vehículo principal de aquella desintegración. Debía transcurrir un intervalo en que, por su parte, el régimen de pequeña producción —legado de la sociedad feudal— estuviera desintegrándose, o bien cayendo bajo la subordinación del capital y en que nuevas fuerzas burguesas orientaran el Estado en una dirección favorable a metas burguesas.² La nueva sociedad debía nutrirse de la crisis y la decadencia del orden antiguo.

Cuando examinamos los cambios reales que se producían en la Inglaterra de los siglos xv y xvi, se vuelve manifiesto que los apuros económicos experimentados en varios períodos, tanto por grandes terratenientes feudales como por ciertos sectores de terratenientes menores, que los obligaron a vender, envolviéndolos en hipotecas y deudas, tienen que haber desempeñado importante papel en cuanto a permitir fáciles compras de tierra por parte de la burguesía *parvenu*. Muchas veces se mezclaron aquí la fuerza de las circunstancias y la presión desembozada, como en el caso de los agricultores pobres de Tomás Moro, quienes “por colusión y fraude” quedaron “tan agotados que se vieron obligados a vender todo”. Además de las hipotecas, en este período existieron otros tipos de instrumentos de deuda, tanto privados como estatales, disponibles con plazos de inversión muy cómodos; con relación a nuestro problema, no importa tanto las rentas que rindieron como el hecho de que proporcionaron la oportunidad de ejecutar la propiedad de los deudores o de obtener una ganancia especulativa con la posterior reventa de la deuda, una vez que la tasa de interés había descendido. Especialmente, a medida que pasaba el tiempo y la nueva clase

² Merece destacarse que las luchas políticas del final del período Tudor en buena parte tuvieron por contenido la tendencia de la legislación Tudor a mantener la estabilidad de la sociedad rural existente (por ej., contra la presión de los cercamientos y la especulación en tierras) y de la vieja economía artesanal urbana: esto es, a detener la ulterior desintegración del antiguo sistema de propiedad.

mejoraba su posición social y aumentaba su poder político, surgieron oportunidades de adquirir bienes en condiciones favorables, mediante compulsión, triquiñuelas jurídicas, o el favor y la influencia políticos. La disolución de los monasterios por los Tudor es un conocido ejemplo de esto, como lo es también, en el siglo xvii, el secuestro y la venta de tierras de realistas bajo el Commonwealth. Pero también hubo casos menos resonantes de apropiaciones o de adquisiciones a bajo precio, logradas mediante algún tipo de coerción; precisamente, el comercio de ultramar y, en especial, el comercio colonial —como veremos—, asistieron a la captura en gran escala de propiedades por la fuerza y el simple pillaje.

Una circunstancia especial a que se asignó por lo común importancia para la historia de la acumulación, fue el rápido aumento de la oferta de metales preciosos sobrevenido en el siglo xvi, con la inflación de precios resultante. El efecto de esta inflación de precios que por lo general se señala, es el incremento de ingresos burgueses que debe de haber provocado. Ello revistió, sí, importancia; pero no fue el único efecto de los cambios monetarios sobre la acumulación de riqueza burguesa y quizá no fuera el principal, en una perspectiva de largo plazo. Además de ello, en efecto, la inflación de precios influyó poderosamente para facilitar la transferencia de tierras a manos burguesas: en la medida en que los dueños de tierra existentes se inclinaban a adquirir dinero como objeto de atesoramiento o bien se guiaban por los valores tradicionales de la tierra, el precio a que pudo comprarse ésta tendió a quedar rezagado con relación al aumento de otros valores.³

Pero no menor importancia que la primera fase del proceso de acumulación revistió la segunda, la fase de acabamiento, en la cual los objetos de la acumulación originaria se realizaron o vendieron (al menos en parte) a fin de permitir una efectiva inversión en producción industrial —venta de los objetos originarios de acumulación, tendiente a adquirir (o producir) maquinaria algodonera, edificios fabriles, funde­rías de hierro, materias primas y fuerza de trabajo—. Las condiciones requeridas para facilitar este pasaje final a in-

³ Marx calificó "la afluencia cada vez mayor de metales preciosos a partir del siglo xvi" como "un momento esencial en la historia del desarrollo de la producción capitalista". Pero en este punto se refería a la necesidad de que exista "una masa de dinero suficiente para la circulación y el atesoramiento condicionado por ella", agregando que "...no debe interpretarse la cosa como si primero se formase una masa suficiente de dinero y luego se desarrollase la producción capitalista. Ésta se desarrolla, en realidad, a la par con el desarrollo de sus condiciones..." (*El Capital*, vol. II, p. 307 [ed. cast. cit.]).

versión en la industria fueron, en casi todos los casos, exactamente las opuestas de las que allanaran el camino a la primera etapa. Un volumen creciente de deuda del Estado o de pródigo endeudamiento privado, o condiciones inusualmente favorables para la compra de tierras así como una tendencia a atesorar dinero (que tendió a mantener elevada la tasa de interés) —esto es: las mismas condiciones en que la acumulación burguesa había florecido antes—, ejercitaban ahora una influencia retrógrada; en efecto, en presencia de semejantes condiciones, toda tendencia generalizada a transferir riqueza de estas formas más antiguas a capital industrial, promovería una fuerte depreciación de aquéllas y, o bien obstaculizaría una ulterior transferencia, o bien determinaría un empobrecimiento considerable de sus *quondam* propietarios. Se necesitaba un mercado firme —una demanda elástica— para el patrimonio de que la burguesía se desprendía y una oferta elástica y a bajo precio para las mercancías en que estaba, ahora, invirtiendo. La segunda condición puede considerarse, incluso, la más importante de las dos, puesto que la existencia de un aliciente positivo para invertir en la industria puede haber sido más decisiva, en este período, que la mera ausencia de disuasivos para la venta de otros tipos de patrimonios. Para ello, los requisitos esenciales eran: abundantes reservas de mano de obra y fácil acceso a las materias primas, así como facilidades para la producción de herramientas y máquinas. Sin estas condiciones, la inversión en la industria hubiera resultado, de manera inevitable, estorbada, deteniéndose todo progreso ulterior, por espléndidas que fueran la riqueza y la posición social ya alcanzadas antes por la burguesía. El marcado interés de fines del siglo xvii por los inconvenientes de los altos salarios, por los beneficios del aumento de la población y la necesidad de emplear niños de corta edad,⁴ así como la insistencia cada vez mayor de los autores que en el siglo xviii se ocuparon de temas económicos sobre los peligros del endeudamiento del Estado⁵

⁴ Cf. T. E. Gregory en *Economica*, vol. I, n.º 1; E. Heckscher, *Mercantilism*, vol. II, pp. 155 y sigs., quien menciona el "casi fanático deseo de incrementar la población" que "prevalció en todos los países en la última parte del siglo xvii", en contraste con opiniones dominantes en años anteriores del siglo (158). Pero si no creemos que estas opiniones están relacionadas con una teoría de bienestar general, sino que se conectan con intereses de clase, no necesitamos compartir la sorpresa del profesor Heckscher ante el hecho de que los autores de la época no lograran reconciliar su brega por la abundancia de población con la existencia de un periódico desempleo.

⁵ Cf. Adam Smith, *Wealth of Nations*, Libro V, Cap. 3: esp. "Los fondos públicos de las diferentes naciones endeudadas de Europa, en particular los de Inglaterra, han sido representados por un autor como

y las ventajas de la libertad de comercio, parecen haber sido síntomas de una conciencia más clara de las exigencias de una situación novedosa.

El proceso de creación de un proletariado será el tema del próximo capítulo. Sin él, como es evidente, no hubiera existido una afluencia de mano de obra barata y abundante, a menos que se volviera a algo muy semejante al trabajo servil. La fuerza de trabajo no se hubiera "convertido, a su vez, en mercancía" en escala suficiente, faltando con ello la condición esencial para el surgimiento de la plusvalía industrial como categoría económica "natural". Que este proceso fuera tan decisivo para aquel desarrollo pleno de la industria capitalista en que consistió la revolución industrial, constituye la clave de ciertos aspectos de la acumulación originaria a que, por lo común, se interpreta mal. Al mismo tiempo, responde a una razonable objeción que podría hacerse contra la separación entre aquellas dos fases de la acumulación que hemos intentado distinguir: una fase de adquisición y una fase de realización (o de transferencia de la riqueza burguesa a la inversión en la industria). Nos encontramos, de nuevo, con el interrogante de que partimos, acerca de la noción misma de la acumulación como etapa histórica separada. ¿Por qué, puede preguntarse, debieran estas dos fases ser consideradas consecutivas antes que concurrentes? ¿Por qué no podría considerarse que los primeros burgueses que acumularon tierra o títulos de deuda vendieron sus propiedades a la siguiente oleada de inversores burgueses y así sucesivamente? En tal caso, habrían existido siempre ciertos sectores de la burguesía en ascenso que actuarían como compradores

la acumulación de un gran capital sobreagregado al resto del capital del país, por cuyo intermedio su comercio se extiende, sus fabricantes se multiplican y sus tierras se cultivan y mejoran. ... Él no tiene en cuenta que el capital que los primeros acreedores de entre el público adelantaron al Gobierno constituía, desde el momento en que se lo adelantaron, una cierta porción del producto anual, a la que se impidió desempeñar la función de capital para que desempeñara la de renta; que mantuviera trabajadores productivos, para mantenerlos, en cambio, improductivos; y a la que se destinó a ser gastada y agotada en el curso del año, sin siquiera la esperanza de una reproducción ulterior" (Ed. 1826, pág. 879). Postlethwayt había condenado también el crecimiento de la deuda pública, protestando contra el hecho de que el pueblo estuviera poseído por esta "comezón de los títulos".

En la práctica, gran parte de los fondos públicos se suscribió, en el siglo XVIII, en Amsterdam; y el aflujo de capital holandés contribuyó materialmente a mantener bajas las tasas de interés en Inglaterra, pese a los empréstitos de la Corona. Acerca de la influencia retardataria de una deuda pública en aumento sobre el desarrollo del capitalismo en Francia, cf. H. Sée, *Modern Capitalism*, p. 83.

de un cierto tipo de patrimonio y otros que, de manera simultánea, lo harían como sus vendedores; ello así, sería ocioso postular la existencia de dos etapas separadas en el proceso, cada una de las cuales tendría sus peculiares requisitos, invirtiendo exclusivamente la burguesía, en la primera de ellas, no en nuevos medios de producción sino en adquirir títulos de propiedad ya existente, por ejemplo tierra. Es cierto, desde luego, que en la búsqueda de los aspectos esenciales hemos simplificado de manera excesiva el cuadro. En cierta medida, las dos fases sin duda se superpusieron —y ello más señaladamente en el siglo XVII—. En cierta medida también, la acumulación de capital se produjo, todo el tiempo, a través de un vuelco directo de ganancias corrientes a la financiación de un giro comercial incrementado, así como de la industria doméstica; y parte de la riqueza que la burguesía dirigió hacia la tierra no sólo se aplicó a la compra de hipotecas y la transferencia de un patrimonio existente sino, también, al mejoramiento de la tierra. De todos modos, al parecer la superposición de las dos fases estuvo lejos de ser completa y difícilmente podría haberlo sido, por una razón esencial. Ella es que las condiciones para una inversión beneficiosa en la industria no habían madurado por entero en siglos anteriores. Otras inversiones eran preferibles, frente a las dificultades, las contingencias y la menor liquidez, del capital dedicado a la actividad industrial. Las condiciones decisivas que se necesitaban para que la inversión en la industria se volviera atractiva en vasta escala, no podían existir hasta que el proceso de concentración progresara lo bastante para determinar una *desposesión* efectiva de propietarios anteriores y la creación de una numerosa clase de desposeídos. En otras palabras, la primera fase de la acumulación —la creciente concentración de la propiedad existente y el despojo simultáneo— constituyó un mecanismo esencial para crear condiciones favorables a la segunda; y puesto que debía transcurrir un intervalo antes de que la primera cumpliera su función histórica, ambas fases deben ser consideradas, necesariamente, distintas en el tiempo.

La esencia de esta acumulación originaria, según esta manera de verla, no consiste simplemente en la transferencia de propiedad de una clase antigua a una nueva —aun cuando ello implicara una concentración de propiedad en pocas manos—: consiste en la transferencia del patrimonio de pequeños propietarios a la burguesía en ascenso y en la consiguiente pauperización de los primeros. Este hecho, tan comúnmente ignorado, es la justificación del interés que mostró Marx por fenómenos como los cercamientos, en cuanto forma-tipo de esta

“acumulación primitiva”: interés que se le ha reprochado muchas veces con el argumento de que ésta era sólo una de entre numerosas fuentes de enriquecimiento burgués. Empero, no bastaba con el solo enriquecimiento: debía ser tal que implicara la desposesión de un número de personas varias veces mayor del que se enriquecía. Ese reproche, en realidad, debiera volverse contra quienes lo esgrimen. Aquellos diversos factores en cuyos efectos han insistido muchos autores: endeudamiento; ganancias fortuitas; rentas elevadas; los frutos de la usura, sólo pudieron influir de manera decisiva en la medida en que contribuyeron a divorciar considerables sectores de pequeños productores, de los medios de producción; precisamente, la insuficiencia de las teorías que buscan explicar el nacimiento del capitalismo a través de la acción de los cambios monetarios y de la influencia de las finanzas públicas (empréstitos, órdenes de armamentos, etc.), consiste en que sólo destacan fuentes de enriquecimiento y no explican cómo, a partir de una sociedad de pequeños productores propietarios, se engendró un vasto ejército proletario.

Para la maduración plena del capitalismo industrial eran esenciales, también, algunas otras condiciones. En siglos anteriores la inversión en la industria estuvo evidentemente frenada como veremos ahora), no sólo por la escasez de mano de obra, sino por el deficiente desarrollo tanto de la técnica productiva como de los mercados. Estuvo frenada también, como ya vimos, por la supervivencia del régimen de regulaciones de los gremios urbanos así como de la hegemonía de las grandes corporaciones de mercaderes. En cierta medida, una transformación de todas estas condiciones dependía de una disolución del modo de producción anterior, que se centraba en torno al pequeño productor y al mercado local. Hasta que todas estas condiciones no hubieron cambiado al unísono, el terreno para que la industria capitalista creciera de una manera natural —sin ayuda de privilegios políticos y de graciosa protección—, siguió siendo estrecho y poco fructífero.

II

Tuvimos ya ocasión de señalar la importancia que, en cuanto a forzar a ciertos terratenientes a hipotecar sus propiedades a mercaderes de la ciudad, revistieron las dificultades financieras causadas por guerras y crisis económicas. A la caída de los valores de la tierra, sobrevenida ya hacia fines del siglo XIV, siguió —en el siglo XV— un período de crisis en la agricultura señorial; además, las Guerras de las Dos Rosas diezmaron mu-

chas familias y dejaron exhaustas sus fortunas. Durante estos siglos la propiedad existente cambió de manos en considerable proporción, adquiriendo la burguesía formas novedosas de patrimonio a la vez que un cierto lustre de nobleza. Nos encontramos, así, con que la conocida familia de los Celys, comerciantes de lana que giraban más de £ 2.000 por año entre Cornwall y Flandes, gastaba sus ganancias en halcones y caballos y negociaba el matrimonio de sus hijas con caballeros acomodados.⁶ Observa el profesor Postan, con relación a ellos: “Es muy instructivo ver cómo los intereses de la familia se desplazaron de Mark Lane * a su residencia de Essex. Es allí donde, finalmente, encontramos a las ramas más jóvenes de la familia, entreveradas con la sociedad del condado y absorbidas por los placeres de la caza”.⁷ También en *The Lives of the Berkeleys* ** encontramos, desde comienzos del siglo XV, “ventas de señoríos sin que se los volviese a comprar”; y los compradores, en número cada vez mayor, eran gente común. Una petición elevada en 1514 al Rey atribuía los males de la época a los muchos mercaderes aventureros, fabricantes de paños, orifices, carniceros, curtidores y otras personas ambiciosas “que se apropian hoy de más fondos de los que pueden ocupar o mantener”; una curiosa disposición legal de fines del siglo XVI muestra con elocuencia el grado que había alcanzado la transferencia de la propiedad terrateniente en ese siglo y la ansiedad de la pequeña nobleza frente al trastorno social que ello provocaría. Temerosa ante las repetidas compras de tierra que practicaban por esa época pañeros de la Inglaterra occidental, la pequeña nobleza rural de estos distritos obtuvo que se insertara una cláusula en un Acta de 1576, por la que se limitaban a 20 acres futuras adquisiciones de tierras de parte de pañeros en Wiltshire, Somerset y Gloucestershire.⁸ Escasos indicios hay de que se intentara hacer cumplir esa cláusula y, por cierto, de poco sirvió para detener la corriente.

Los aprietos financieros de las principales familias nobles eran, por su parte, muestra de lo que sucedía de manera muy general en el siglo XVI. El Duque de Norfolk se endeudó por la suma de £ 6.000 a £ 7.000 (que equivalía, aproximadamente, al séxtuplo de esa suma en valores de hoy), hipotecando tres se-

⁶ *Cely Papers*, XV.

* Antigua calle de los laneros en Londres. (*n. del t.*)

⁷ M. Postan en *Econ. Hist. Review*, vol. XII, p. 6.

** “Vida de los Berkeley”, una de las más antiguas familias inglesas, feudataria en Berkeley desde la época de la conquista normanda. (*n. del t.*)

⁸ 18 Eliz. c. 16.

ñorios a sus acreedores. Los condes de Huntingdon y los de Essex se endeudaron, cada uno, por una suma tres veces mayor, hipotecando el segundo cuatro señoríos a tres vinateros y un sedero; mientras, según se dijo, el Duque de Leicester llegaba a tener deudas por £ 59.000. Con la sola disolución de los monasterios, "tierra cuya producción anual alcanzaba a £ 820.000 y cuyo valor era de £ 16.500.000, en moneda de hoy, se distribuyó de un solo golpe entre unos miles de personas; mientras la tierra restante, que en un principio fuera arrendada, había sido enajenada en su mayoría "hacia el final del período Tudor".⁹ En el reinado de Isabel la familia Berkeley saneó su fortuna vendiendo tres señoríos por £ 10.000 a un regidor de Londres; el profesor Tawney observó, por su parte, que "la correspondencia de Burleigh, en la última década del reinado de Isabel, lo presenta como un síndico de quiebras para la nobleza grande y pequeña".¹⁰ Medio siglo después, en vísperas del Commonwealth, las deudas con la City, de realistas solamente, alcanzaban una cifra de no menos de £ 2 millones.¹¹ En la mayoría de los casos los mercaderes nuevos ricos invertían en fincas con miras especulativas; donde ello no era así, por lo demás, ascender socialmente o buscar seguridad parecen haber sido los motivos dominantes. En ciertos casos, corporaciones de la ciudad compraban tierras; así por ejemplo, el señorío de North Wheatley —en Nottinghamshire—, tema de una petición de sus terrazgueros elevada a Carlos I en 1629, donde el propietario "ha querido vender dicho señorío a la City de Londres, la que lo vendió a los caballeros Mr. John Cartwright y Mr. Tho. Brudnell".¹² Muchas de las fincas así compradas, una vez que se extrajeron de ellas rentas abusivas y que se aprovechó la ocasión de practicar cercamientos, fueron revendidas por sus nuevos amos; y en el caso de North Wheatley, el temor que obraba sobre los peticionantes era que "los dichos Mr. Cartwright y Mr. Brudnell quiten a vuestros terrazgueros dichos

⁹ A. H. Johnson, *The Disappearance of the Small Landowner*, p. 78. "Desde el reinado de Enrique VII hasta las postrimerías del de Jacobo I, la mejor parte de las propiedades agrarias de Inglaterra cambió de dueños, pasando, en la mayoría de los casos, de la vieja nobleza por nacimiento y del clero, a manos de quienes poseían dinero en el período Tudor, a saber: mercaderes e industriales, principalmente" (S. B. Liljegren, *Fall of the Monasteries and Social Changes*, pp. 130-1).

¹⁰ Tawney en *Econ. Hist. Review*, vol. XI, n° 1, pp. 11-12.

¹¹ *Ibid.*

¹² *English Economic History: Select Documents*, Ed. Bland, Brown, Tawney, 259. Cf. también para la hipoteca de señoríos, la Introducción de Tawney al *Discourse upon Usury*, de Thomas Wilson, pp. 32-6.

dominios y bosques luego de la expiración de sus arrendamientos" y que "vuestros peticionantes y terrazgueros resulten enormemente dañados". En la rebatiña de tierras monásticas aparece una camarilla organizada de especuladores de tierras que "sola, en parejas o compañías, compra grandes señoríos en toda Inglaterra y luego vende parcelas... Se ha dado el caso de personas que obtienen tierras de veinte o más monasterios para venderlas más tarde".¹³ Fenómeno paralelo, en Europa continental, se presenta en Alemania, con el empobrecimiento de los barones y de grandes sectores de la nobleza que los condujo a hipotecar sus tierras, en vasta escala, a mercaderes de la ciudad. Similares tendencias aparecieron en los Países Bajos después del Tratado de Cambrai en 1529.¹⁴ En Francia, sabemos de un cierto carnicero de Orleans, quien "se enriqueció tanto con el préstamo de dinero, que gran parte de las casas de la ciudad le fueron hipotecadas y compró hornos, molinos y castillos a los nobles".¹⁵ La base de la famosa fortuna de los Fugger fue la hipoteca de minas de plata y de señoríos imperiales; y sus compatriotas, los Welser, edificaron su fortuna especulando con minas de plata en el Tirol, de cobre en Hungría y de mercurio en España.

Entre los factores más poderosos que promovieron la acumulación burguesa se contaban el desarrollo de instituciones bancarias y el crecimiento de los empréstitos de la Corona y la deuda del Estado. En Europa continental, banqueros italianos se habían enriquecido con transacciones de cambio, con el arriendo de impuestos estatales y de rentas municipales, y con el manejo de la deuda. La famosa Casa di S. Giorgio, por ejemplo, se formó para financiar la deuda de la ciudad de Génova. Estos banqueros "no vacilaban en exprimir a los deudores... y no era raro que arrancaran intereses del 50 por ciento y hasta de más del 100 por ciento a abadías o personas en aprietos".¹⁶ En Italia, ya a comienzos del siglo XIV, encontramos que ciertos obispos tomaron prestado, en una sola década, más de 4 millones de florines de cinco casas bancarias florentinas; y en el siglo XVI, los Fuggers "obtuvieron beneficios de 175.000 a 525.000 ducados por año, adelantando dinero a los reyes de España y arrendando sus impuestos".¹⁷ Es cosa sabida que los hábitos pró-

¹³ Liljegren, *op. cit.*, pp. 118-9.

¹⁴ Cf. Pirenne, *Economic and Social History of Medieval Europe*, p. 82; Schapiro, *Social Reform and the Reformation*, pp. 69, 63, etc.; J. Wegg, *Antwerp, 1477-1599*, p. 293.

¹⁵ F. L. Nussbaum, *History of the Economic Institutions of Modern Europe*, p. 117.

¹⁶ Pirenne, *op. cit.*, p. 132.

¹⁷ Nussbaum, *op. cit.*, p. 119.

digos o la ruina económica constituyen siempre el mejor cebo para la usura. En Inglaterra, ciertos sederos traficaron descontando documentos; ciertos notarios llegaron a actuar como corredores de empréstitos y a tomar depósitos, y algunos orífices adquirieron la costumbre de combinar el recibo por depósitos de metales preciosos con la emisión de letras y la concesión de préstamos. Ya en los siglos xiv y xv, el endeudamiento de la Corona inglesa había empezado a cobrar dimensiones impresionantes y mercaderes ingleses empezaban a suplantar a los judíos y lombardos en el papel —no siempre seguro— de acreedores de la corona. Los Mercaderes de la *Staple*, por ejemplo, hicieron copiosos préstamos a ambos bandos durante las Guerras de las Dos Rosas¹⁸ y, con intervalos, siguieron prestando a la Corona hasta los años de la guerra civil.

Pero prestar dinero —ya a la Corona o a particulares en aprietos— no era prerrogativa exclusiva de la alta burguesía. En 1522, en efecto, a ciertos fabricantes de paños de Wiltshire se les impuso un empréstito forzoso a la Corona de £ 50 cada uno y años después —en el mismo siglo— a ciertos pañeros se los incluyó entre los setenta y cinco caballeros de Wiltshire que, en 1588, respondieron a la premiosa requisitoria real y prestaron entre £ 25 y £ 50 cada uno.¹⁹ Como expresara el profesor Tawney acerca del período Tudor: “Abajo, los tiranos de un submundo retratado por los dramaturgos, fueron los usureros que traficaban con las necesidades de los tenderos más pobres y los artesanos miserables; su número y sus exacciones —‘algo que no puede sino aturdir los sentidos’— despertó asombrado comentario entre los que escribieron sobre cuestiones económicas. Arriba, estaba la reducida aristocracia de los grandes financistas, en buena parte extranjeros, que se especializaba en transacciones de cambio... (y) cobraba jugosas comisiones para contribuir a colocar los empréstitos del gobierno... Entre estos dos polos... se ubica la gran masa de préstamos de dinero intermedios, realizados por comerciantes, negociantes y abogados. Hipotecas; la financiación de pequeños negocios; la inversión en empréstitos gubernamentales; rentas vitalicias; todos, fueron peces para su red... Fue a través de la actividad de esta sólida burguesía, antes que a través de

¹⁸ Cf. Power y Postan, *Studies in English Trade in the Fifteenth Century*, p. 315.

¹⁹ G. D. Ramsey, *op. cit.*, p. 47. Muchos pañeros de provincias de la época eran personas acaudaladas. Un pañero llamado Peter Blundell dejó, a fines del siglo xvi, una fortuna de £ 40.000; y un pañero del siglo xvii, una de £ 100.000 (cf. Lipson, *A Planned Economy or Free Enterprise*, p. 95).

los *coups* más sensacionales de los grandes capitalistas, como se realizaría el desarrollo financiero más trascendental del siguiente medio siglo”.²⁰ En una sola “centena” * de Norfolk, se podía encontrar “tres miserables usureros”; de ellos, dos poseían una fortuna de £ 100.000 cada uno. Mientras, “hasta en la pequeña ciudad de Leek, de magras tierras, lejos de los centros del comercio y la industria, un prestamista podía amasar lo que entonces constituía la considerable fortuna de £ 1.000”.²¹ El arrendamiento de impuestos fue también, desde época temprana, una lucrativa inversión complementaria para mercaderes ingleses, difícilmente distinguible de operaciones de empréstito al Estado; y tanto grandes mercaderes exportadores de Londres, Hull o Bristol, como pañeros de provincias, participaron en el juego. Como observara Marx acerca de las cada vez mayores necesidades financieras del Estado: “la deuda pública se convierte en una de las más poderosas palancas de la acumulación originaria. Es como una varita mágica que infunde virtud procreadora al dinero improductivo y lo convierte en capital sin exponerlo a los riesgos ni al esfuerzo que siempre lleva consigo la inversión industrial e incluso la usuraria”.²²

El reinado del último Tudor fue, en lo esencial, un período de transición; y ya antes de expirar el reinado de la Reina Isabel la corriente había empezado a fluir con cierta fuerza hacia la inversión en la industria. En la Inglaterra del siglo xvii, habrían de presentarse condiciones mucho más favorables para esta forma de acumulación. Invertir capital para el mejoramiento agrícola empezó a ser algo más común que en tiempos de los Tudor. La popularidad creciente de la sociedad por acciones y la práctica cada vez más difundida de la venta de acciones al público (a veces por subasta), atestiguaban tanto la disponibilidad de fondos para inversión como el deseo de invertir en esta forma de patrimonio. Hasta apareció una camarilla de promotores y de corredores de acciones, refinados ya en las artes de negociar sobre márgenes, opciones y ventas en baja; sin embargo, sus actividades (de creer a críticos de la época) fueron muchas veces menos beneficiosas para el fomento de una inversión permanente que para sus propios bolsillos. En París también, estaban los “traficantes de proyectos” (*project-mongers*), quienes —Defoe nos lo cuenta— “acechaban en las antecámaras de los grandes, frecuentaban las oficinas de funcionarios del Estado y celebraban reuniones secretas con las hermosas damas de la

²⁰ Introducción al *Discourse upon Usury*, de Wilson, p. 92.

* Ver nota p. 95 (*n. del t.*).

²¹ *Ibid.*, p. 89.

²² *El Capital*, vol. I, p. 641 [ed. cast. cit.].

sociedad". El capital en acciones de las sociedades anónimas inglesas sumaba, según estimaciones, unos £ 8 millones hacia 1703.²³ Gran parte de él —probablemente por lo menos una mitad— representaba capital invertido en el comercio exterior y no en la industria local; pero a este total es preciso agregar las inversiones de empresarios individuales en minería y laboreo de metales, y las de mercaderes-fabricantes en la organización de la industria doméstica. Si es posible considerar comparables entre sí las estimaciones de Petty y de King, el valor de la propiedad en bienes muebles se duplicó en los veinte años posteriores a la Restauración. Si bien los salarios reales mostraron una tendencia ascendente en el curso del siglo, a comienzos de él alcanzaron su nivel más bajo y en su transcurso permanecieron sustancialmente por debajo del nivel que mantuvieran a comienzos del período Tudor. Si bien elementos *nuevos ricos* de las ciudades tendieron de manera persistente a comprar propiedades rurales, en particular tierras de la Corona y —durante el Commonwealth— señoríos confiscados a realistas,²⁴ el elevado precio a que tierras y casa se mantuvieron en Inglaterra en la segunda parte del siglo, obró como un aliciente no desdeñable para que se colocara dinero en la industria y en sociedades por acciones, en vez de hacerlo en la especulación en tierras que resultara tan atractiva para los nuevos ricos en el siglo anterior.²⁵

A primera vista pudiera parecer que las enormes ganancias que podían extraerse del comercio exterior por esta época, obrarían como una valla contra la inversión en la industria, al desviar capital y esfuerzos hacia esta esfera más lucrativa. Ello sucedió, ciertamente, en alguna medida y fue una de las razones que condujo a la nueva aristocracia burguesa del período Tudor a prestar relativamente escasa atención al desarrollo de la industria, así como a volverse reaccionaria, de manera tan rápida, puesto que medraba con las fáciles ganancias de las aventuras en el exterior. Algunos de los beneficios de estas aventuras comerciales ultramarinas fueron, a la verdad, asombrosos. De Vasco da Gama se dijo que volvió a Lisboa, en 1499, con un cargamento sesenta veces mayor que el costo de la expedición; de Drake, que regresó en el *Golden Hind* con

²³ W. R. Scott, *Joint Stock Companies*, vol. I, pp. 161, 340-2, 357-60, 371. Los £ 10 millones pueden compararse con las siguientes estimaciones de King para 1688: ingreso nacional, £ 45 millones; valor de capital de la tierra y los edificios, £ 234 millones; y capital líquido del país, incluido el ganado, £ 86 millones.

²⁴ Christopher Hill en *Erg. Hist. Review*, abril de 1940.

²⁵ Ehrenberg, *Capital and Finance in the Age of the Renaissance*, 364.

un botín de entre medio millón y un millón y medio de libras esterlinas —según diversas estimaciones—, por un viaje que costó unas £ 5.000; y de la Compañía de las Indias Orientales, que obtuvo una tasa de beneficio promedio de alrededor del 100 % en el siglo XVII.²⁶ Raleigh llegó a calificar un beneficio del 100 % como "una pequeña ganancia", comparado con el que "podría haberse obtenido enviando las naves a pescar". En el comercio africano, con su lucrativo tráfico de esclavos, un mero 50 % se consideraba una ganancia muy modesta; y una nueva compañía formada para monopolizar el tráfico de esclavos después de la Restauración (en la que participaron el Duque de York y el Príncipe Rupert*), cosechó beneficios de entre el 100 y el 300 %. Pero debe recordarse que, por esa época, el comercio exterior se encontraba monopolizado —comparativamente— en pocas manos y que, a pesar de que eran comunes los intérlopes, las oportunidades de invertir en esta esfera por parte de personas que fueran ajenas a un círculo privilegiado, eran reducidas.²⁷ Los extraños, por lo general, debían contentarse con ensayar oportunidades de ganancia en el comercio interno o la manufactura. De no haber sido así, la

²⁶ Earl Hamilton en *Economica*, noviembre de 1929, pp. 348-9; J. E. Gillespie, *The Influence of Overseas Expansion on England to 1700*, pp. 113 y sigs.; W. R. Scott, *op. cit.*, vol. I, pp. 78-82, 87. En 1611 y 1612, la Compañía de Rusia pagó el 90 %; en 1617, la Compañía de las Indias Orientales logró un beneficio de £ 1.000.000, sobre un capital de £ 200.000 (*ibid.*, pp. 141, 146).

* Duque de Baviera, nieto de Jacobo I, combatió junto a Carlos I hasta 1647. Exiliado durante algún tiempo, fue más tarde duque de Cumberland y par de Inglaterra. Murió en 1682. (*n. del t.*)

²⁷ El ingreso a las compañías del comercio exterior, como hemos visto, estuvo por lo común muy restringido; sólo era posible por herencia, por aprendizaje (el número de aprendices fue limitado) o por compra; mientras, por lo común se excluía explícitamente a minoristas, tenderos o artesanos. El derecho de ingreso en la Compañía de las Indias Orientales era de £ 50 para un mercader; de £ 66 para un tendero y, para los caballeros, "los términos que consideren adecuados" (cf. W. R. Scott, *op. cit.*, vol. I, p. 152). En el reinado de Jacobo I, el derecho de ingreso a la Compañía de Mercaderes Aventureros subió a £ 200 (aunque a causa de la oposición despertada se lo bajó con posterioridad) y los aprendices pagaban £ 50 o más para su admisión. En el caso de la Compañía de Levante, no se admitía a quien residiera dentro de veinte millas de Londres, exceptuados "nobles y caballeros de calidad", a menos que gozara de los derechos de ser ciudadano londinense; el derecho de ingreso era de £ 25 a £ 50 y debían pagarse altas primas por aprendizaje; Dudley North pagó £ 50 y, a fines del siglo XVII, llegaba a veces a pedirse una suma de £ 1.000 (cf. Lipson, *op. cit.*, vol. II, pp. 217, 341). Sucedió muchas veces también que, en la práctica —al menos en provincias—, los miembros destacados de una localidad tenían poder de veto contra la admisión de nuevos miembros del distrito.

presión de la competencia habría bastado sin duda, antes de mucho tiempo, para reducir los excepcionales beneficios del comercio de Levante o de las Indias a un nivel más normal. En lo esencial, esta esfera se financiaba a sí misma, pues las nuevas inversiones se extraían de las ganancias de un tráfico anterior. Por esta razón los brillantes réditos del comercio exterior constituyeron, probablemente, un rival menos serio para la inversión en la industria, al menos con relación a los nuevos ricos, de lo que podría haberse supuesto. Además, por ciertas vías indirectas la prosperidad del comercio exterior del período Tudor coadyuvó en la inversión industrial del siglo siguiente. Algunas de las fortunas logradas por aventureros en el exterior se volcaron sin duda, llegado el caso, a la actividad industrial; al par que, como ahora veremos, la expansión de los mercados ultramarinos —en especial los coloniales— en el siglo XVII, en cierta medida obró como palanca en beneficio de la rentabilidad de la industria interna.

Pero si bien las actividades de las compañías para el comercio exterior proporcionaron ciertas ventajas compensatorias a la industria, la iniciativa de la inversión industrial no partiría de ellas. La iniciativa en esta nueva dirección no nace, como hemos visto, en la alta burguesía interesada en el mercado de exportación, sino en la burguesía media de provincias, más humilde, en general menos privilegiada y menos rica, pero establecida sobre bases más amplias. Además, si bien es sin duda cierto que organizaciones como los Mercaderes Aventureros y las compañías comerciales de la época de Isabel aportaron al principio, al abrir nuevos campos, un mercado en expansión para las manufacturas inglesas, fue su aspecto restrictivo —la insistencia en obtener privilegios y la exclusión de intérlopes— lo que pasó a primer plano hacia fines del siglo XVI y en el curso del XVII. Al restringir el número de personas ocupadas en una rama de actividad y procurar términos favorables de intercambio a expensas del volumen de éste, actuaron cada vez más como una traba para el ulterior progreso de la inversión en la industria y entraron en oposición con aquellos cuyas fortunas estaban ligadas a la expansión de ésta. En consecuencia, los intereses de la industria, cuando se desarrollaron se identificaron con un ataque a los monopolios y con posiciones en favor de la emancipación de la actividad económica de los grilletes de la reglamentación legislativa. Pero este repudio del monopolio no fue, por cierto, incondicional. En Inglaterra el comercio libre (*free trade*) pasaría a ser en el siglo XIX, es verdad, componente esencial de la ideología de un capitalismo maduro. Pero en ella prevalecían condiciones especiales en mu-

chos sentidos y, en otros países, la doctrina del comercio libre sólo se aceptó con sustanciales reservas. Pero hasta en la patria del *smithianismo* y el liberalismo manchesteriano, antes de que terminara el siglo XIX la corriente empezó a desviarse hacia el privilegio y la regulación monopólicos. En la época de la revolución industrial, sin embargo, la industria británica no sólo requería un mercado en expansión para sus productos (pues en caso contrario el campo de inversiones en las formas más nuevas de producción hubiera sido pequeñísimo), sino también una afluencia creciente de materias primas (de que muchas venían del exterior, especialmente el algodón) y una afluencia de alimentos baratos como medios de subsistencia para su cada vez mayor ejército de obreros asalariados. Mientras Inglaterra en esa época, como importadora de granos y de algodón, al par que como pionera de la nueva maquinaria, que tenía todo por ganar y nada que perder con la apertura de mercados extranjeros para sus manufacturas, pudo permitirse elevar la libertad del comercio internacional a la altura de un principio general, otros países raras veces pudieron hacer lo mismo. En particular países que, en cuanto a la provisión de alimentos —como Alemania— o también de materias primas —como Norteamérica—, dependían de su propia agricultura y no de la importación, prefirieron una política de protección diferencial para la industria naciente. Allí donde la producción agrícola abastecía las necesidades del consumo interno y a la vez se exportaba, esta política no sólo significaba excluir del mercado interno la competencia de industrias extranjeras, sino también tender a elevar el nivel de precios industriales manteniendo, al mismo tiempo, los precios agrícolas en el nivel mundial,²⁸ con lo cual, dentro de las fronteras nacionales, los términos de intercambio se volcaron en favor de la industria: lo mismo hacía el mercantilismo en el cuadro de un sistema de metrópolis y colonias. En otras palabras, en el continente europeo, en países como Alemania, Francia y, más tarde, Rusia, así como en los EE.UU., el capitalismo apuntó en dirección a lo que puede denominarse “política colonial interna” del capital industrial con respecto a la agricultura durante toda su primera fase, antes de que des-

²⁸ De haber existido movilidad de capital y de trabajo entre industria y agricultura, ese resultado no hubiera podido perdurar como tendencia de largo plazo. Pero en las condiciones de la época, en especial donde la agricultura era esencialmente campesina, semejante movilidad, aun como tendencia de largo plazo, era pequeñísima: según la bien conocida frase de Taussig, agricultura e industria constituían “grupos no-competitivos”.

pertara totalmente el interés por el mercado de exportación de productos industriales.²⁹

Un notable ejemplo de cómo los atractivos del comercio exterior y el negocio de conceder préstamos al extranjero pudieron constituir un rival para el crecimiento de la industria, lo proporcionan los Países Bajos. Pese al precoz florecimiento del capitalismo en este antiguo baluarte de la industria pañera, la inversión industrial en siglos posteriores debía permanecer estancada y, en el siglo XVIII, Holanda sería totalmente eclipsada por Inglaterra en cuanto al progreso de la producción capitalista. Las fortunas que podían obtenerse negociando con títulos extranjeros, parecen haber restado a la industria capital y esfuerzos. Debentures británicos pasaron a ser el principal objeto de especulación en la Bolsa de Amsterdam, desalojando de esta posición hasta a los debentures de las Indias Orientales Holandesas; y “el capitalista holandés pudo, con sólo entrar en contacto con un apoderado en Londres, recoger su 5% sobre inversiones en fondos ingleses o, especulando en tiempos normales, embolsarse un 20 ó un 30%”.³⁰ Mercaderes importadores y exportadores, cuyos intereses estaban en mantener abiertas las puertas a productos extranjeros, tuvieron fuerza bastante para rechazar la política de tarifas protectoras que la industria estaba reclamando;³¹ mientras, la escasez de mano de obra se expresaba en su costo relativamente elevado, que obraba como valla para la inversión en la industria. Al mismo tiempo, la industria holandesa de lienzos se veía seriamente estorbada por la merma de su comercio de exportación frente a la competencia inglesa subsidiada (la producción de la industria de blanqueo de Haarlem decayó a menos de la mitad entre el comienzo y el final del siglo XVIII y el número de sus fábricas

²⁹ Esto, por supuesto, sólo conservaba su razón de ser desde un punto de vista capitalista en la medida en que el capitalismo no se hubiera desarrollado en la propia agricultura, que seguía siendo esencialmente *campesina* y cuya explotación en favor de la industria podía ensanchar el campo de inversiones rentables para el capital. En Inglaterra, sin embargo, el capitalismo en la agricultura se desarrolló apreciablemente en el siglo XVII. En Alemania, el conflicto de intereses entre el capital industrial y las grandes propiedades terratenientes de Prusia oriental constituyó un importante factor en cuanto a retardar el desarrollo del primero en tiempos de la monarquía y a forzar ese compromiso entre la clase capitalista y la aristocracia prusiana, que fue lo peculiar del desarrollo alemán anterior a 1918.

³⁰ C. H. Wilson, *Anglo-Dutch Commerce and Finance in the Eighteenth Century*, p. 62.

³¹ Sólo en 1816, luego de que el comercio exterior holandés hubo sufrido una declinación, se introdujo protección para las industrias textil y metalúrgica.

de blanqueo descendió de veinte a ocho).³² “Muy lejos de estimular el desarrollo industrial holandés” —afirma Mr. C. H. Wilson— “los préstamos de la Holanda del siglo XVIII, casi seguramente lo obstruyeron y pospusieron, directa e indirectamente... (La) actitud de los Mercaderes de la *Staple* y sus aliados, los banqueros... interfirió el libre flujo de capital interno, impidió lo que Unwin caracterizó como la fertilización de la industria por el capital comercial... El desarrollo económico holandés fue pospuesto por una fuga de capital hacia las finanzas internacionales”.³³ Que un país recorra las primeras etapas de la vía hacia el capitalismo, no garantiza que complete todo el trayecto.

Acerca de la importancia que para el ensanchamiento del campo de inversiones en la industria revistió en Inglaterra la existencia de un mercado de exportaciones en expansión a partir de mediados del siglo XVIII, abundaremos en un capítulo posterior. Algo de ello puede inferirse si se considera cuán limitado fue, antes de esa época, el mercado interno para manufacturas. Por cierto, el propio desarrollo de una próspera burguesía media en las ciudades proporcionó un mercado considerable a los artículos de la industria artesanal y, en esta medida, el crecimiento de la burguesía, en cuanto al número de sus miembros y a su riqueza, fue condición importante del aliento de la industria; la existencia de una burguesía media próspera, por lo demás, revistió mayor importancia que el esplendor de un puñado de príncipes mercaderes. Pero esta burguesía ascendente fue una clase ahorrativa; sus gastos en productos de esta industria fueron considerablemente menores que los valores reales que extrajo de las actividades comerciales e industriales; por lo demás, su gasto creció con ritmo más lento —y no con mayor intensidad— que el aumento de la producción industrial. Al mismo tiempo, la propia limitación del nivel de vida de las masas, condición del crecimiento de la acumulación de capital, impuso límites muy estrechos al mercado para todo producto que no fuera de lujo.

Desde el momento en que la industria de artículos de lana empezó a expandirse más allá de los límites de los gremios y de la economía municipal, la principal industria inglesa pasó a depender, en alto grado, de los mercados de exportación; además, las áreas de fabricación de paños en Inglaterra ensancharon sus fronteras en los siglos XV y XVI, en estrechísima relación con el incremento del mercado para los paños ingleses, en los

³² *Ibid.*, p. 61.

³³ *Ibid.*, pp. 200-1; también cf. C. H. Wilson en *Econ. Hist. Review*, vol. IX, p. 113.

Países Bajos y Alemania. Aunque el mercado exterior puede haber absorbido un porcentaje menor de la producción total del país que en épocas más recientes (a comienzos del siglo XVIII quizá absorbiera sólo de un 7 a un 10 %), de todas maneras, como observa Mantoux, "basta con una mínima cantidad de fermento para que sobrevenga un cambio radical en un volumen considerable de materia".³⁴ Entre las manufacturas que figuraron en primer plano en el período Tudor, es notable cuántas abastecieron la exportación o bien la demanda de los ricos: por ejemplo, las industrias del cuero, ya se vincularan a la fabricación de zapatos o a la talabartería; la fabricación de sombreros y de guantes, la calcetería, encajes, fabricación de espadas, de cuchillos; peltrería. Lo mismo sucedió con las principales industrias que prosperaron en Francia en el siglo XVII bajo el régimen de Colbert: tapices, vidriería, seda, alfombras, porcelana, dependían principalmente de la demanda de bienes de lujo de los círculos de la Corte.³⁵ Hasta que no se desarrolló la maquinaria y la propia inversión no progresó en escala apreciable, las industrias metalúrgicas tuvieron poco campo, fuera de los encargos del gobierno con fines de guerra. Este constituyó un importante estímulo para la fabricación de latón y municiones a fines del período Tudor y en el período Estuardo, así como el incremento de la fabricación de artículos de lana, que exigía instrumentos para el cardado, parece haber sido motivo principal de la prosperidad de que gozó por entonces la industria de fabricación de alambre. Aparte de esto, la demanda de metales alcanzó para que se sostuvieran establecimientos no más grandiosos que el oficio de fabricación de clavos en Inglaterra occidental; la manufactura de unas pocas herramientas para uso manual, y los pocos renglones del oficio de los herreros. La demanda de barcos, a que la armada de los Tudor en el siglo XVI y las Actas de Navegación en el siglo XVII contribuyeron en tan gran medida, trajo prosperidad a los puertos. En este sentido, la idea de que el gasto público fue la comadrona del capitalismo industrial, contiene un elemento

³⁴ P. Mantoux, *Industrial Revolution in the Eighteenth Century*, p. 105.

³⁵ Acerca del consumo de bienes suntuarios como factor del capitalismo inicial, cf. Sombart, *Der Moderne Kapitalismus*, I, pp. 719 y sigs. La política proteccionista de Colbert parece haber sido fruto de una situación en que tanto la estrechez de los mercados como la escasez de mano de obra retardaban la inversión en la producción. La segunda mitad del siglo XVII parece haber sido un período de precios en baja en Francia, en buena parte a causa del atesoramiento de dinero por parte del campesinado y de la burguesía (cf. Joseph Aynard, *La bourgeoisie Française*, pp. 296-300).

de verdad. Como factor coadyuvante —pero sólo como tal— en cuanto a crear condiciones favorables para la inversión industrial, revistió cierta importancia: ella fue muchas veces mayor mientras más atrasado era el desarrollo social de un país, como lo ilustra la fuerte —aunque prematura— influencia de los encargos de armamentos de Pedro el Grande sobre la naciente manufactura rusa. La construcción de casas de campo en la Inglaterra de los Tudor y de un nuevo tipo de casa rural para los arrendatarios más acomodados (provisto de escaleras en lugar de las simples escalas retirables de fines del reinado de Isabel), así como la gran cantidad de construcciones levantadas en Londres en los veinte años que siguieron al Gran Incendio de 1666, deben de haber proporcionado, no sólo a las industrias de la construcción, sino también, de manera indirecta, a otras actividades, un estímulo de que había pocos precedentes en esos siglos. Es cierto que el capitalismo, al desarrollarse, contribuyó a desarrollar su propio mercado. Ello, de dos maneras: a través de los beneficios que engendraba y de la ocupación que proporcionaba; también —lo que reviste importancia escasamente menor— a través de su tendencia a quebrantar la autosuficiencia de unidades económicas de tipo más antiguo, como la aldea feudal, así como a atraer, de este modo, una mayor proporción de la población y sus necesidades dentro de la órbita del intercambio de mercancías.³⁶ Con relación a esto, especialmente, el surgimiento de una agricultura capitalista en Inglaterra en el siglo XVI y, con ella, de una clase de campesinos independientes arrendatarios, ligados al mercado como consumidores y como vendedores, revistió señalada importancia. Es notable, por ejemplo, que durante este siglo el nivel de comodidades de casas de campo acomodadas expresado, pongamos por caso, en la cantidad de muebles, aumentara considerablemente en muchas partes del país, en especial donde prosperaba la cría de ovejas. Pero en los días iniciales de la manufactura, la inversión en nuevas industrias o la ampliación de las existentes se vio, como es evidente, estorbada por la idea prevaleciente de que el mercado de mercancías era limitado y de que la nueva empresa sólo tenía cierta probabilidad de éxito si, o bien se abría simultáneamente un nuevo mercado en el exterior, o se le acordaba un privilegio po-

³⁶ Cf. la observación de Lenin acerca de la dependencia de la industria respecto del crecimiento de un mercado interno, en *El Desarrollo del Capitalismo en Rusia*, *Selected Works*, vol. I, pp. 225 y sigs., 297; por ej.: "El mercado interno para el capitalismo lo crea su desarrollo, que incrementa la división social del trabajo. ... El grado de desarrollo del mercado interno es el grado de desarrollo del capitalismo en el país".

lítico que le permitiera abrirse paso con éxito en los mercados existentes, a expensas de los competidores. Para que naciera aquella actitud optimista, ingrediente tan esencial de las actividades de avanzada de la revolución industrial, primero debía ser eliminada esa idea de que los productos de la industria tenían una "salida" rígida, así como la timidez comercial esencialmente ligada a ella; al mismo tiempo, para dar espacio al inmenso crecimiento de las fuerzas productivas industriales que la revolución industrial engendró, era esencial que sobreviniera una expansión del mercado, de dimensiones jamás conocidas durante el primer período del artesanado. Pero hasta que se pusieran de manifiesto las vastas potencialidades de la nueva era mecánica y de la nueva división del trabajo introducida por la maquinaria, era comprensible que aun los sectores más emprendedores de la burguesía procuraran regulaciones comerciales y privilegios políticos para asegurar la rentabilidad de sus empresas.

III

La insistencia en que un mercado de exportaciones en expansión era algo importante distinguió, puede decirse, a los portavoces en el terreno económico de esta segunda fase de la acumulación primitiva que hemos diferenciado, del pensamiento económico de la primera fase, en que la inversión en la industria era, todavía, modestísima. De cualquier modo, a medida que pasaba el tiempo ella se manifestó cada vez más en el pensamiento y los escritos económicos. Pero por otro lado, no fue esto lo que distinguió a la así llamada escuela mercantilista de sus sucesoras de fines del siglo XVIII y del XIX. Adam Smith y su escuela consideraron —no menos que sus predecesores— que la expansión de mercados era la precondition para el crecimiento de producción e inversión. La escuela clásica fue, sí, más optimista acerca de la capacidad del mercado para crecer *pari passu* que el progreso de la industria y de la división del trabajo; pero ellos tuvieron conciencia todavía más clara de la importancia de este crecimiento. Pues lo que distinguió principalmente a los autores que escribieron sobre temas económicos antes del siglo XVIII de quienes les siguieron, fue su creencia en que la regulación económica era la condición esencial para que el comercio arrojara un beneficio —esto es: para que se mantuviera un margen de ganancia entre el precio del mercado de compra y el precio del mercado de venta—. Esta idea estaba tan competetrada con su pensamiento que se la supuso sin demostración,

considerándosela una generalización obvia acerca del orden económico que ellos conocían.

No era sólo que la burguesía, como clase en ascenso en un período de acumulación originaria, viera en la influencia política la condición *sine qua non* de su avance; se trataba de que, en una sociedad basada en el régimen de pequeña producción, cuando la industria basada en el trabajo asalariado se encontraba todavía en su infancia, la renta de la tierra aparecía como la única forma natural de excedente: idea que encontró su formulación más explícita en la famosa doctrina de los fisiócratas franceses acerca del trabajo productivo y del trabajo estéril. La productividad del trabajo era todavía baja; el número de obreros empleados por un solo capitalista raras veces era muy grande. Resultaba todavía difícil, por ello, concebir que una ganancia sustancial pudiera lograrse "naturalmente", invirtiendo en la producción. El interés, por lo común, se consideraba una exacción hecha al pequeño productor, a expensas de su penuria; o también, derivado de la renta de la tierra y, por lo tanto, regulado por "la renta de tanta tierra cuanto el dinero prestado podría adquirir".³⁷ Si mercaderes o mercaderes fabricantes debían estar sometidos a una competencia desenfrenada, ¿qué fuente de beneficio podía existir? El margen entre precio de venta y precio de compra quizá bastara para cubrir los gastos del comerciante y, si no era demasiado desafortunado, para asegurarle una magra subsistencia. Pero resultaba difícil a los contemporáneos descubrir una fuente de que pudiera extraerse, en esas condiciones de competencia irrestricta, aun una modesta fortuna. No sorprende por ello que la ganancia haya sido considerada, en este período, fruto de una especulación exitosa, en el sentido de que se sacaban ventajas de las diferencias de precios: esa ganancia desaparecería rápidamente en caso de que demasiadas personas pudieran meter mano en el negocio de compra y reventa. La actitud del comerciante de aquellos siglos fue muy similar a la del industrial que hoy monopoliza una patente: temía que quienes emulaban su ejemplo le arrebataran con demasiada rapidez el fruto de sus esfuerzos y que, con ello, quedara desalentada toda iniciativa. Sin regulaciones que limitaran el número de competidores y protegieran los márgenes de precios entre los que el comerciante compraba y lo que vendía, el capital comercial podría, sí, gozar de ganancias espasmódicas, pero no contar con una fuente de ingresos perdurable. Competencia y plusvalía no podían permanecer

³⁷ W. Petty, *Economic Writings*, vol. I, p. 48; cf. también Turgot, *The Formation and the Distribution of Riches*, secciones lvii, lviii.

por mucho tiempo juntas. Era natural suponer que, sin regulaciones, comercio e industria languidecerían por falta de incentivos para aventurar dinero en semejante empresa y que la burguesía, como clase, jamás llegaría a ser ella misma. Hasta que el progreso técnico no elevara en medida considerable la productividad del trabajo, era difícil que brotara la idea de una plusvalía específicamente industrial, derivada de la inversión de capital en el uso de trabajo asalariado, en tanto categoría económica "natural" —esto es, que no necesitaba de regulaciones políticas o de un monopolio, fuera para crearla o para preservarla—. Además, mientras la producción de plusvalía se concibiera como dependiente de una regulación consciente, difícilmente podía desarrollarse la idea de *objetividad económica* —esto es, de una economía que operara según leyes propias, independientes de la voluntad consciente del hombre—, que fue la esencia de la economía política clásica.

Todo esto, como hemos dicho, estaba más bien implícito en el pensamiento mercantilista. Si se atiende a la forma en que éste se expresó, es evidente que las doctrinas de estos autores fueron mucho menos homogéneas de como las pintaron los economistas clásicos al atacar "los principios del sistema mercantil". Las medidas específicas que patrocinaron fueron diversas; y algunos —como Schumpeter— llegaron a negar que el término "política mercantilista" englobara un conjunto de metas o de propósitos económicos definidos.³⁸ El hilo que unificaba sus escritos y aquello que ha sido en general destacado, fue la idea de que la moneda, si no sinónimo de riqueza es, al menos, ingrediente esencial de la riqueza de una nación: idea que Adam Smith tachó de absurdo manifiesto pero que Lord Keynes ha rehabilitado como un reconocimiento intuitivo de la conexión que existe entre abundancia de dinero y bajas tasas de interés en cuanto a estimular la inversión y el empleo.³⁹

³⁸ *Business Cycles*, vol. I, p. 234.

³⁹ En la práctica, fue más bien el interés agrario y no el mercantil el que, entre 1650 y 1750, agitó en favor de tasas de interés más bajas a fin de mantener el valor de la tierra (hecho considerado por Marx en sus *Theorien über den Mehrwert*). Ya indicamos, sin embargo, que el mantenimiento de altos valores de la tierra fue una condición que favoreció el cumplimiento de la segunda fase de la acumulación —la fase de realización de propiedades previamente adquiridas y de su transferencia a la inversión industrial—. Al mismo tiempo hubo autores, como North y Petty, quienes (por contraposición a Locke) empezaban a sostener que las tasas de interés dependían, no de la abundancia o escasez de dinero, sino de la demanda u oferta de capital industrial o *stock*. North escribió: "No son los bajos intereses los que engendran la industria, sino que la

También en este punto, ciertos autores han negado al mercantilismo hasta este elemento de unificación: Mr. Lipson afirmó, rotundamente, que "la acumulación de tesoro no fue una de las doctrinas fundamentales del mercantilismo" y que "el edificio general del pensamiento mercantilista (1558-1750) no se originó en una concepción de la riqueza al modo de Midas".⁴⁰ Que esta insistencia en la ventaja que representaba para una nación poseer gran cantidad de metales preciosos no constituía un elemento tan central ni universal de sus doctrinas como tradicionalmente se ha supuesto es, probablemente, cierto; al menos con relación a los últimos mercantilistas, a diferencia de la escuela metalista más antigua que, sin duda, presentó la atracción de "tesoro" como la ventaja central del comercio exterior. De todos modos, en el siglo xvii con frecuencia siguieron proclamando la ventaja del aflujo de oro y de plata, aun cuando sólo atribuyeran a la moneda la propiedad de ser "el jugo vital" del comercio (según frase de Davenant) y aunque, antes de que terminara el siglo, ya hubiera dejado de ser éste un objetivo esencial.

Lo más probable, al parecer, es que al proclamar la sujeta ventaja de atraer tesoro al reino, ellos empleaban una norma corriente para justificar medidas que consideraban ventajosas por otros motivos, del mismo modo como, más tarde, ciertos economistas recurrieron al argumento del logro de una

industria, al aumentar el *stock* de la Nación, vuelve bajo el interés ... Oro y Plata ... no son más que los pesos y medidas mediante los que el tráfico se realiza de manera más conveniente que sin ellos; son, también, un fondo adecuado para que en él se deposite un excedente de *stock*" (*Discourses Upon Trade*, pp. 1, 4 y 16). También, señala que "los dineros colocados a interés" no son "ni en su décima parte prestados a personas industriosas" sino "prestados, en su mayor parte, para proveer al lujo y el gasto de personas que, pese a ser grandes propietarios de tierra, empero gastan más de lo que sus tierras producen e ... hipotecan sus fincas (*ibid.*, 67). John Bellers (quien, por ser cuáquero filántropo no debe, quizá, considerarse del todo representativo del interés mercantil) escribió que "El dinero ni se incrementa ni es útil, sino cuando se renuncia a él ... El dinero que excede la necesidad absoluta del comercio interno es 'stock' muerto para un reino o nación, y no trae beneficio al país que lo guarda" (*Essays about Poor Manufacturers*, etc., 1699, p. 13). Child disienta también de la opinión de que las bajas tasas de interés prevalecientes en Holanda se debían a la abundancia de dinero en ese país (*New Discourse on Trade*, p. 9).

⁴⁰ *Econ. History* (3ª ed.), vol. II, lxxx, lxxxvii. Mr. Lipson añade la observación de que los métodos mercantilistas eran "sólo la contrapartida" del "moderno recurso de elevar la tasa bancaria a fin de atraer oro del exterior" y que el imperfecto desarrollo del crédito hizo que la posesión de metálico en transacciones comerciales gozara de un premio especial.

utilidad máxima para justificar una política de *laissez-faire*. Parece evidente que el propósito esencial que uniformó los escritos económicos del siglo XVII fue crear una balanza favorable de comercio, en el sentido de una expansión de exportaciones no equilibrada por un ingreso equivalente de bienes extranjeros en el mercado interno. Precisamente, la expansión de las exportaciones, como agregado neto al volumen de ventas de un mercado interno considerado inelástico y más o menos limitado, fue el objetivo común de esta escuela. Condición necesaria de tal balanza de comercio (a falta de inversión en el exterior), era un aflujo de metales preciosos. Pero lo que más valoraban era conseguir nuevos mercados para las mercancías del país y no los metales, a los que consideraban sólo como medios.

Pero es totalmente claro que, aunque formularan su teoría siguiendo una balanza comercial favorable, estaban igualmente interesados —si no más— en las ventajas que ofrecían *términos* de intercambio favorables —comprar barato y vender caro—; y mientras prestaban acatamiento a lo primero, lo segundo constituía para ellos un objetivo importante —y a veces esencial—. La conexión de ambas cosas, si la había, raras veces se discutió y nunca se aclaró acabadamente en la época. Pero varios autores afirmaron que, para ellos, lo importante no era la cantidad absoluta de moneda de un país, sino su monto relativo al que poseían otros países: Coke, por ejemplo, declaró que “si nuestro tesoro fuera mayor que el de las naciones vecinas a la nuestra, no me preocuparía que poseyésemos una quinta parte del tesoro que ahora tenemos”.⁴¹ Cabía esperar que una balanza comercial favorable, que atrajera oro al país, elevara el nivel de precios internos y, de modo parecido, deprimiera el nivel de precios del país de que el oro había sido extraído, con lo que bajaría el precio de los productos comprados en el exterior para importarlos y se elevaría el de los bienes exportados. Locke, por ejemplo, dejó bien en claro que éste era, para él, el eje de la cuestión, al afirmar que la desventaja de poseer menos moneda que otras naciones consistía, para un país, en que “las mercancías nativas se volverán muy baratas” y “todas las mercancías extranjeras, muy caras”; ya antes, tanto Hales como Malynes habían indicado que lo que más les interesaba no era la *cantidad* de exportaciones, sino la relación de *precios* entre exportaciones e importaciones, al demostrar las desventajas de la subvaluación de la moneda inglesa con relación a divisas extranjeras (Hales, en efecto, temía el envilecimiento y Malynes pensaba en la especulación de divisas), puesto que ella volvería

⁴¹ *Treatise*, III, 45; cit. Heckscher, *op. cit.*, p. 239.

las exportaciones inglesas “demasiado baratas” y las mercancías extranjeras demasiado caras. En otras palabras: la política que defendían estos publicistas no difería de las modernas técnicas de sobrevaluación de la moneda (aunque Misselden presentó, en cierta ocasión una propuesta contradictoria: sobrevaluar las divisas extranjeras a fin de tentar a los extranjeros a comprar en Inglaterra).

Si, como consecuencia del aflujo de moneda, aumentarían tanto los salarios como los precios en el país, desde luego que, en esta medida, la ventaja del comerciante o fabricante se hubiera anulado entonces en parte, con el consiguiente incremento del costo de los bienes exportados. Pero los autores mercantilistas parecen haber supuesto que la regulación estatal podía y debía garantizar que esto no sucediera. Escasa atención se prestó, también, a los posibles efectos de semejante política en cuanto a deprimir el precio de demanda que el comprador extranjero podía o quería pagar por los bienes que se exportaban a sus mercados lo que engendraría inevitablemente, como reacción, un excedente de importaciones. Sin embargo, existe un atisbo de reconocimiento de este problema en un pasaje de la obra de Mun, *England's Treasure by Foreign Trade*. Éste observa allí que “todos consienten en que la abundancia de moneda en un Reino vuelve las mercancías nativas más caras, pues la abundancia, así como beneficia a algunos particulares en cuanto a sus ingresos, así también va directamente contra el beneficio del público en cuanto a la cantidad del comercio; pues la abundancia de moneda vuelve los artículos más caros, y los artículos caros declinan entonces en cuanto a su uso y consumo”.⁴² Hales, en el curso de su diálogo, hace que el “doctor” replique al “barón”, acerca de las represalias, que las exportaciones inglesas son indispensables para los extranjeros; esto indica que los autores de la época daban por sentado que existía una demanda exterior sumamente inelástica para los productos ingleses. Mun, en otra parte, habla de vender exportaciones a alto precio “hasta el punto en que éste no provoque una menor salida en cuanto a la cantidad”.

No está del todo claro, a primera vista, por qué se supuso con tanta facilidad la existencia de una demanda exterior inelástica. Probablemente, una de las principales razones de que imaginaran que las exportaciones podían ser impuestas a otros países a un precio elevado sin que disminuyera la cantidad fue que ellos pensaban, no en condiciones como las del siglo XIX, en

⁴² *England's Treasure*, Pol. Econ. Club Ed. of Tracts on Commerce, 138.

que un país disponía, por lo general, de la opción de otros mercados, sino en una situación en que se podía ejercitar considerable presión —si no una compulsión efectiva— sobre aquellos países con los que se mantenía el grueso del intercambio. El éxito de esta política dependió, principalmente, de que se aplicara a un sistema de comercio *colonial*, en que se podía influir políticamente para asegurar a la madre patria ciertos elementos de monopolio; y esencialmente, es aplicada a la explotación de un sistema colonial dependiente como las teorías mercantilistas del intercambio adquieren sentido. Su prédica se precisa más, si los consideramos portavoces del capital industrial antes que del comercial (o debiera decirse, quizá, del capital comercial que ya estaba adquiriendo un interés directo en la producción). En efecto, el tipo de comercio en que, evidentemente ellos pensaban, consistía en un intercambio entre los productos de la industria metropolitana y productos coloniales, que eran sobre todo materias primas y que, por lo tanto, entraban como elemento en el costo de los primeros.⁴³ Todo cambio favorable en los términos de intercambio tendería, en consecuencia, a bajar los costos industriales con relación a los precios de los productos industriales terminados y, en consecuencia, a incrementar el beneficio de la industria.⁴⁴ Que, cuan-

⁴³ Las principales exportaciones inglesas a fines del siglo xvi consistían en paños y lienzo, las más importantes; también en plomo y estaño, incluyendo algo de estaño forjado, pieles y cuchillos (a las Indias Occidentales españolas); algo de cobre a España, un poco de grano a Francia y Portugal, así como algo de pescado. Entre las importaciones figuraba una diversidad de artículos, como vinos de Francia y España, azúcar y melaza de las Indias Occidentales, cáñamo, lino, pieles, brea, alquitrán, sebo y pieles del Báltico; algodón y seda, pasas, corambres y aceites del Mediterráneo y del Lejano Oriente; así como jabón, naranjas y especias de España.

⁴⁴ En la medida en que la diferencia entre precios internos y externos era mantenida mediante una tarifa uniforme sobre las importaciones, entonces la ganancia engendrada por la diferencia de precios beneficiaría, por supuesto, no a quienes importaban o compraban en el mercado interno, sino al Estado, como recaudador de impuestos; pero si la restricción de las importaciones cobraba una forma parecida a un sistema de cupos, sería el importador quien cosechara la ganancia. En realidad, la restricción de importaciones consistió en prohibiciones efectivas en ciertos casos y en derechos que, en la práctica, resultaban prohibitivos, en otros; mientras, los derechos mismos diferían mucho para diferentes mercaderías. El resultado de esta diferenciación consistía, por lo tanto, en favorecer la importación de materias primas en perjuicio de la importación de productos terminados, con lo que se creaban divergencias de precios dentro del país, entre materias primas, que tendían a estar cerca del precio mundial, y artículos manufacturados, sumamente protegidos. Un motivo subordinado que condujo a diferenciar en contra de las importaciones de

do hablaban de estimular importaciones se referían a las manufacturas y que su interés por restringir las importaciones no incluía la importación de materias primas (sino antes al contrario), es algo bien comprobado por las afirmaciones de autores contemporáneos. Colbert definió “todo el negocio del comercio” como consistente en “facilitar la importación de los bienes que sirven a la manufactura del país, prohibiendo la de aquellos que ingresan ya manufacturados”;⁴⁵ Mun basó en parte su defensa del comercio de la Compañía de las Indias Orientales y de su licencia para exportar metálico, en que introducía materias primas para la industria; y Coke declaró que, si eran empleadas en la industria, las mercaderías importadas podían ser más valiosas que la moneda. John Hales había deplorado, con anterioridad, la exportación de materias primas, abogando de manera simultánea por una restricción a la exportación de lana y por la liberación de la exportación de granos, a fin de aliviar la miseria agraria.

No sólo medidas de coerción sobre el comercio colonial a fin de que éste sirviera ante todo las necesidades de la madre patria, sino también medidas destinadas a controlar la producción colonial, pasaron a ser un objetivo especial de gobierno a fines del siglo xvii y en la primera parte del xviii. En un informe de 1699, el comisionado para comercio y plantaciones declaraba que “fue nuestra intención, al establecer nuestras plantaciones en América, que la gente se empleara allí sólo en cosas que Inglaterra —a la que ellos pertenecen— no produce”. Se dieron pasos para prohibir la fabricación en las colonias de artículos que compitieran con los productos exportables de la industria inglesa, así como para prohibir la exportación de productos coloniales “registrados” a otros mercados, fuera de Inglaterra. Con ello, según se esperaba, Inglaterra obtendría lo mejor del comercio colonial. Por ejemplo, a las colonias americanas se les prohibió exportar artículos textiles de lana mediante un Acta de 1699; mientras, tabaco y azúcar estaban “registrados” y sólo podían exportarse a Inglaterra u otras colonias.

bienes de lujo fue, al parecer, el aliento de la inversión. Misselden señalaba el contraste entre gastar ingresos en importaciones de lujo e invertirlos como *stock*, a fin de emplear a los pobres ociosos en las industrias de exportación. Mun, admitiendo que un aflujo de metálico podía elevar los precios, incluido el precio de las importaciones, sostenía que este perjuicio podía ser evitado si el incremento de ingreso no se empleaba en consumo, sino que era invertido —e invertido, según él esperaba, de manera tal de estimular todavía más las exportaciones—.

⁴⁵ Cit. Heckscher, *op. cit.*, p. 146.

En el período en que Robert Walpole* fue primer ministro, no sólo se concedieron primas para fomentar la exportación de manufacturas, como la seda, a la vez que se eliminaban los derechos de importación de ciertas materias primas, como tinturas, cáñamo y maderas, sino que se prohibió la fabricación de sombreros en las colonias en interés de los fabricantes ingleses de sombreros y, en el caso de Irlanda, se le prohibió exportar productos textiles de lana, a fin de que no compitieran en los mercados europeos con el paño inglés, o comerciar con las otras colonias, excepto a través de Londres.⁴⁶ Ya en 1636 caracterizaba el Conde de Strafford su política en Irlanda del siguiente modo: “desalenté todo lo que pude... los pequeños comienzos de una industria de paños” que él había encontrado allí; puesto que “podía temerse que nos desalojaran de ese comercio, vendiendo a menor precio que nosotros”; por el contrario, “mientras no conviertan en paño sus propias lanas, ellos deberán necesariamente venir a buscar entre nosotros sus paños”;⁴⁷ y el historiador de la economía de la Irlanda del siglo XVII ha expresado que “el criador de ovejas y el comerciante de lanas irlandeses, según la ley, debían enviar su lana exclusivamente a Inglaterra; de este modo, legalmente hablando, los ingleses eran compradores monopolistas y podían fijar el precio todo lo bajo que les conviniera”.⁴⁸ En 1750, mientras se permitía

* (1721-1742) (n. del t.).

⁴⁶ C. F. Brisco, *Econ. Policy of Robert Walpole*, pp. 166, 185. La *Cambridge Modern History* menciona “primas concedidas a manufacturas exportadas, que favorecieron al comerciante de muchos recursos con relación al que poseía pocos” y contribuyeron “a capacitar a industrias bien desarrolladas para que capturaran el comercio exterior” (vol. VI, pp. 48-9). King, en su discurso de 1721, si bien seguía mencionando la necesidad de una balanza favorable de comercio, la interpretaba en el sentido de facilitar la importación de materias primas e incrementar la exportación de manufacturas nacionales. Se estima que el comercio colonial representó un 15 % del comercio de ultramar de Inglaterra en 1698, y el 33 % en 1774 (Lipson, *op. cit.*, vol. III, p. 157).

⁴⁷ *English Economic History: Select Documents*, Ed. Bland, Brown, Tawney, 471.

⁴⁸ G. O'Brien, *Econ. Hist. of Ireland in the Seventeenth Century*, 186. Por otro lado, la industria irlandesa de lienzos (en buena parte —aunque no exclusivamente— la del norte) se benefició en el siglo XVIII con primas a la exportación, introducidas en 1743; la intención de éstas era (con palabras empleadas por sir William Temple unas décadas antes) “perjudicar la industria tanto de Francia como de Holanda y atraer gran parte del metálico que emigra de Inglaterra a esos países, a las manos de súbditos de Su Majestad en Irlanda, sin perjudicar ningún interés industrial de Inglaterra”. Por supuesto, el contrabando burló siempre en considerable medida estas regulacio-

importar hierro en tochos y hierro en lingotes de las colonias en beneficio de las industrias ferríferas inglesas, estaba prohibida la instalación de todo taller de laminar, forja u horno de batir, en las colonias.

Como la caracterizó un autor, era la vieja “política municipal proyectada a los asuntos del Estado”.⁴⁹ Se trataba de una política monopolista similar a la que, en una etapa anterior, persiguieron las ciudades en sus relaciones con el campo circundante, y los mercaderes y mercaderes fabricantes de las compañías privilegiadas, con relación a los artesanos trabajadores. Era continuación de la que siempre fuera meta esencial de la política de la *Staple* y tuvo su paralelo en las políticas de ciudades como Florencia, Venecia, Ulm, Brujas o Lübeck, de los siglos XIII y XIV, a que en un capítulo anterior dimos el nombre de “colonialismo urbano”. Por supuesto, se mantuvo el objetivo de reducir los costos de la industria local conservando bajos los salarios —política que, según cautamente la caracteriza el profesor Heckscher, buscaba “la riqueza del ‘país’ sobre la base de la miseria de la mayoría de sus súbditos” y “se aproximaba, de manera sospechosa, a la tendencia de mantener sometida la masa del pueblo mediante la miseria, a fin de que unos pocos dispusieran de mejores bestias de carga”.⁵⁰ Pero la regulación monopolista debía dirigirse ahora también al exterior, hacia áreas coloniales, a las que era preciso mantener como abastecedoras de productos agrícolas baratos, en beneficio de la pujante industria de la economía metropolitana. Su *raison d'être* consiste, ahora, en influir para crear mayores oportunidades de ganancia para el capital industrial, al elevar el nivel de precios de los productos industriales y deprimir el de los productos agrícolas, dentro de la economía controlada de metrópoli y colonia: ⁵¹ a ello (como hemos visto) podía contribuir el hecho de

nes coloniales. Cf., acerca de evasiones en el comercio americano, A. M. Schlesinger, *Colonial Merchants and the American Revolution*, pp. 16-19.

⁴⁹ N. S. B. Gras, *Introduction to Economic History*, pp. 201-2.

⁵⁰ *Op. cit.*, vol. II, pp. 153, 166. Child, entre los tratadistas de temas económicos de la época, es casi el único que se pronuncia contra “la reducción de la paga de los obreros”, medida “buena para convertirse en usurero”. Pero se expresaba como adalid de la Compañía de las Indias Orientales contra sus críticos, comerciantes e industriales Whig.

⁵¹ Cf. James Mill: “La madre patria, al obligar a la colonia a venderle productos a menor precio del que ésta podría obtener de otros países, sencillamente está imponiéndole un tributo; ... no menos real porque esté disimulado” (*Elements of Pol. Economy*, 3ª ed., 213) y J. B. Say: “La metrópoli puede obligar a la colonia a comprarle todo lo que pueda presentarse; este monopolio ... permite a los pro-

que la metrópoli obtuviera un excedente de exportaciones, al drenar oro del país colonial e incrementar el aflujo de oro a la metrópoli. Precisamente, es a la luz de este viejo designio de crear escasez en los mercados de venta, al mismo tiempo que baratura y abundancia en los mercados de compra, como cobran sentido el "temor a las mercaderías" y la convicción de que "nadie se beneficia si no es con la pérdida de otros", temas destacados por el profesor Heckscher como ingredientes básicos del pensamiento mercantilista.

Como la mayoría de los intentos monopolistas, esta política amenazaba reducir el *volumen* de ventas al par que aumentar su precio unitario. Pero que éste fuera o no el resultado, dependía del grado en que la presión económica y política logran disminuir costos en las colonias, haciéndolas trabajar más duro a fin de que entregaran más bienes a cambio de la misma cantidad que antes. Esta presión política a menudo bastó, a la verdad, para volver obligatorio el comercio colonial e imposible de distinguir del pillaje, el beneficio que él proporcionaba. Los viajes de descubrimiento de la época Tudor (según palabras de Sombart) "fueron, muchas veces, nada más que expediciones bien organizadas para el pillaje de territorios de ultramar". En Francia, la misma palabra designaba el armador y el pirata y "los hombres que, en el siglo xvi, enviaban sus cargamentos desde Dieppe, Havre, Rouan o La Rochelle, hacia África y América, eran armadores y piratas a un tiempo".⁵² Como observó Alfred Marshall, "plata y azúcar raras veces llegaron a Europa sin manchas de sangre". La política colonial de los siglos xvii y xviii difirió poco, en cuanto a sus métodos de explotación crueles y rapaces, de los empleados en siglos anteriores por los cruzados y los mercaderes armados de ciudades italianas, para saquear los territorios bizantinos del Levante. En la India se obligó al campesino a cultivar seda bruta para exportación; por su parte, Burke denunció "la mano que, en la India, arrancó el paño del telar o arrebató al campesino de Bengala su magra porción de arroz y de sal". "Los grandes dividendos de las compañías de las Indias Orientales a través de

ductores de la metrópolis hacer que las colonias paguen por la mercancía más de su valor" (*Treatise on Pol. Economy*, ed. de 1821, vol. I, p. 322). Cf. también Adam Smith, *Wealth of Nations*, ed. 1826, pp. 554 y sigs.; por ej.: "este monopolio ha contribuido necesariamente a mantener, en todas las diferentes ramas de la industria británica, más elevada la tasa de beneficio de lo que hubiera ocurrido de manera natural, si todas las naciones hubieran podido comerciar libremente con las colonias británicas" (558).

⁵² Sombart, *Quintessence of Capitalism*, pp. 70, 72.

prolongados períodos, indican con claridad que ellas transformaron su poder en ganancias. La Compañía de la Bahía de Hudson trocó pieles de castor por mercaderías cuyo costo era de siete u ocho chelines. En los Altai, los rusos vendían cacharros de hierro a los nativos, a cambio de tantas pieles de castor cuantas podían llenarlos. La Compañía Holandesa de las Indias Orientales pagaba a los nativos productores de pimienta alrededor de una décima parte del precio que percibía en Holanda. La Compañía francesa de las Indias Orientales compró en el Oriente, en 1691, bienes por 487.000 libras, que vendió en Francia por 1.700.000 libras... La esclavitud era, en las colonias, otra fuente de grandes fortunas"; los cultivos de azúcar, de algodón y de tabaco, descansaban, todos ellos, en el trabajo esclavo.⁵³ Acerca de Bristol se dijo que "no hay ladrillo en la ciudad que no esté cimentado con la sangre de un esclavo".⁵⁴ En la Inglaterra del siglo xvii, no sólo fueron embarcados a las colonias convictos, niños indigentes y "vagabundos sin amo" con el propósito de aumentar la disponibilidad de mano de obra, sino que el raptó para ese fin pasó a ser una industria rentable en que participaron magistrados, regidores y damas de la corte.⁵⁵ "Las grandes compañías comerciales... no difirieron de sus predecesores genoveses. Se las puede caracterizar como empresas de conquista semiguerreras, a que se había concedido derechos de soberanía, respaldados por las fuerzas del Estado".⁵⁶

En suma, el sistema mercantil fue un sistema de explotación a través del comercio y regulado por el Estado, que desempeñó

⁵³ Nussbaum, *op. cit.*, p. 123. J. A. Hobson escribió: "La economía colonial debe ser considerada una de las condiciones necesarias del capitalismo moderno. Su comercio, en gran parte compulsivo, poco difirió de un sistema de latrocinio disimulado y en ningún sentido constituyó un intercambio de mercancías equivalentes" (*Evolution of Modern Capitalism*, p. 13). Agrega que "los beneficios del comercio se complementaron con los beneficios de la industria, que representaban la plusvalía del trabajo esclavo o forzado". Sombart, de manera parecida, escribió que "comercio forzado es el término correcto aplicable a todo trato entre un pueblo incivilizado y los europeos, en esa época" (*op. cit.*, p. 74) y que "todas las colonias europeas se han desarrollado sobre la base del trabajo forzado" (*Der Moderne Kapitalismus*, I, 696; y, acerca de la esclavitud colonial, pp. 704 y sigs.). Unwin proporcionó ciertos detalles esclarecedores sobre los métodos de explotación de la India por parte de la Compañía de las Indias Orientales, en una monografía presentada a la Sociedad Estadística de Manchester, el 9 de enero de 1924, reimpresa luego en *Studies in Economic History: Papers of George Unwin*.

⁵⁴ Cit. Eric Williams, *Capitalism and Slavery*, p. 61.

⁵⁵ J. E. Gillespie, *Influence of Oversea Expansion on England to 1700*, pp. 23-7.

⁵⁶ Sombart, *Quintessence*, p. 73.

importantísimo papel en la adolescencia de la industria capitalista: fue, en lo esencial, la política económica de un período de acumulación primitiva. Tan importante se lo consideró en su tiempo que en ciertos escritos mercantilistas hallamos una tendencia a considerar la ganancia que arrojaba el comercio exterior como la única forma de excedente y, por lo tanto, como la única fuente de la acumulación, así como la de las rentas del Estado (de la misma manera en que los fisiócratas, *per contra*, insistieron de manera paralela en la renta, concibiéndola como el *produit net* exclusivo). Por ejemplo, Mun declaró que si el soberano “amasa más dinero del que gana con el superávit de su comercio exterior, no esquilará sino que desollará a sus súbditos y, de este modo, con la ruina de éstos, se destronará a sí mismo, por falta de esquilas futuras”.⁵⁷ Asimismo, Davenant afirmó que el comercio interno no enriquece a una nación sino que, meramente transfiere riqueza de un individuo a otro mientras que el comercio exterior aporta un agregado neto a la riqueza de un país. Aquí, evidentemente, para Davenant “un agregado neto a la riqueza de un país” significa un incremento de excedente: como en el caso de los fisiócratas, cuando contraponían la “productividad” de la agricultura a la “esterilidad” de la industria.⁵⁸

En la actitud frente a esta cuestión de la regulación de los términos de intercambio, descubrimos una diferencia esencial de perspectiva entre el pensamiento económico de esa época y el posterior, formado en la tradición “clásica”: diferencia que comentaristas modernos parecen haber tardado en percibir. Los economistas modernos han solido manejarse con cuadros de oferta y demanda que, en su indagación, son factores constantes y enraizan en ciertas actitudes mentales básicas de individuos autónomos, que ejercitan un cálculo racional; como

⁵⁷ *England's Treasure by Forraign Trade*, p. 68.

⁵⁸ A menudo se interpreta la doctrina de los autores mercantilistas (así como la doctrina de los fisiócratas) como si afirmaran que el volumen del comercio carece de todo efecto en cuanto a incrementar la riqueza. Aun cuando por lo común no hayan sido quizá explícitos acerca de este punto, pocas dudas parecen haber de que ellos no tuvieron intención de negar que el comercio incrementara la riqueza, en el sentido de los bienes de uso. Pero no se interesaban por esto de una manera especial: les interesaba el beneficio o “producto neto” (excluidos los salarios). Su punto de vista se basaba en el supuesto de que (dejando de lado una baja de salarios) un cambio en la relación de precios entre importaciones y exportaciones era el único modo de incrementar la tasa de beneficio que podían alcanzar el comercio y la manufactura. Por ejemplo, Schrötter aclara esto en un pasaje citado por el profesor Heckscher, cuando afirma que el comercio interno vuelve a la gente feliz, mas no rica.

consecuencia, por lo general se ha considerado que un aumento de precio en perjuicio de los compradores o una rebaja en perjuicio de los oferentes, por vía de acción monopolista, provoca una disminución de compras o de ventas, según el caso. Es verdad que, en años recientes, empezó a hablarse cada vez más de “inclinación regresiva de las curvas de oferta” (principalmente con relación a la mano de obra); del posible “efecto-ingreso” así como del “efecto-sustitución” de una modificación de precios; y de posibles variaciones en los cuadros de demanda de los consumidores como resultado de la publicidad y los métodos de venta intensos. De todos modos, difícil resulta desarraigar hábitos tradicionales de pensamiento. Pero quienes escribieron sobre temas económicos en el período mercantilista se habían formado en una tradición muy distinta y evidentemente concebían las condiciones de oferta y de demanda como si fueran “productos institucionales” —tal como hoy podríamos llamarlos—, muy maleables por vía de presión política. Modificar las condiciones de los términos de intercambio en provecho propio —modelar el mercado de acuerdo con los propios intereses— pareció, según esto, el objetivo natural de la política comercial, convirtiéndose en preocupación dominante de los estadistas. En cuanto al mercado interno, la experiencia presumiblemente les enseñó que semejantes medidas podían alcanzar pronto un límite de efectividad, en especial cuando aquél ya estaba congestionado con privilegios y regulaciones monopolísticas. Aquí era difícil que un comerciante pudiera ampliar su participación, salvo a expensas de otro; se consideraba, por lo tanto, que el comercio interno procuraba pocas oportunidades de ganancia mediante más regulaciones. Pero en territorios vírgenes de ultramar, en que se podía despojar y esclavizar poblaciones nativas y regimentar económicamente a los colonos, se presentaba una situación del todo diferente y tuvieron que parecer sumamente promisorias las perspectivas del comercio forzoso y del pillaje.

IV

Quizá más reveladoras que las opiniones compartidas por los autores de esta escuela, sean las diferencias que podemos advertir entre escritos pertenecientes a un período anterior y a uno posterior. Una saliente diferencia se presenta en la actitud que se adoptó, en diferentes períodos, hacia las prohibiciones de importar o de exportar y, en particular, en la actitud hacia diferentes tipos de mercancías. En los siglos XIV y XV, la

política económica había regulado la exportación, no sólo de metales preciosos, sino también de productos como granos o lana.⁵⁹ Por otro lado, fueron alentadas ciertas importaciones (por ejemplo vino, que satisfacía las necesidades de las clases altas). Aunque algunas de estas regulaciones y, especialmente, la prohibición de exportar lana, fueron en parte una concesión a la industria local naciente, su significación esencial contrastaba con la doctrina posterior. En este período la baratura se exaltaba como una virtud y se veía con malos ojos la exportación porque conspiraba contra la abundancia local. Esta "política de suministros", como la llama el profesor Heckscher, es considerada por éste una tradición medieval derivada de las condiciones de una "economía natural", en que se ponía de manifiesto el objeto real del intercambio, la abundancia, no disimulado por "un velo monetario". Pero parece más razonable suponer que la insistencia en la baratura perteneció a un período anterior al desarrollo de la industria capitalista, cuando Inglaterra era, básicamente, productora de alimentos y de materias primas y el interés tanto del consumidor (en especial del consumidor urbano) como del mercader residía en la baratura de la fuente de suministros. Pero aún al desarrollarse la industria, ella tuvo, en un comienzo, más interés por la baratura de sus materias primas que por una expansión de mercados en el exterior. Si bien los mercaderes tenían interés en la exportación, los más poderosos, como los de la *Staple*, podían contar con adquirir una licencia especial para ese fin y su ganancia era mayor mientras más restringida estaba la exportación para los demás.

La insistencia en las ventajas de incrementar la exportación resultaría del surgimiento de un poderoso interés industrial, distinto del comercial: beneficiaba al fabricante que el mercado para su producto fuese lo más vasto posible y sus ganancias aumentaban si se restringía la importación de artículos competitivos. Es verdad que también aquél estaba interesado en procurar que sus materias primas y los medios de subsistencia de sus obreros fuesen baratos: hecho éste, como hemos visto, que la doctrina mercantilista tuvo bien en cuenta cuando

⁵⁹ La política con respecto a la lana estuvo sujeta a ciertas fluctuaciones; la exportación de lana se permitía, sujeta a una licencia específica de exportación. Aunque el comercio ilícito continuó, la tendencia de la política adoptada por el Estado en el siglo xvi fue restringir progresivamente la exportación de lana en interés de la industria local de paños, hasta que, bajo Jacobo I, se la prohibió de manera total. Antes de 1670, se permitía exportar granos sólo cuando el precio interno bajaba de cierto nivel: nivel sustancialmente inferior al precio normal.

reservó para las manufacturas su defensa de la exportación y circunscribió al consumo suntuario y a los bienes que no fuesen materias primas, su condena de las importaciones. No obstante, el centro de la atención se desplazó, convirtiéndose las exportaciones en el principal objetivo. Por ejemplo: a medida que se desarrollaba la industria pañera, a la vez que procuraban que se prohibiera la exportación de lana, los pañeros se interesaron en el incremento de las exportaciones de paños; del mismo modo como, más tarde, los acabadores de paños (y los competidores de los Mercaderes Aventureros, que constituyeron la efímera compañía de "Mercaderes Aventureros del Rey" en 1614 para exportar paño teñido), fueron fervientes partidarios de exportar, siempre que no se tratara de paños sin teñir. En el siglo xvii, mientras curtidores y traficantes de cueros peticionaban contra una prohibición de exportar cueros, la Compañía de Artesanos del Cuero de Londres peticionaba que ella se renovara, con el argumento de que la exportación "arruinará a muchos miles de familias ocupadas en la transformación de cuero en productos acabados, mientras que por cada exportador son cientos los fabricantes y artesanos".⁶⁰ Ya en 1611 Jacobo I, en el Libro de Tasas, *Book of Rates** anunciaba una política "de exceptuar y liberar todas las mercancías introducidas que contribuyen a proporcionar trabajo a la gente de nuestro reino (como algodón en rama, hilo de algodón, seda y cáñamo en bruto)" y, al mismo tiempo, de reducir los derechos para la exportación de manufacturas nativas conservando, a la vez, la prohibición de exportar ciertas materias primas. En particular, se dictó una resolución que prohibía la exportación de lana (aunque seguían concediéndose ciertas excepciones a través de la venta de licencias por parte de la Corona, como recurso fiscal): política proseguida bajo Carlos I y Cromwell y consagrada en un acta del Parlamento, cuando la Restauración.⁶¹ En 1700, las exportaciones de paños fueron exceptuadas de todo derecho y, luego de una disputa con la Compañía de las Indias Orienta-

⁶⁰ Diferencias similares entre el elemento comercial y el industrial en torno a la exportación de productos semiterminados se presentan en otras ramas. De este modo, los peltreros de Londres peticionaron, en 1593, contra la exportación de estaño sin forjar (cf. *Hist. of the Company of Pewterers*, vol. II, pp. 21 y sigs.) y los sectores artesanal y comercial de la Compañía de Peleteros disputaron entre sí por muchos años en torno a la exportación de cueros sin curtir.

* Repertorio oficial de los impuestos y arbitrios autorizados por el Parlamento (*n. del t.*).

⁶¹ Lipson, *op. cit.*, vol. III, pp. 21-3. Un abogado de los productores de lana, en defensa del libre comercio de ese producto, denunciaba la política proteccionista como "un mal legado de la Gran Rebelión" y "la obra del Partido Republicano" (cit. *Ibid.*, p. 30).

les en torno a la acusación de que ésta importaba artículos textiles de Oriente en perjuicio de la industria inglesa, se prohibió la importación de sedas de la India, Persia o China. Hasta mediados del siglo xvii siguió habiendo hostilidad contra la exportación de granos, presumiblemente a causa de que el precio del grano influía de manera tan directa sobre el costo de la mano de obra. Pero después de la Restauración, cuando la inversión de capital en la agricultura hubo empezado a asumir impresionantes dimensiones, la política de prohibir las importaciones fue reemplazada por una política de derechos de importación y hasta de fomento de la exportación de granos.

En consecuencia, aquellos autores del siglo xvi que predicaban en favor de una exportación más libre de manufacturas, podían aparecer como pensadores progresistas, que emancipaban su pensamiento de caducos prejuicios. Lo eran, en gran medida. En cierto sentido, los puntos de vista de los metalistas eran difícilmente conciliables con la restricción de exportaciones; de este modo, los autores que señalaban esa contradicción y demostraban el nexo entre aflujo de metálico y superávit del comercio exterior, estaban aportando una contribución novedosa para una teoría del comercio exterior. Era natural que conservaran el supuesto tradicional de que un "tesoro" era deseable por sí mismo, aun cuando esto hubiera perdido en buena parte su verosimilitud, ahora que había pasado la fase en que la acumulación burguesa cobrara la forma del atesoramiento de moneda, de platería o de compra de tierras, y el apego a estos objetos anticuados de acumulación constituía un obstáculo para la inversión en la industria, nuevo objetivo de la burguesía. Pocos motivos había que los indujeran a criticar directamente este supuesto, tan conveniente en una defensa de la protección del mercado interno y de la libre exportación.⁶² En parte a consecuencia de su prédica; en parte (quizá en mayor grado) por insistencia de la Compañía de las Indias Orientales, se aflojó la rigurosidad de la anterior política con respecto a la exportación de metálico. El argumento esencial fue que las importaciones para cuyo pago era preciso exportar metálico podían no ser indeseables si consistían en materias primas que, al fomentar la industria, provocarían un aumento de exportaciones y, llegado el caso, atraerían más tesoro al reino. Pero en la segunda mitad del siglo xvii, el supuesto de que la abundan-

⁶² Cuando Mun, por ejemplo, sostuvo que "las monedas que exportemos retornarán más que triplicadas", en cuanto a la forma de su argumentación no se alejaba de la doctrina tradicional acerca de la moneda. Pero al formular un juicio de esta naturaleza desplazaba por completo el centro de la cuestión.

cia de moneda es deseable por sí misma, y no por relación al logro de términos más beneficiosos de intercambio, se esfuma cada vez más en el cuadro. En este contexto —como hemos observado—, una decisiva reserva consistía en la admisión de que no era la cantidad absoluta de moneda que poseía un país, sino su relación con la de otros países, lo que importaba. Aunque sólo en raros casos se abandonó la opinión de que era ventajoso un incremento aunque fuese relativo en el *stock* de moneda de un país, su sentido varió gradualmente. Davenant, por ejemplo, a la vez que rendía tributo a la tradición metalista al afirmar que un "surplus" de exportación, pagado en metálico, mide "el provecho que una nación obtiene mediante el intercambio", se apartaba lo suficiente del punto de vista anterior para decir, respecto del oro y la plata, que eran meramente "la medida del comercio" y que "su fuente y origen es el producto natural o artificial del país". "Oro y plata" —declaraba— "están tan lejos de ser las únicas cosas que merezcan el nombre de tesoro o de riqueza de una nación que, en verdad, la moneda no es otra cosa, en el fondo, que el ábaco con que los hombres se han habituado a contar en sus tratos"; su mayor preocupación, por lo demás, era insistir en la ventaja que representaba expandir las exportaciones manteniendo bajos los costos internos.⁶³

No significa esto que las opiniones de autores de este período acerca de los efectos de la política comercial no permanecieran, en muchos aspectos, confundidas. Es característica de toda ideología que, a la vez que refleja y, al mismo tiempo, ilumina su mundo contemporáneo, lo hace desde un ángulo particular y, por ello, en buena parte, encubre y distorsiona la realidad. Son iluminadas ciertas relaciones en que esos autores, a causa de su ubicación histórica, fijan su pensamiento y, al mismo tiempo, otras escapan a su atención quedando oscurecidas. La ideología de este período en que nacía el capital industrial difícilmente pudo basarse en el supuesto explícito de que lo mejor era llevar al máximo los beneficios de una clase particular. Por ello, esta ideología se disfrazó bajo el principio de que el comercio debe estar subordinado a los intereses generales del Estado y, puesto que el poder soberano se personalizaba en la Corona, pareció razonable aplicar a los tratos económicos del Soberano la analogía del comerciante individual cuyo provecho se medía por el saldo de dinero que le quedaba luego de completadas todas las transacciones de compra y venta. Cuanto más

⁶³ *Essay on the East India Trade*, 1697, p. 31; y *Discourses on the Public Revenues*, pp. 15-16. Cf. también los pasajes de otros escritores de fines del siglo xvii citados por Lipson, *Economic History of England*, vol. III, pp. 65-6.

realista era su pensamiento, más probable resultaba que un autor tuviera conciencia de que no era éste el objetivo real. Pero el supuesto de que lo era en efecto, tenía raíces muy profundas en la tradición de que su pensamiento se nutría. Hasta que en el mundo de los negocios no sobrevinieran cambios lo bastante radicales para provocar un despegue revolucionario del pensamiento —un repudio explícito de la tradición—, era natural que todo pensador hijo de su tiempo emprendiera el camino del compromiso. Siguieron adorando el fetiche monetarista, al menos de los labios para afuera. Como consecuencia, aunque paliada por una interpretación moderna, la contradicción central siguió, por cierto tiempo, engendrando falacias y sembrando confusiones: fue común, por ejemplo, confundir términos de intercambio con balanza de comercio; beneficio de un comerciante o de una compañía de comerciantes, con ganancia para la nación; y se tendió a identificar con la importación de metálico el añadido al beneficio total debido al comercio exterior. Se siguieron aceptando corolarios de la doctrina económica como la afirmación de Napoleón, de que Inglaterra se perjudicaría si le vendieran bienes en tiempos de guerra, siempre que se pudiera impedir sus exportaciones y, por lo tanto, el oro emigrara del reino; o la opinión de Davenant, en el sentido de que una guerra librada dentro del país lo empobrecería menos que una guerra librada en suelo extranjero, puesto que los gastos de la primera no implicarían exportación de metálico.

Con el tema proteccionista central se entretreñían algunos temas subordinados. El problema de la usura, por ejemplo, interesaba a ciertos autores de la época; y de algún modo los primeros autores vieron, al parecer, una relación causal entre abundancia de dinero y bajas tasas de interés. En esto continuaban el debate de comienzos del período Tudor acerca de la moralidad de la usura y la deseabilidad de su prohibición, pero con una diferencia: que, si bien compartían la ansiedad de autores como Thomas Wilson por que descendiera la tasa de interés, buscaban lograrlo de manera indirecta, con las medidas que ellos proponían, antes que con una prohibición legal.⁶⁴ Como señaló el profesor Viner, “al menos verbalmente identificaron moneda con capital” y “gran parte de su argumentación sólo resulta comprensible si consideraban dinero y capital como idénticos en la realidad y no sólo en cuanto al nombre”.⁶⁵ Pero en

⁶⁴ Tanto Malynes como Misselden, por ejemplo, estaban de acuerdo en que el “remedio para la usura puede ser la abundancia de moneda”.

⁶⁵ *Studies in the Theory of International Trade*, p. 31. El profesor Heckscher señala también que ellos consideraron virtualmente al

ese período, de industria incipiente, semejante identificación no resulta sólo comprensible: reflejaba, también, buena parte de verdad. El capitalista individual, precisamente, para ser un iniciador en el terreno económico necesitaba recursos: aquello que limitaba el campo de sus esfuerzos —en un período en que el crédito no estaba desarrollado— no era sólo la falta de los recursos indispensables (por ej., fuerza de trabajo, materias primas o derechos para extraer minerales), sino también la falta de los medios líquidos para movilizar esos recursos. La experiencia le había enseñado (o al menos había impresionado fuertemente su espíritu) que “cuando la moneda abundaba en el reino” no sólo el crédito era más abundante sino los mercados más activos, lo que significaba ventas mejores y más rápidas, y el acortamiento del período para el que había que proveerse, entre la producción y la venta. Pero este aspecto de la política mercantilista raras veces parece haber sido la preocupación dominante: estuvo por lo general subordinado al logro de mayores ganancias con mejores términos de intercambio. Los autores más importantes de fines del siglo xvii y posteriores empezaron a negar, de manera explícita, que existiera una conexión simple entre dinero y tasas de interés; en lugar de ello insistieron (y no sólo Hume) en el desarrollo del comercio y de una clase capitalista: por lo tanto, en el incremento del “stock” como la vía más segura para abaratar los préstamos.⁶⁶ A mitad de camino entre estos puntos de vista estuvo la insistencia de ciertos autores en que el atesoramiento (ya de dinero o de metales preciosos) tendía a distraer fondos prestables del comercio y, por lo tanto, a encarecer el crédito para el comerciante; al igual que la de otros, en el sentido de que los gastos suntuarios y de vida fastuosa —que, al igual que el atesoramiento, eran considerados un pecado especial de la aristocracia— producían un efecto similar.⁶⁷

Además, sirvió de marco a su teorización económica la acerbada controversia en torno a la Compañía de las Indias Orientales y a la de los Mercaderes Aventureros, en que los panfletistas más conocidos del período Estuardo intervinieron como parte interesada. Misselden escribió como propagandista de la Compañía de Mercaderes Aventureros originaria, de que pasó a ser

dinero como un factor productivo y al interés, como la renta del dinero, similar a la renta de la tierra.

⁶⁶ Cf. más arriba, pp. 201 y sigs.

⁶⁷ Aunque, desde luego, ciertos autores de la época defendieron los gastos suntuarios, en general se insistió en lo contrario, lo que indica que en la doctrina mercantilista contaron muy poco, por lo menos directamente, las nociones sobre el “subconsumo”.

representante-gobernador, en oposición a Malynes quien, junto con Cockayne, había sido socio de su malograda competidora, la llamada "Mercaderes Aventureros del Rey". En su primer panfleto Misselden, si bien defendía las compañías privilegiadas en general, criticaba (por vía de consecuencia) a la Compañía de las Indias Orientales y su licencia para exportar metálico: opinión que varió en su segundo panfleto, luego de que la Compañía de las Indias Orientales lo tomara a su servicio. También Mun, hijo de un sedero y que fue director de la Compañía de las Indias Orientales, en su *Discourse of Trade* desarrolló la que se ha calificado de tendencia más liberal de su doctrina (aflojamiento del control sobre la exportación de metálico; reemplazo de las "balanzas comerciales particulares" por la teoría de una "balanza general"), como defensa especial de las actividades de la Compañía de las Indias Orientales contra sus críticos; lo mismo vale para las presuntas tendencias al "libre comercio" de autores de fines del siglo xvii, como Child, Davenant y North, quienes eran *tories* (en una época en que la Compañía de las Indias Orientales era una corporación esencialmente *tory*), así como para las críticas *tories* a la *British Merchant*, propiedad de *whigs* y a su política de prohibir el comercio con Francia.⁶⁸

A alguien que estudie los escritos mercantilistas con ideas modernas se lo puede quizá disculpar si extrae la conclusión de que su insistencia en que la balanza de comercio debía ser favorable indicaba una confusa intención de incrementar la tasa de ganancia mediante inversiones en el exterior. Pero tal interpretación no tiene muchas pruebas que aducir en su apoyo. Indudablemente, durante este período hubo ciertas inversiones en el exterior que, acumuladas a lo largo de un siglo, representaron una suma considerable para esos tiempos; además, parte de las ganancias que arrojaba el comercio exterior no derivaban sólo del capital en giro, sino del capital fijo invertido en el equipamiento y fortificación de factorías comerciales en el exterior, así como en barcos, propinas para granjearse la buena voluntad de extranjeros influyentes (como en el Oriente) o plantaciones en el Nuevo Mundo. De todos modos, con escasas excepciones

⁶⁸ Cf. E. A. J. Johnson, *Predecessors of Adam Smith*, pp. 57-62, 73-6, 145-9. En el decenio de 1660 y en los comienzos del de 1670, existió un fuerte sentimiento anti-francés relacionado con importaciones de manufacturas francesas y el elemento *whig* de la Cámara de los Comunes manifestó hostilidad al rey porque concedía excesivos favores a Francia. "Los *Whigs* eran los nacionalistas de la época... en tanto se oponían a un monarca antinacional aliado con el principal competidor nacional" (L. B. Packard en *Quarterly Journal of Economics*, mayo de 1923, p. 435).

(como las plantaciones de azúcar de las Indias Occidentales laboradas por negros esclavos) ese tipo de inversión era accesorio respecto de empresas comerciales y no una actividad independiente, valorada por ella misma. Por otra parte, los términos de intercambio —y no las condiciones de inversión en el exterior— constituían el interés esencial tanto de los hombres de negocios como de los teóricos de la economía. He aquí la principal diferencia entre el viejo sistema colonial del período mercantilista y el sistema colonial del imperialismo moderno: la exportación de capital no había cobrado entonces dimensiones considerables y no ocupaba el centro del escenario.

Pero, en cierto sentido, en los escritos de fines del siglo xvii empezó a aparecer el tema de la inversión: por ejemplo, los panfletistas *Whig* asociados con la *British Merchant*. Apreciado correctamente, este tema nos proporciona, creo yo, una clave de la diferencia más significativa entre las doctrinas del primer período y del segundo. Pero la inversión a que estos últimos autores aludían de manera implícita, era aquella acaecida, no en el exterior sino en el país, como consecuencia de una expansión de los mercados de exportación. La tesis de la balanza comercial favorable era interpretada, no tanto como balanza de mercaderías pura y simple, sino como la de una mayor ocupación creada por el comercio. Éste debía ser regulado de tal modo que los bienes exportados crearan más ocupación de la creada por los bienes importados, en el exterior; eso precisamente, consideraban ellos, sucedería si se exportaban manufacturas terminadas y sólo se importaban productos brutos.⁶⁹

Esta novedosa insistencia en la ocupación no es, en realidad, tan sorprendente como a primera vista pudiera parecer. Los autores mercantilistas se habían interesado siempre por el excedente o producto neto que quedaba luego de pagados los salarios de los trabajadores; y habían considerado que un comercio colonial cuidadosamente regulado, que respetara el principio de "comprar barato y vender caro", constituía el método principal para ampliar este excedente y ello, en mayor proporción que cualquier incremento en el capital involucrado. En un período en que la inversión en la industria estaba poco desarrollada y el interés dominante era el de los "beneficiarios" privilegiados de las compañías de mercaderes, la ganancia monopólica de un giro comercial determinado constituía el objetivo natural; por ello, el principal interés era lograr *términos* favora-

⁶⁹ Cf. la doctrina de los "ingresos pagados en el exterior" predicada durante la controversia sobre el Tratado de Utrecht, y también la distinción algo oscura de Steuart entre la balanza de "materia" (*balance of matter*) y la balanza de "trabajo" (*balance of labour*).

bles de intercambio. Pero a fines del siglo xvii, como hemos observado, puede detectarse un desplazamiento de la atención hacia el *volumen* de la demanda de exportaciones para los productos de la industria nativa. Mayores exportaciones significaban mayor oportunidad para el empleo de mano de obra en la industria local; y un mayor empleo de trabajadores (al igual que un mayor cultivo de tierras en una economía de plantación) representaba una ampliación del campo para invertir capital en la industria, puesto que cada obrero adicional era un creador en potencia de excedente adicional y más ocupación significaba que se ponían en acción un número mayor de creadores de excedente. Mientras que un cambio en los *términos* de intercambio (y por lo tanto, presumiblemente, en la relación precios/costos) tendía a incrementar la *tasa* de ganancia que podía obtenerse sobre un capital *dado*, razón por la cual fue un objetivo buscado, al menos por cierto tiempo, una expansión del *volumen* del intercambio, siempre que fuera posible lograrla sin una reacción desfavorable en los términos del intercambio, permitiría emplear un volumen *mayor* de capital, con una tasa dada de ganancia.⁷⁰ En definitiva, desde luego, el centro de la atención debía fijarse por entero en el volumen de intercambio y su incremento; en este sentido, el principal argumento del ataque de Adam Smith contra "el monopolio del comercio colonial" fue que servía para estrangular toda expansión del mercado en aras de establecer un conjunto de precios monopólicos. A la verdad, Mandeville —quien escribía a comienzos del siglo xviii— se anticipó hasta tal punto a esta crítica que sostuvo que "comprar es trocar; y ninguna nación puede comprar bienes de otras si no vende los suyos propios para hacerlo" y que "si nos negamos a tomar mercancías (de otras naciones) como pago de nuestras manufacturas, ellas no podrán comerciar por más tiempo con nosotros, sino deberán contentarse con comprar lo que necesitan a aquellas naciones que estén dispuestas a tomar lo que nosotros rechazamos".⁷¹ Pero mientras tanto, hasta el creciente interés industrial conservó su apego por el sistema de regulación y protección. El sistema colonial no resultó trastocado por la rebelión americana y muchas de las posibilidades de explo-

⁷⁰ Puesto que, si la demanda de artículos manufacturados crecía sin que se produjera una baja concomitante en el precio de estos artículos o un incremento en el precio de las materias primas, del equipo o de la fuerza de trabajo, el excedente total a disposición del capitalista tendería a crecer *pari passu* que el incremento del capital requerido para comprar la materia prima, el equipo y la fuerza de trabajo.

⁷¹ *Fable of the Bees* (ed. de 1795), 58 (observaciones sobre el párrafo 180).

tarlo parecieron permanecer incólumes. Según esto, la novedosa insistencia en la ocupación sólo fue un injerto en la estructura de la teoría más antigua.

En este doble elemento de los últimos escritos mercantilistas tocamos el núcleo de una cuestión muy fundamental. No sólo en este período, sino a lo largo de toda la historia del capitalismo, encontramos esta decisiva contradicción. A fin de expandirse, a fin de hallar sitio para acumulaciones de capital siempre renovadas, la industria necesita una continua expansión del mercado (y, en último análisis, del consumo). Pero con el objeto de preservar o elevar la rentabilidad del capital ya invertido, de tiempo en tiempo se recurre a medidas de restricción monopólica, cuyo efecto es encadenar el mercado y encorsetar las posibilidades de una nueva expansión. La misma depresión del nivel de vida de las masas, condición de que se obtenga un beneficio, reduce el mercado a que la producción abastece. En el período de la adolescencia del sistema esta contradicción se desplegó, por lo general, bajo la forma de un conflicto entre los intereses de una generación más antigua de capitalistas, atrincherada ya en ciertas esferas del comercio y de la usura en que el capital había penetrado primero, y los intereses de una generación más reciente, que había empezado a invertir en negocios o industrias más nuevas o en métodos más novedosos de producción. Y evidentemente, en este hecho debemos buscar parte de la explicación de por qué sectores de la burguesía más antiguos, ya establecidos, se volvieron tan rápidamente reaccionarios y demostraron tal disposición a aliarse con las supervivencias feudales o con un régimen autocrático, a fin de preservar el *statu quo* contra un cambio más revolucionario. En el siglo xvii, esta contradicción se expresó en el conflicto entre el capital industrial en ascenso y los príncipes mercaderes, dueños de monopolios legales; a comienzos del siglo xix, en el desafío que la nueva clase de capitalistas fabriles lanzó a la aristocracia *whig* y a todo el sistema mercantil. En cada caso, el capital industrial ascendente no se quejó sólo de que a causa del régimen monopolista existente un círculo privilegiado participaba de manera indebida en los beneficios del comercio y de la industria, sino de que ello limitaba el crecimiento y la expansión, imponiendo estrechos horizontes al campo de la inversión industrial.

Tras esta novedosa insistencia en la necesidad de que existiera un campo de inversiones en expansión, advino la conciencia de una nueva posibilidad: *intensificar* el campo de inversiones existente a través de mejoras técnicas que incrementarían la productividad del trabajo. Esta posibilidad, una vez adver-

tida, había de traer consecuencias sumamente revolucionarias tanto en la doctrina como en la práctica. En el siglo xvii sólo hallamos barruntos de ella: correspondió también a los economistas clásicos apreciar las posibilidades, así como las consecuencias, de una mayor productividad del trabajo y exponer estas últimas con claridad y conciencia. Pero los atisbos que encontramos hacia 1700 en autores que habían captado la atmósfera de los descubrimientos científicos y técnicos del siglo xvii, son indicios de la tendencia principal: por ejemplo, la sugerencia de autores como Grew o Postlethwayt, en el sentido de que el camino más seguro hacia la riqueza era promover invenciones que provocaran una "economía en el trabajo de los hombres". Son indicios de la dirección a que el capital industrial empezaba ya a apuntar: indicios de que la época de la invención industrial estaba próxima.

CAPÍTULO SEXTO

CRECIMIENTO DEL PROLETARIADO

Los méritos relativos de diferentes tipos de colonia constituyeron un tema central de discusión para los primeros autores que escribieron sobre asuntos coloniales; y entre las diferencias discutidas, la principal fue la que mediaba entre colonias formadas casi exclusivamente por pequeños propietarios (como Nueva Inglaterra) y aquellas en que la propiedad de la tierra estaba concentrada, existiendo una clase de asalariados (como Virginia). Las segundas reproducían la estructura social de la madre patria y, por lo tanto, eran admiradas por autores de mentalidad conservadora y aristocrática, mientras que las primeras obtuvieron la aprobación de los apóstoles de la *Liberté* y la *Egalité*, como modelos de una sociedad de nuevo tipo, ideal. Pronto se advirtió que el eje de esa diferencia residía en la política adoptada por la autoridad gubernamental con respecto a la venta y asignación de tierras. Allí donde se entregaban pequeños lotes a colonos, por un precio nominal o mediante créditos de cómodos plazos, se desarrollaba una sociedad de pequeños cultivadores, de los que muy pocos estaban dispuestos a trabajar a cambio de un salario. Por el contrario, la venta de la tierra en grandes extensiones tendió a crear una sociedad económica de grandes propietarios, con una tajante división de clases entre propietarios y desposeídos. Como lo destacó Gibbon Wakefield en un conocido pasaje, "la abundancia y baratura de la tierra en países escasamente poblados permite a casi todos los que quieran hacerlo convertirse en terratenientes... (y) la baratura de la tierra es la causa de que escaseen trabajadores para contratar... Allí donde la tierra es muy barata y todos los hombres son libres; allí donde todo el que lo desee puede obtener un pedazo de tierra para sí, no solamente el trabajo es muy caro, en cuanto a la participación del trabajador en el producto, sino que la dificultad consiste en obtener la cooperación de trabajadores, a cualquier precio que sea".¹ Para quie-

¹ *A View of the Art of Colonization*, p. 325; *England and America*, vol. I, 247. Wakefield opinaba que si la esclavitud constituía tan comúnmente la base de la economía colonial, ello se debía a que

nes deseaban reproducir en el nuevo país relaciones capitalistas de producción, volvióse claro que su tarea debía centrarse en limitar la propiedad de la tierra a una minoría y excluir a la mayoría de toda participación en ella. En épocas más recientes, la captación de esta misma verdad condujo a ciertos administradores coloniales de regiones del África a reducir las reservas tribales de los nativos e imponer contribuciones a quienes permanecían en ellas, a fin de mantener una afluencia de trabajadores para el empleador blanco. Ello evidentemente fue comprendido por muchos observadores de aquellos cambios agrarios que acompañaron a la revolución industrial en Inglaterra; encontramos, en efecto, que el autor del *Survey* de Gloucestershire de 1807, consigna la opinión lisa y llana de que "el mayor de los males para la agricultura sería colocar al trabajador en estado de independencia (esto es, permitirle poseer tierra), destruyendo así las indispensables gradaciones de la sociedad". "Arrendatarios, lo mismo que fabricantes —decía otro autor de la época— necesitan trabajadores constantes, hombres cuyo único medio de subsistencia sea el trabajo cotidiano, con los que siempre puedan contar".²

Afirmar que "capitalismo" presupone la existencia de un proletariado es, hoy, lugar común. Empero, el hecho de que la existencia de esa clase depende de un conjunto particular de circunstancias históricas, rarísimas veces fue advertido en el pasado por autores que, sin embargo, dedicaron multitud de análisis a la evolución del capital bajo sus diversas formas y al nacimiento del espíritu capitalista (ello se debe, quizá, a que el relato de las estratagemas de los prestamistas lombardos y de los corredores de bolsa de Amsterdam resultaba más atractivo que la historia de los indigentes, quienes eran marcados con hierros y ahorcados, o la del saqueo y despojo de los campesinos). Hemos visto en el capítulo anterior que el proceso que creó "capital" y "trabajo" como productos asociados —al que se denomina "acumulación originaria"—, tuvo dos aspectos: la concentración de la propiedad a través de la presión económica y el monopolio, de la usura o la expropiación efectiva; y el consiguiente despojo de los anteriores propietarios. Un tipo de pro-

la abundancia de tierra en esos países encarecía el trabajo libre. Empero, éste era más productivo. Propuso, como remedio, que el gobierno fijara siempre un precio alto a toda la tierra. "Si la tierra de la colonia fuera limitada en cuanto a su extensión, una gran inmigración de personas elevaría su precio y obligaría a algunas a trabajar a cambio de un salario" (*Art of Colonization*, p. 328).

² Cit. W. Hasbach, *A History of the English Agricultural Labourer*, pp. 103, 136.

piedad brotó de las cenizas de otro, más antiguo; la gran propiedad alcanzó su pleno desarrollo a costa de la pequeña; y surgió una clase capitalista, no como producto de la frugalidad y la abstinencia —según la pintura tradicional de los economistas—, sino del despojo de otros sectores sociales a fuerza de prerrogativas económicas o políticas. Para que madure el capitalismo como sistema de producción —afirmó Marx— "han de enfrentarse y entrar en contacto dos clases muy diversas de poseedores de mercancías; de una parte, los *propietarios de dinero, medios de producción y artículos de consumo*, deseosos de valorizar la suma de valor de su propiedad mediante la compra de fuerza ajena de trabajo; de otra parte, los *obreros libres*, vendedores de su propia fuerza de trabajo... Con esta *polarización del mercado de mercancías*, se dan las dos condiciones fundamentales de la producción capitalista. El régimen del capital presupone *el divorcio entre los obreros y la propiedad sobre las condiciones de realización de su trabajo*. ... La llamada *acumulación originaria* no es, pues, más que el *proceso histórico de disociación entre el productor y los medios de producción*. ... Sirve de base a todo este proceso la *expropiación que priva de su tierra al productor rural, al campesino*".³

Una razón, quizá, del general descuido por este aspecto del problema, haya sido el supuesto implícito de que la aparición de un ejército industrial de reserva fue, simplemente, producto del crecimiento de la población, que creaba más brazos que aquellos a que podía darse empleo con los puestos existentes y más bocas de las que podían ser alimentadas con las tierras que entonces se cultivaban. La función histórica del capital habría sido favorecer a este ejército de brazos sobrantes, proporcionándole empleos. De haber sido esto así, cierta razón se tendría para calificar al proletariado de creación natural más que institucional y para considerar tanto la acumulación cuanto el crecimiento de un proletariado, como procesos autónomos e independientes. Pero este cuadro idílico no responde a la realidad. En los hechos, los siglos en los que más rápidamente se reclutó un proletariado pudieron ser los de lento —y no rápido— incremento natural de la población; y la escasez o abundancia de la reserva de trabajadores en diferentes países no estuvo correlacionada con diferencias comparables en sus respectivas tasas de crecimiento de población. Es verdad que la revolución industrial

³ Marx, *op. cit.*, pp. 608-9 [ed. cast. cit.]. Afirma en otro lugar: "A fin de que el obrero colectivo y, a través de él, el capital, se vuelva rico en cuanto a fuerza productiva, es preciso que cada obrero resulte empobrecido en cuanto a capacidades productivas individuales".

coincidió en Inglaterra con un incremento natural de insólita rapidez; pero ese período, justamente, fue aquel en que más se pusieron de manifiesto otras razones para que existiera una abundante reserva de trabajadores, como por ejemplo la extinción del campesinado como clase y la ruina del artesanado. Por cierto que el capitalismo industrial (como lo han recalcado ciertos autores), una vez firmemente establecido, satisfizo en lo esencial su necesidad cada vez mayor de fuerza de trabajo con la tasa natural de crecimiento del proletariado —con su capacidad de autorreproducción—. Por ejemplo, durante el siglo XIX la población de Europa aumentó aproximadamente dos veces y media. Pero a lo largo de los tres siglos en que la industria capitalista estuvo afirmándose (entre mediados del siglo XIV y la época de la estimación de Gregory King), la población de Inglaterra no creció probablemente en más de dos millones de personas, de tres millones y medio a cinco millones y medio.⁴ Francia padeció en el siglo XVI una “plaga de mendigos” tan grande como la de Inglaterra y quizá mayor aún. A fines del siglo XV, según se dijo, había 80.000 mendigos solamente en París y a comienzos del siglo XVII un contemporáneo estimaba que una cuarta parte de la población de la ciudad se encontraba en un estado de miseria total. Más tarde, en el mismo siglo, el obispo de Montubán declaraba: “en mi diócesis de 750 parroquias, mueren por falta de alimento alrededor de 450 personas por día”.⁵ No obstante, en 1700 la población de Francia se mantenía probablemente en la misma cifra que en los siglos XVI y XIV; y en el siglo en que se caracterizó por la “plaga de mendigos”, la población total del país quizá haya declinado.⁶ Como es claro, lo que fundamentalmente nos interesa aquí son los factores que inciden sobre la proporción de la población repartida entre

⁴ Cuando el advenimiento de Enrique VII quizá no haya sido superior a los 2 ½ millones, de modo que desde entonces la población tardó casi dos siglos para duplicarse y en el preciso momento en que el desempleo alcanzaba su punto máximo durante el período Tudor, la población total no era mayor que a mediados del siglo XIV. Thorold Rogers conjetura que a fines del reinado de Isabel la población quizá no hubiera superado los 2 millones y medio. Si fue así, entonces la duplicación de esa cifra se produjo exclusivamente en el siglo XVII, precisamente cuando la anormal reserva de trabajadores del período Tudor dejaba sitio a cierta estrechez en el mercado de trabajo, provocada por el resurgimiento de la agricultura y la expansión de la industria.

⁵ Cit. F. L. Nussbaum, *History of the Economic Institutions of Modern Europe*, p. 108.

⁶ Cf. Levasseur, *La Population Française*, vol. I, pp. 169, 202-6; G. D'Avenel, *Paysans et Ouvriers*, p. 370. Levasseur insiste en que el desempleo y el estado de miseria prevaletentes en el siglo XVI se debieron sobre todo al “desclasamiento”.

diferentes clases sociales, y no tanto los que inciden sobre el tamaño de la población total.⁷

Los factores que determinaron la existencia de un ejército de menesterosos cada vez mayor en Inglaterra durante el siglo que siguió a la batalla de Bosworth, son muy conocidos. El licenciamiento de las mesnadas feudales, la disolución de los monasterios, los cercamientos de tierras para la cría de ovejas, así como los cambios en los métodos de labranza: cada uno de estos factores desempeñó su papel; y si bien el número absoluto de personas afectadas en cada caso podría parecer pequeño de acuerdo con patrones de hoy,⁸ el efecto fue considerable en proporción a la demanda de trabajadores asalariados de esa época. Era el período en que los rebaños devoraban a los hombres, en que los “cuervos * insaciables” despoblaban aldeas, cuando los labradores eran “arrojados de sus parcelas o separados de ellas mediante la violencia, o se los agotaba hasta tal punto por colusión y fraude que se veían obligados a vender todo y emigrar pobres, enfermos, miserables”; en que “los señores arbitraban nuevos medios para despojar (a sus terrazgueros), duplicando, triplicando y hasta, a veces, incrementando en siete veces los cánones de sus contratos, forzándolos con cualquier pretexto a perder y ver confiscadas sus tenencias”; era el período en que hombres desesperados se lanzaban a robar por los caminos y en que tanto ladrones como vagabundos estaban sujetos a las brutalidades de la legislación Tudor: marcas infamantes y penas de azotes; colgamientos y descuartizamientos públicos.

Lo que sucedía en un vasto sector rural está bien ilustrado por dos señoríos de Northumberland, del mismo propietario, un

⁷ Cf. la observación de J. S. Mill, que se refería meramente a los ingresos de diversas jerarquías de obreros y empleados: “Los salarios de cada clase han estado regulados hasta aquí por el incremento de la población que forma parte de ella, antes que de la población general del país” (*Principles of Pol. Economy*, Libro 2, cap. 14, secc. 2).

⁸ Se ha indicado que entre 1455 y 1607 el área cercada llegó a un medio millón de acres (estimación de Gay) y que el número de personas dejadas sin ocupación entre 1455 y 1637 estuvo entre 30.000 y 40.000 (A. H. Johnson, *Disappearance of the Small Landowner*, p. 58). Eden mencionó una cifra de 50.000 personas como las arrojadas a la miseria directamente con la disolución de los monasterios (*State of the Poor*, Ed. Rogers, p. 8). Es muy posible que esto haya representado una cifra de más del 10 % de todos los terrazgueros medianos y pequeños y de entre el 10 y el 20 % de los asalariados de la ciudad y el campo; en tal caso, la reserva de trabajadores creada con ello sería comparable por sus dimensiones a la existente en los peores meses de la crisis económica del decenio de 1930.

* En el texto *Cormorants*, “insaciables cuervos avarientos”.

tal Robert Delavale. "Había (*sic*) en la jurisdicción de Seaton Delavale —decía un documento de la época— doce terrazgos en que vivían doce hombres capaces. ... A todos esos terrazgueros y a sus sucesores, salvo a cinco, el dicho Robert Delavale o bien los expulsó de sus tenencias o bien los agotó con cánones excesivos, incrementando sus rentas hasta en £ 3 por parcela y arrebatándoles parte de sus mejores tierras y praderas de sus terrazgos... quitándoles las tierras buenas y obligándolos a ganar marismas y brezales; y después de que hubieron puesto cerco a tierras yermas con grandes gastos y pagado un elevado canon, así como dispuesto grandes reparaciones para edificar sus tenencias, él los desalojó cierto año, negándose a devolverles el canon o los gastos dispuestos para drenar o edificar". Los terrazgos desalojados fueron aquí muy considerables pues tenían, "cada uno de ellos, 60 acres de tierras labrantías". En el señorío de Hartley del mismo Robert Delavale, "donde había (*sic*) por entonces 15 hombres útiles provistos de suficientes caballos y aperos, hoy no está ninguno, ni hubo tampoco nadie en estos últimos 20 años"; unos 720 acres de tierras de labranza, antes "tierras de terrazgueros libres" parceladas, fueron convertidas en tierras de pastoreo "y hechas un solo dominio".⁹ Si bien episodios como éste no caracterizaron a todos los señoríos (lejos de ello), ni siquiera a todos los condados de Inglaterra, en modo alguno fueron casos aislados; y la tendencia general de la época en una porción considerable —aunque todavía la menor— de la tierra cultivada del país, era el reemplazo de muchas tenencias pequeñas por unas pocas, mucho mayores. Este proceso se advierte operando (al menos hay fuertes testimonios *prima facie* de ello) en la muestra de dieciséis señoríos examinada por el profesor Tawney; en ocho de ellos, dos tercios del área total y, en otros siete, más de las tres cuartas partes, habían pasado a manos de un individuo, el arrendatario de las reservas señoriales. Estampadas sobre un mapa de uno de estos señoríos (ubicado en Leicestershire), que data de 1620, reza como un epitafio las palabras: "el lugar donde estaba el pueblo de Whatoroughe".¹⁰ Apenas puede sorprender que las zonas rurales fueran, en la época Tudor, escenario de esa lamentable multitud de refugiados, los "vagabundos y mendigos" de los documentos oficiales de entonces: se encaminaban hacia los burgos a fin de procurarse de algún modo alojamiento y empleo o migraban a aquellas aldeas de campo abierto (*open field*)

⁹ Citado en Tawney, *Agrarian Problems in the Sixteenth Century*, pp. 257-8.

¹⁰ Citado en Tawney, *Agrarian Problems in the Sixteenth Century*, pp. 223, 259-61.

que les permitían instalarse precariamente en las lindes de tierras comunales o baldías. A esta última —y quizá la más afortunada— parte de la multitud de mendigos, se refería un panfleto del siglo xvii cuando afirmaba que "en todos los poblados —o en la mayoría de ellos— en que los campos permanecen abiertos y son usados en común, intrusos arrogantes, en bandada, se han establecido como ocupantes, y se han instalado habitantes de cottages erigidas contrariando la ley"; y añade, con el rezongo propio de un patrono en contra de su reserva de trabajadores, que eran "holgazanes que por lo común no se pondrán a trabajar a menos que perciban los desmesurados salarios que pretenden".¹¹ Para que estos pobres hombres se volvieran enteramente sumisos ante un amo era preciso, además, que se los privara hasta de la miserable parcela de terreno a la que todavía se aferraban.

En cuanto al movimiento de cercamientos, aunque sus consecuencias fueron, probablemente, menos decisivas en el siglo siguiente (puesto que coincidió con cierta vuelta del pastoreo a la labranza), prosiguió después de 1600, hasta alcanzar un nuevo auge con la desenfrenada promulgación de *bills* de cercamiento que acompañó a la revolución industrial. Por contraste con este auge del movimiento en los siglos xviii y comienzos del xix, los efectos de los cercamientos del período Tudor sobre la concentración de la propiedad y el número de los sin tierra, fueron moderados. Manifiestamente, los inicios de capitalismo industrial que encontramos a fines del siglo xvi y en tiempos de los Estuardo, están conectados con esos efectos. Pero durante un siglo, a contar desde la Restauración, es común la queja por la escasez de trabajadores y el débil desarrollo del ejército proletario en esa época tuvo que haber ejercitado una influencia retardante sobre el ulterior crecimiento de la inversión en la industria entre el reinado del último de los Estuardo y los últimos años del de Jorge III.

A mediados del siglo xviii, sin embargo, el ritmo de la expropiación se apresura. "Un admirador de los cercamientos, poco inclinado a exagerar sus efectos perniciosos, calcula el número de tenencias pequeñas unificadas en tenencias mayores, entre 1740 y 1788, en un promedio de 4 ó 5 por parroquia, lo que arroja el total de 40 ó 50 mil para todo el reino".¹² Mientras durante la primera oleada de cercamientos del período Tudor el porcen-

¹¹ *Considerations concerning Common Fields and Enclosures* (¿seudónimo?, 1653). Cf. también W. Hasbach, *History of the English Agricultural Labourer*, pp. 77-80.

¹² Mantoux, *Industrial Revolution in the Eighteenth Century*, p. 177. [Hay edición castellana.]

taje de tierra cercada probablemente nunca alcanzó el 10 por ciento, aun en los cuatro condados más afectados, durante el siglo XVIII y la primera mitad del XIX en catorce condados "el porcentaje de acres cercados mediante Actas de cercamiento de campos comunales y, en parte, de tierras baldías, se elevó de un 25 a un 50 por ciento, y sólo fue menor del 5 por ciento en dieciséis condados; y mientras en el primer período sólo fueron afectados veinticinco condados, en los siglos XVIII y XIX se dictaron Actas para treinta y seis condados".¹³ Además, en el último período la cantidad total de tierra cercada fue ocho o nueve veces mayor que la implicada en el primer período, abarcando alrededor de una quinta parte de la extensión total del país.¹⁴ Poca maravilla cabe si hasta el Conde de Leicester, por remordimiento de conciencia, confesara con franqueza: "Soy como el ogro de la fábula: he devorado a todos mis vecinos".

Pero esto no mide en todo su alcance el cambio sobrevenido en la tenencia de la tierra, en el sentido del reemplazo de muchos terrazgueros pequeños por unos pocos, grandes. Además del desalojo por fuerza, muchos pequeños terrazgueros, abrumados por las deudas o, a fines del siglo XVIII y comienzos del XIX, excluidos de sus empleos complementarios tradicionales en la industria doméstica o afectados de manera adversa por la competencia cada vez mayor de explotaciones mayores equipadas con métodos agrícolas más avanzados, que exigían capital, posiblemente renunciaron a sus tenencias en favor del campesino más acomodado o de un terrateniente progresista, sin que mediase un acto explícito de evicción. Respecto de los arrendamientos, es evidente que los terratenientes tendieron de manera general a preferir pocos arrendatarios grandes antes que un elevado número de pequeñas tenencias. Arthur Young, por ejemplo, combinaba su defensa de rentas más elevadas con el siguiente consejo: "si queréis una explotación vigorosa, reunid quince o veinte (pequeños) terrazgos en uno solo, tan pronto como fallezcan los actuales ocupantes". En ciertas partes del país empieza a manifestarse desde la segunda década del siglo XVIII, aproximadamente, una señalada tendencia a reemplazar arriendos vitalicios (*copyholds*) por arriendos de cierto número de años; y en ciertos señoríos "hay signos de que se procuró activamente desalojar por compra a los arrendatarios vitalicios, lo que alcanzó casi la magnitud de una campaña".¹⁵ El principal afectado por este proceso y el aumento de rentas que implicó, fue el arrendatario más pequeño; por lo demás, "a comienzos

¹³ A. H. Johnson, *op. cit.*, p. 90.

¹⁴ *Ibid.*, pp. 90-1.

¹⁵ H. J. Habbakkuk, en *Econ. Hist. Review*, vol. X, n° I, 17.

del siglo XVIII los terratenientes tenían muy en claro qué significaba un buen dominio: era aquél repartido entre grandes arrendatarios que poseyeran 200 acres o más".¹⁶ Addington —escribía a mediados del siglo XVIII— declaró que, en varias partes del país, no era infrecuente encontrar media docena de arrendatarios donde alguna vez hubiera treinta o cuarenta. Un historiador moderno de estos cambios agrarios, a quien ya hemos citado, sobre la base de los testimonios disponibles extrajo la conclusión de que "sobrevino una consolidación de tierras muy notable y una disminución de los poseedores más pequeños en algunas partes entre el comienzo del siglo XVII y el año 1785, sobre todo en los condados de las Midlands"; ha descubierto, por ejemplo, que en veinticuatro parroquias de Oxfordshire, el número de terrazgueros libres y de arrendatarios vitalicios (*copyholders*) que poseían menos de 100 acres de tierra, disminuyó en más de la mitad en cuanto a número y, en cuanto al área incluida en esos terrazgos, en más de dos tercios; mientras en diez parroquias de Gloucestershire el número "decreció hasta cerca de un tercio y el área hasta menos de una quinta parte".¹⁷ La "dulce, riente aldea, el más delicioso de los jardines", de la poesía de Goldsmith; en la que "las fuerzas del rico aumentan, las del pobre decaen" y donde

En medio de tus casas se ve la mano de los tiranos
Y la desolación entristece todos tus prados
Un solo amo se apodera del dominio entero
A medias se cultiva tu riente campiña *

¹⁶ *Ibid.*, p. 15.

¹⁷ A. H. Johnson, *op. cit.*, pp. 132-3. Un estudio que hizo el profesor Lavrovsky sobre parroquias todavía no cercadas (o no totalmente cercadas) hacia 1793, lo condujo a la conclusión de que "el campesinado independiente ya había dejado de existir, aun en parroquias no cercadas, hacia fines del siglo XVIII". En sesenta de estas parroquias no cercadas, sólo entre una quinta y una cuarta parte de la tierra cultivable permaneció en manos de campesinos; mientras que de la tierra total ocupada por el campesinado, en calidad de posesión libre, de arriendo o de arriendo vitalicio, las tres cuartas partes estaban en manos de un número comparativamente escaso de campesinos arrendatarios acomodados (que constituían un 11 por ciento del total), mientras que los pequeños terrazgueros, que cultivaban menos de treinta acres y constituían el 83 por ciento del número total de poseedores campesinos, no ocupaban más de una séptima parte del área total de tierra de campesinos. Al parecer, habían crecido tanto el campesino *kulak* como los pequeños terrazgueros más pobres, pero el "campesinado medio" se había vuelto relativamente insignificante. (Cf. la reseña de los descubrimientos del profesor Lavrovsky hecha por Christopher Hill en *Econ. Hist. Review*, vol. XII, números 1 y 2, 93.)

* O. Goldsmith, *The deserted village*. V. en *The Poems and Plays of O.G.* (ed. Tirbruck). Londres, 1866, pp. 20-21 (n. del t.).

no era una mera fantasía ni, tampoco, excepcional en la Inglaterra del siglo XVIII.

La influencia de los cercamientos en el período Tudor coincidió con la acentuación del carácter exclusivo de los gremios, que impedían encontrar en las ciudades otra ocupación que no fuera la de dependiente asalariado. El establecimiento de requisitos de ingreso más severos; la imposición de derechos y aranceles para instalarse como maestro; las complejas estipulaciones para las "obras maestras"; todo ello contribuyó a impedir que el hombre sin recursos se elevara alguna vez desde la masa de los jornaleros. Algunas ciudades llegaron a imponer obstáculos y prohibiciones a los inmigrantes y procuraron expulsar las heterogéneas comunidades de desocupados, buhoneseros y presuntos artesanos, que se habían instalado extramuros, como intrusos.¹⁸ Decía Cecil en un discurso de 1597: "si los pobres, arrojados de sus casas, se marchan a vivir con otros, inmediatamente los apresamos con las leyes domiciliarias; si emigran, corren el riesgo de ser azotados por aplicación de las Leyes de Pobres". El monopolio, puesto que significa exclusión, siempre tiene como correlato una redoblada competencia y el empeoramiento consiguiente de las zonas no defendidas en cuanto a situación económica. De este modo, el régimen de los monopolios gremiales, si bien en definitiva resultaría un obstáculo para la industria capitalista, en su momento desempeñó para el capitalismo, de manera inadvertida, la función de aumentar el número de aquellos cuya situación los volvía dóciles frente a la voluntad de un amo. Aun cuando el régimen gremial se hubo desintegrado o hubo sido aludido por el crecimiento de la industria rural y el predominio del mercader-fabricante, difícilmente pudieron progresar aquellos situados en los rangos inferiores. A medida que el número de artesanos se multiplicaba, perdían ellos su independencia y pasaban a ser, en cuanto a condición social, semiproletarios, atados a un capitalista por su imposibilidad de obtener capital para su oficio y encadenados, pro-

¹⁸ En 1557 el Consejo de los Comunes de Londres ordenó a todos los vecinos expulsar de sus casas a los vagabundos u "hombres sin amo"; además, en Londres y otras ciudades fueron instituidos periódicos registros de forasteros. En numerosas ciudades existía una efectiva prohibición de levantar nuevas casas. Un Acta de 1589 estatuyó que en cada casa debía vivir sólo una familia y prohibía construir casas en Londres a personas cuyo patrimonio fuera inferior a £ 5 en bienes o a £ 3 en tierras. Nottingham prohibió que se admitiera como inquilino a personas provenientes del campo sin autorización del Alcalde y ordenó la expulsión de todos los inquilinos forasteros que hubieran ingresado en la ciudad durante los últimos tres años (Tawney, *Agrarian Problem*, pp. 276-7; E. M. Leonard, *English Poor Relief*, pp. 107-9).

gresivamente, por las deudas; y la multiplicación de los aprendices fomentada en todas partes por el creciente dominio del capital sobre la producción, contribuyó meramente a incrementar el número de los que estaban destinados a ser asalariados de por vida, aun si alguna vez habrían acariciado otras ambiciones. Llegado el momento, con el adelanto de la técnica, el asalariado o aun el pequeño maestro encontraron bloqueado su progreso, sin restricciones deliberadas a la libertad de ingreso en una industria sino, simplemente, por la magnitud del capital requerido para iniciar la producción. Para quienes carecían de los medios para instalar la planta; para adquirir una reputación que les valiera créditos; o no tenían vinculaciones comerciales o los conocimientos requeridos, esa libertad era puramente nominal, excepto para aquella ocupación que no exigía ninguna de esas cosas: el trabajo manual, asalariado; precisamente, la libertad del mercado de trabajo que acababa de obtenerse contribuyó a cubrir esta ocupación con una superabundancia de hombres menesterosos y desposeídos.

Sería un error, sin embargo, suponer que en los siglos XVI o XVII el proletariado constituyó una parte importante de la población. Su número siguió siendo pequeño y su movilidad estuvo limitada, tanto por restricciones legales que tendían a proteger los señoríos y las explotaciones de los campesinos independientes más acomodados contra la pérdida de su reserva de trabajadores, cuanto por el hecho de que, en buena parte, prestaban el trabajo asalariado quienes seguían unidos a la tierra, aun cuando fuera de un modo débil y precario. El profesor Clapham conjeturó que el proletariado rural, en la Inglaterra del siglo XVII, llegaría a alrededor de medio millón de personas: una proporción de 1.74:1, con relación a campesinos libres y arrendatarios.¹⁹ Parece claro que, luego del estímulo inicial que la baratura y abundancia de mano de obra proporcionaron al crecimiento de la industria en el siglo XVI, el desarrollo de la industria capitalista estuvo considerablemente obstruido hasta fines del siglo XVIII, a pesar de los hechos sobrevenidos en el período Tudor, tanto por la escasez comparativa de la reserva de trabajadores como por su falta en los lugares aptos para la concentración industrial. Al mismo tiempo, la existencia en el campo de un número tan grande de campesinos pobres (*small cottagers*), aferrados todavía al suelo pero incapaces de extraer de él todo su sustento, contribuyó considerablemente a que se desarrollara el sistema de encargos y el capital se invirtiera en

¹⁹ *Cambridge Historical Journal*, vol. I, p. 95. La población total de Inglaterra y Gales a fines del siglo era (según Gregory King) de unos 5 millones y medio.

financiar la industria doméstica y no en concentrar la producción en la fábrica o la manufactura. Esta tendencia a que el firme apego al suelo de parte del campesinado alentara la industria aldeana y estorbara la formación de una oferta móvil de trabajadores, contribuye a explicar en buena parte la persistencia de formas más primitivas de capitalismo y la lentitud de desarrollo de la industria fabril en países en que la acumulación originaria no estaba desarrollada. Debía llegar la revolución industrial para que este semiproletariado rural fuera, por fin, desarraigado de la tierra y se eliminaran los obstáculos para la movilidad de trabajadores de la aldea a la ciudad. Sólo entonces pudo la industria capitalista alcanzar su pleno desarrollo.

Testimonio de que la formación de un proletariado se encontraba en un estadio todavía atrasado de desarrollo en estos primeros siglos, es el grado en que debía aún recurrirse a la compulsión para mantener la afluencia de asalariados. El temor de que la reserva de trabajadores resultara inadecuada para satisfacer las necesidades de la agricultura y la industria se manifiesta en las medidas coercitivas, tácitamente aceptadas como ingrediente normal de la política gubernamental en este período. Cuando la falta de trabajadores se agudizaba o surgía una demanda excepcional de fuerza humana de trabajo, se echaba mano a medidas especiales, como el reclutamiento forzoso de trabajadores. La consecuencia más temida en caso de que la demanda de brazos superara a la oferta, era un aumento de salarios; y a partir de la Ordenanza y del Estatuto de Trabajadores, precipitadamente dictados en 1349 y 1351 para enfrentar la alarmante escasez de trabajadores que siguió a la Peste Negra, la legislación estableció salarios máximos o facultó para hacerlo a los magistrados locales, asignando también rigurosas penas, no sólo para todo intento concertado de trabajadores y artífices por mejorar sus condiciones de empleo, sino aún para la aceptación por parte de un obrero de un salario más elevado del ordenado por los estatutos.²⁰ No conformes con esto, los estatutos de este período disponían que hombres y mujeres de menos de 60 años, físicamente capaces, fueran villanos o libres, si carecían de medios independientes de subsistencia podían ser obligados a aceptar trabajo por el salario prescripto; al mismo tiempo, se restringía la libertad de circulación del obrero.²¹

²⁰ El Estatuto de Aprendices de 1563, por ejemplo, impuso una pena de diez días de prisión o multa al patrono que abonara salarios superiores a los prescriptos, pero veintidós días de prisión al trabajador que los aceptara.

²¹ Cf. B. H. Putnam, *Enforcement of the Statutes of Labourers*, pp. 71 y sigs.

Dos siglos más tarde, es verdad, la legislación isabelina instruyó a los magistrados locales para que fijaran, además de salarios máximos, salarios mínimos; y un Acta de 1604 impuso una multa a los fabricantes de paños que "no pagaran salarios tan elevados... como los asignados", prohibiendo asimismo a los maestros fabricantes de paños desempeñarse como magistrados en tribunales que entendieran en la fijación de salarios para su propia industria. Pero esto sucedía en una época en que la rápida inflación de precios había desactualizado las viejas regulaciones, provocando la caída de los salarios reales —en particular en el campo— hasta un nivel tal que amenazaba provocar un drástico éxodo rural (pese a las prohibiciones de migraciones no autorizadas), éxodo que —se calculaba— podía tener graves consecuencias para el equilibrio entre industria y agricultura, que la política de los Tudor procuraba no se perturbase. Por ejemplo, en la segunda década del siglo XVII, desde ciertas áreas de la industria de paños de lana de la Inglaterra occidental se informó que los salarios no habían aumentado durante los últimos cuarenta años, mientras que los precios se habían casi duplicado.²² Y en el país en su conjunto, parece probable que los precios, en el siglo XVI, aumentaron a más del doble (calculados en plata), mientras que los salarios monetarios sólo subieron un 40 por ciento.²³ Además, por esta época, el número de personas sin tierras y en estado de miseria había aumentado lo suficiente para aventar todo serio peligro de que los salarios reales aumentaran por el simple juego de la demanda y la oferta: era la época en que los funcionarios echaban pestes por "el gran número de vagabundos de que el reino está tan repleto". En la realidad, las cláusulas referidas a los salarios mínimos, si bien parecen haber sido cumplidas en cuanto a la letra, al parecer resultaron poco eficaces para proteger al obrero contra el empeoramiento de su situación puesto que, en la mayoría de los

²² G. D. Ramsay, *op. cit.*, p. 69.

²³ Earl J. Hamilton en *Economica*, noviembre de 1929, pp. 350-2; Georg Wiebe, *Zur Geschichte der Preisrevolution des XVI und XVII Jahrhunderts*, pp. 374 y sigs. Según los índices compilados por el prof. D. Knoop y por G. P. Jones (*Econ. History*, vol. II, pp. 485-6), los salarios se duplicaron a lo largo del siglo, pero del mismo modo, según sus precios índice, los precios de los alimentos crecieron en una proporción mayor —a saber: más de cuatro veces (y los precios del trigo, alrededor de seis veces)—, con lo que el resultado neto de estos índices y los de Wiebe, coincide: esto es, se produjo una caída en los salarios reales de más de la mitad a lo largo del siglo. La diferencia entre los dos conjuntos de índices se explica por el hecho de que Wiebe midió los precios en plata, mientras en el otro caso los datos empleados estaban referidos a la moneda corriente.

casos, los magistrados, una vez establecida una escala de salarios monetarios, se limitaron a promulgar las mismas escalas año tras año, pese al sostenido aumento del costo de la vida.²⁴ Thorold Rogers calificó al Estatuto de Artifices (*Statute of Artificers*) de 1563 —que restableció el control de salarios, volvió obligatorio el trabajo en la agricultura para toda persona que careciese de otra ocupación y prohibió a los dependientes abandonar su ciudad o parroquia sin una autorización escrita— como “el instrumento más poderoso imaginado para degradar y empobrecer al trabajador inglés”: degradación consumada, un siglo después, por el Acta de Colonización (*Act of Settlement*), que “lo convirtió —tal fue el resultado— en un siervo sin tierra, el fenómeno más portentoso de la agricultura”.²⁵ “De 1563 a 1824 —declaraba el mismo autor en un pasaje merecidamente famoso— se preparó una conjura, maquinada por la ley y ejecutada por sectores interesados en su éxito, para birlar al trabajador inglés sus salarios, para fijarlo al suelo, para quitarle sus esperanzas y degradarlo en una pobreza irremediable... Durante más de dos siglos y medio, la legislación inglesa —y quienes la administraban—, se empeñaron por reducir al trabajador inglés al salario más ínfimo, por ahogar toda expresión o acto que indicara un descontento organizado y por multiplicar las penas que se le imponían cuando recordaba sus derechos naturales”.²⁶

Cuando, aun bajo estas condiciones, la oferta de trabajadores para una nueva empresa resultaba insuficiente —en

²⁴ Cf. Lipson, *op. cit.*, vol. III, pp. 258, 276. Lipson cita como ejemplo los salarios fijados en Wiltshire, que permanecieron inmutables desde el advenimiento de Jacobo I hasta la República, exceptuada una modificación de los salarios de trabajadores agrícolas, producida en 1635.

²⁵ *History of Agriculture and Prices*, vol. V, p. 628; *Six Centuries of Work and Wages*, vol. II, p. 433. El Acta de 1563 había facultado a los alguaciles para fijar la tasa de salarios de artifices, artesanos, labradores y otros trabajadores cuyos salarios hubieran estado fijados en el pasado; pero el Acta de 1604 extendió esto a todos los trabajadores, hombres o mujeres, con lo que, como observó Eden, “a menudo proporcionó a los patronos fabricantes amplios recursos para dominar a sus obreros” (*State of the Poor*, Ed. Rogers, p. 24).

²⁶ *Six Centuries*, vol. II, p. 398. Cf. también el juicio de dos historiadores europeos, no ingleses: “La existencia de este ejército proletario de reserva [en el siglo XVI] siempre disponible y semigratuito, además de los obreros que tenían empleos regulares, naturalmente empeoró la situación de toda la clase asalariada. ... La legislación isabelina sobre salarios ... aplazó y estorbó el considerable aumento que hubiera sido necesario para mantener a los obreros en el mismo grado de bienestar real” (Renard y Weulersee, *Life and Work in Modern Europe*, pp. 93-4).

minería, por ejemplo—, no era raro que la Corona concediera al empresario el derecho de reclutamiento forzoso o asignara presidiarios a ese trabajo, so pena de la horca en caso de que se rebelaran o fugaran. Así sucedió en minas de plomo de Gales del Sud arrendadas al beneficiario de una patente de la Corona en el período Estuardo; al parecer, muchos presidiarios escaparon de allí, pese a las penas que pendían sobre ellos, declarando que “preferían ser ahorcados antes que ser obligados a realizar ese trabajo”.²⁷ A lo largo de este período el trabajo forzoso permaneció como telón de fondo en el mercado de trabajo. La legislación Tudor impuso el trabajo obligatorio para los desempleados, al tiempo que hacía del desempleo un delito punible con singular brutalidad. Una ley de 1496 dispuso que vagabundos y personas desocupadas fueran puestos en el cepo durante tres días y tres noches, y, en caso de reincidencia, durante seis días con sus noches. En Londres, en 1524, se ordenó que los vagabundos fueran “atados a la parte trasera de un carro” y “azotados con látigos por los agentes del alguacil”, y que se les fijaran “aros de hierro” en torno al cuello. El conocido Estatuto de Eduardo VI decretó que quien se negara a trabajar “fuera marcado en el pecho con un hierro candente” y “condenado a ser esclavo por dos años de cualquier persona que denunciara ese vagabundo”, teniendo el amo derecho a hacer trabajar a su esclavo “por vil que sea la labor, mediante azotes o encadenándolo” y a convertirlo en esclavo de por vida y marcarlo en la mejilla o la frente en caso de fuga. La legislación isabelina disponía que la mendicidad era punible con la perforación del cartílago de la oreja derecha y, en caso de reincidencia, con la muerte; el primer castigo fue cambiado en 1597, por otro más “humano”: ser desnudado hasta la cintura y azotado hasta sangrar.²⁸ Después de la Restauración, cuando nuevamente la escasez de trabajo se convirtió en una seria amenaza y aleccionada la clase poseedora por la insubordinación del período del Commonwealth, una vez más se intensificó la gritería en favor de la intervención legislativa para mantener bajos los salarios, establecer el trabajo forzoso y ampliar el sistema de hospicios (*work-houses*) y “casas de corrección”, así como el “arriendo” de pobres.²⁹

²⁷ D. J. Davies, *Econ. Hist. of S. Wales prior to 1800*, p. 81.

²⁸ E. M. Leonard, *Early History of English Poor Relief*, p. 25; F. M. Eden, *State of the Poor*, Ed. por Rogers, pp. 10-18.

²⁹ Cf. T. E. Gregory, en *Economica*, nº I, p. 45, acerca de la defensa que, por esta época, se hacía de los hospicios como medio de provocar la baja de los salarios fuera de ellos.

La legislación de Europa continental en estos siglos fue, si cabe, más draconiana. Tanto en Flandes como en Francia (y lo mismo sucedió en Alemania), el siglo xvi se caracterizó por un pronunciado empobrecimiento y un ejército de trabajadores sobrantes, al igual que por un descenso de los salarios reales. La intervención de los gobiernos procuró —al parecer de manera más deliberada que en Inglaterra— mantener los salarios monetarios en su nivel antiguo, frente a precios que se duplicaban. Los acuerdos entre obreros se castigaban con brutalidad; azotes, prisión y destierro, eran las penas para las huelgas. Los plazos en que debían prestar servicio los obreros eran largos —a menudo abarcaban varios años—; y en caso de que éstos abandonaran su empleo, se los perseguía como a desertores militares. En el siguiente siglo, caracterizado por una mayor escasez de trabajadores, Colbert libró contra los miserables una guerra aun más inmisericorde que la del régimen Tudor en Inglaterra: a quienes carecían de medios de vida se les presentaba la alternativa de ser expulsados del reino o bien condenados a la temida esclavitud de las galeras. “Cacerías de vagabundos” se organizaron tanto en los Países Bajos como en Francia para reclutar marineros y se presionó sobre los tribunales para que la condena a galeras se volviera corriente, aun por delitos leves. Fue común el reclutamiento forzoso de trabajadores para establecimientos privilegiados de todo tipo y a los padres que no entregaran sus hijos a la industria se los amenazaba con fuertes multas. Las “casas de corrección” para los sin trabajo se multiplicaron como virtuales establecimientos penales de trabajo forzoso, siendo frecuente que sus ocupantes fueran arrendados a patronos privados; en otros casos, la institución misma se arrendaba a un contratista.³⁰

Si la formación de un proletariado a través de los métodos que acabamos de subrayar desempeñó, en el crecimiento del capitalismo, el papel que le hemos asignado, cabe esperar que podamos trazar un nexo muy estrecho entre las principales etapas de este proceso y la situación del mercado de trabajo, tal como se refleja en el movimiento de los salarios reales, y por lo tanto, entre este proceso y el crecimiento de la industria. Ese nexo no es difícil de descubrir. Es un hecho conocido que durante los dos siglos caracterizados por escasez de mano

³⁰ Cole, *Colbert*, vol. II, p. 473; G. Rusche y Kirchheimer, *Punishment and Social Structure*, pp. 41-5; 53-4; 84-5; P. Boissonnade, *Colbert, 1661-83*, pp. 256-269, 278-8; P. Boissonnade, *Le Socialisme d'Etat: L'Industrie et les Classes Industrielles en France, 1453-1661*, pp. 303-8.

de obra, que precedieron a los acontecimientos sobrevenidos en el período Tudor, los salarios reales aumentaron considerablemente en Inglaterra y que, hacia fines del siglo xv, se mantenían en un nivel relativamente elevado. Ciertas estimaciones indican que entre las primeras décadas del siglo xiv y fines del xv, los salarios reales quizá se incrementaron en una mitad o, medidos en trigo, en más del doble. Pero después de 1500 se inició el movimiento inverso: lo que los asalariados habían ganado a lo largo de dos siglos, lo perderían ahora en uno solo —y con creces—.

En años recientes se atribuyó un lugar muy destacado a la llamada revolución de los precios del siglo xvi, como poderoso factor en la transición del mundo medieval al moderno. El profesor Earl Hamilton atribuyó al aflujo de oro y plata de América hacia Europa en este siglo “la influencia más importante que el descubrimiento de América tuvo sobre el progreso del capitalismo”; y Lord Keynes, en un pasaje muy citado, echa en cara a los autores de la *Cambridge Modern History* que “no mencionen estos factores económicos como los que modelaron la era isabelina e hicieron posible su grandeza”.³¹ Acerca de si es exagerado destacar estos acontecimientos como a menudo se lo ha hecho, las opiniones se han dividido. Pero pocos están dispuestos a negar que ejercitaron una poderosa influencia. Sin embargo, lo que importa para el fin que ahora nos proponemos no es tanto la magnitud de esa influencia, cuanto el hecho de que el carácter preciso de la influencia que esta revolución de precios ejerció, en buena medida estuvo determinado por el estado del mercado de trabajo —la magnitud de la reserva de trabajadores— en el lugar o momento particulares en que sobrevinieron estos acontecimientos monetarios. Es un lugar común afirmar que una revolución de precios que afectara todos los precios por igual no tendría efectos significativos sobre el orden económico: al menos, ninguno de aquellos importantísimos efectos a que se refieren esos autores. Lo que confirmó a la inflación de precios del período Tudor su especial significación, fue la influencia

³¹ Earl J. Hamilton en *Economica*, noviembre de 1929, p. 344; J. M. Keynes, *Treatise on Money*, vol. II, p. 156. Entre aproximadamente 1520 y 1620 la producción mexicana de plata aumentó unas cuatro veces y media. En 1519 llegaron a España los primeros tesoros arrebatados a los aztecas; pero el mayor incremento sobrevino con la explotación de las minas del Potosí después de 1545. En España, los precios (medidos en plata) parecen haber llegado a aumentar un 400 por ciento en un siglo y, en Gran Bretaña, un 300 por ciento entre 1550 y 1650. Cf. también Sombart, *Der Moderne Kapitalismus*, vol. I, pp. 529-33, 554 y sigs.

que tuvo, ya sobre los ingresos relativos de diferentes clases, ya sobre el valor de la propiedad. Cierta papel, como ya vimos, desempeñó sin duda su tendencia a empobrecer al grupo terrateniente más antiguo, cuyos derechos de rentas monetarias tendieron a mantenerse rígidos (o, al menos, a aumentar en menor proporción que el incremento del nivel de precios) y que, por lo tanto, tendieron a vender sus propiedades a bajo precio a la burguesía ascendente. Este factor particular puede haber sido contrarrestado en parte por la creciente demanda de lana a que se asistió en este siglo y por las ventajas que los terratenientes podían obtener realizando cercamientos,³² los que tendían a producir un efecto favorable sobre el valor de la tierra. Pero este factor, de todos modos, debe de haber sido importante. Apenas lo fue menos, sin embargo, el efecto del cambio monetario sobre el movimiento de los salarios reales; precisamente, de este efecto dependió sin duda, en considerable medida, el papel histórico de la revolución de los precios. En el grado en que los salarios monetarios no aumentarían en la proporción del nivel de precios de las mercancías, todos los patronos y poseedores de capital se enriquecían anormalmente a expensas del nivel de vida de la clase trabajadora: la revolución de los precios generó aquella "inflación de ganancias" mencionada por Lord Keynes como la causante de esos "años dorados" en que "nació el capitalismo" y como "la fuente y el origen de la inversión británica en el exterior".³³ Lo decisivo, por lo tanto, fue si los salarios monetarios tendieron a moverse a la par de los precios o a rezagarse respecto de ellos.

En este sentido, los efectos de la inflación monetaria estuvieron lejos de ser uniformes. En España, si bien en un comienzo los salarios reales parecen haber descendido bajo el impacto de la revolución de precios —en la primera mitad del siglo XVI—, más tarde subieron y, hacia 1620, eran realmente *más elevados* que en 1500. Por el contrario, en Francia y Gran Bretaña los salarios reales descendieron de manera continua a lo largo del siglo XVI y, en todo el siglo XVII, permanecieron

³² Pero no fueron raras en la época las quejas de que las rentas quedaban rezagadas respecto de los precios: por ejemplo, la queja del Barón en el *Discourse* de Hales (citado por el profesor Hamilton), de que "la mayor parte de las tierras de este Reino permanecen todavía con la renta antigua". El profesor Hamilton menciona este retraso de las rentas como argumento contra la opinión de Sombart, de que la renta constituyó una importante fuente de acumulación de capital en esa época.

³³ *Op. cit.*, pp. 155-9.

por debajo del nivel que tuvieran en 1500.³⁴ Tanto la estimación del profesor Earl Hamilton (basada en las cifras de Thorold Rogers y Wiebe) como los índices compilados por el profesor Knoop y por Mr. Jones, indican que los salarios reales de Inglaterra, en 1600, representaban menos de la mitad que un siglo antes.³⁵ Para citar de nuevo a Lord Keynes: "La grandeza de España coincide con la inflación de ganancias de 1520 hasta 1600 y su eclipse con la deflación de ganancias, de 1600 hasta 1630. El ascenso del poderío de Inglaterra se pospuso durante el tiempo en que tardó en manifestarse el efecto de los nuevos suministros de moneda a su sistema conómico, que alcanzaron su máximo de 1585 a 1630. En el año de la *Armada Invencible*, la inflación de ganancias acababa de concluir para Felipe; para Isabel, en ese momento comenzaba".³⁶

Si el factor monetario tuvo influencias tan distintas de acuerdo con las circunstancias en que actuaba, cabe presumir que las condiciones imperantes en el mercado de trabajo desempeñaron el papel decisivo en cuanto a determinar el resultado: que, como lo expresó Weber, "lo que interesa es la estructura de la organización del trabajo de donde deriva esa

³⁴ En Francia parece haberse producido un alza efímera en las primeras dos décadas del siglo. La caída subsiguiente y la permanencia de los salarios reales en un nivel muy bajo a lo largo del siglo (mientras en Inglaterra experimentaban cierta recuperación) parece haberse debido a la legislación represiva suscitada por los primeros signos de escasez de trabajadores advertidos al comenzar el siglo. En Inglaterra, sin embargo, los acontecimientos revolucionarios de 1640-60 permitieron cierto juego a movimientos democráticos de jornaleros, artesanos y campesinos.

³⁵ Earl Hamilton, *American Treasure and the Price Revolution in Spain, 1501-1650* [hay edición en castellano]; Thorold Rogers, *Hist. of Agriculture and Prices*, vol. IV; Wiebe, *Zur Geschichte des Preisrevolution des XVI u. XVII Jahrhunderts*, pp. 374 y sigs.; Knoop y Jones, *loc. cit.* Lord Keynes, así como el profesor J. U. Nef, expresan la opinión de que esa estimación —esto es, que los salarios reales descendieron a menos de la mitad— tiene que ser exagerada. Pero si juzgáramos por los precios del trigo y midiéramos los salarios en trigo, esa baja resultaría todavía mayor. Este es el período que Thorold Rogers caracterizaba como "la prolongada miseria que empezaba a eclipsar el prolongado bienestar de los trabajadores". Las masas —escribió— debieron "trocar una condición de opulencia y confort relativos por la penuria y la miseria, desgraciadamente arrastradas por siglos. ... Desde la Reforma hasta la Revolución, la situación del obrero inglés se volvió cada vez más tétrica. Desde la Revolución hasta el estallido de la guerra de independencia norteamericana, su suerte se alivió algo, pero sólo con la abundancia de las estaciones y el calor del sol" (*op. cit.*, vol. IV, vi-vii).

³⁶ Keynes, *op. cit.*, p. 161.

afluencia de metales preciosos".³⁷ Por lo demás, si buscamos una razón siguiendo este camino, tenemos una muy sencilla al alcance de la mano. El estado del mercado de trabajo en la Inglaterra del siglo xvi, cuando recibió el impacto de la revolución de los precios, estaba caracterizado por un exceso de trabajadores, a consecuencia de los acontecimientos que ya describimos y que convirtieron al reinado de Isabel en la era del "mendigo porfiado" (*the sturdy beggar*), del vagabundo y el desposeído, a quienes una legislación bárbara condenaba a las marcas infamantes y los ahorcamientos públicos. Una pléthora similar de trabajadores, manifestada en el anormal ejército de vagabundos, fue característica de Francia y de Alemania en este siglo, en buena parte como producto de la opresión y despojo del campesinado y el carácter restrictivo de los gremios.³⁸ En España, por contraste, existió una demanda de trabajadores mucho mayor por parte de establecimientos feudales y de la Iglesia; había posibilidades de emigrar al nuevo mundo, en calidad de mercenario; la población acababa de reducirse con la expulsión de los moros y a fines del siglo xvi se redujo todavía más a causa de las pestes. Además, en este país todavía feudal no había empezado el proceso de acumulación originaria. A la verdad, en la primera mitad del siglo siguiente también en Inglaterra se agotaría la reserva de trabajadores y, con el crecimiento de la industria en el período Estuardo y cierta detención del proceso de cercamientos y de acaparamiento de tierras, seguiría un período de efectiva es-

³⁷ M. Weber, *General Economic History*, p. 353. [*Historia Económica General* (ed. castellana cit.), p. 297.] Schumpeter llega hasta afirmar que "todos los logros duraderos de la industria y el comercio ingleses pueden ser explicados sin recurrir a la abundancia de metales preciosos" y que en España el aflujo de metales preciosos retardó en la práctica el crecimiento del capitalismo (*Business Cycles*, vol. I, p. 232). Esto parece una exageración. La inflación monetaria *per se* influyó sin duda en cuanto a *facilitar* una baja de los salarios reales que, de otro modo, hubiera sido menor y más tardía. Lo que aquí sostenemos es, simplemente, que a) el efecto del cambio monetario obró principalmente a través de su efecto sobre los salarios reales, el que dependió de la situación del mercado de trabajo; y b) que probablemente la mayor parte de la caída de los salarios reales producida, hubiera sobrevenido aun sin inflación monetaria.

³⁸ Cf. Rusche y Kirchheimer, *Punishment and Social Structure*, pp. 11-14; E. Levasseur, *La Population française*, vol. I, p. 189; E. M. Leonard, *Eng. Poor Relief*, pp. 11-13. Sin embargo, el siglo anterior —el siglo xv— se había caracterizado en Francia por el despoblamiento, a consecuencia de la Guerra de los Cien Años y de la Peste Negra, como fuera también el caso en Inglaterra. Después del siglo xvi la población de Francia parece haber permanecido estacionaria durante el siglo siguiente y en el siglo xvii se inició un nuevo período de escasez de trabajadores (Levasseur, *op. cit.*, pp. 202-6).

casez de mano de obra: escasez que perduró hasta los cercamientos del período del rey Jorge y la revolución industrial. Lo mismo sucedió en el continente europeo, aunque por diferentes razones. Por ejemplo, en Alemania los devastadores efectos que la Guerra de los Treinta Años tuvo sobre la población contribuirían a ahogar la actividad económica durante cierto tiempo. Pero fue precisamente en este período cuando los salarios reales se estabilizaron, aunque en un nivel más bajo que el de fines del siglo xv; y durante el siglo xvii mostraron incluso una tendencia a aumentar, tanto en Inglaterra (durante el Commonwealth) como en Francia (en las primeras décadas del siglo, antes de que una legislación opresiva los redujera nuevamente). Por fin, en Inglaterra, con la nueva y más potente oleada de cercamientos sobrevenida en la última parte del siglo xviii, que desalojó al ejército de *cottagers* de las últimas magras tierras que éstos poseían en las lindes de las tierras comunales, apareció una tendencia a una nueva declinación de los salarios reales entre el decenio de 1760, aproximadamente, y el final de las guerras napoleónicas: ³⁹ tendencia que coincidió con una nueva época de expansión industrial.

Inglaterra proporciona el ejemplo clásico del reemplazo de muchas propiedades pequeñas por unas pocas, grandes; y evidentemente, la transición al capitalismo industrial comparativamente temprana producida en este país se conecta con la índole radical de este cambio. Pero si un proletariado sólo pudiera surgir mediante este método clásico de desposesión, el crecimiento del capitalismo industrial en algunos otros países europeos, aunque haya sido más tardío y menos seguro en sus comienzos, resultaría difícil de explicar. En ciertas partes del continente —aunque no en todas— pudo presentarse cierto paralelismo con la situación inglesa hacia comienzos del siglo xix. En ciertos distritos de Francia, incluidos Picardía, Artois y l'île de France, hacia 1789 existían (en su mayoría en tierras eclesiásticas) grandes explotaciones del tipo que había de predominar en la Inglaterra del siglo xviii. "Unos

³⁹ Hasbach, *op. cit.*, pp. 116-31, 174-6. Las cifras de Arthur Young muestran una duplicación del precio del trigo entre 1770 y 1812, contra un incremento de los salarios del 60 por ciento, aproximadamente. Los precios de la carne, la leche y la manteca, se elevaron a más del doble. El profesor Clapham, empleando las estimaciones de precios de Silberling, piensa que entre 1794 y 1824 los ingresos reales del campo pueden haber aumentado de manera lenta pero, en ese caso, muy poco (*Econ. Hist. of Modern Britain*, vol. I, pp. 127-31). Debe observarse que aquí se habla de *ingresos* y no simplemente de *tasas de salarios*; y que el aumento se produjo en el norte, donde la demanda de trabajadores estaba aumentando. En el sud de Inglaterra se produjo un descenso.

pocos terratenientes franceses habían desalojado predio tras predio, arrendando las posesiones consolidadas a personas acaudaladas".⁴⁰ Pero aun en estos distritos, probablemente sólo una quinta parte de la tierra se arrendaba de este modo; y en la mayor parte de Francia, "la nobleza, casi sin excepción, entregó su tierra en fragmentos a pequeños arrendatarios miserables pertenecientes a los estratos más bajos del campesinado".⁴¹ Pocos de los trabajadores que se empleaban como asalariados carecían por entero de tierra, fuera de Flandes y Normandía, Picardía, Borgoña, Bretaña y la zona de Versalles. En su mayoría eran campesinos pobres: un semi-proletariado que poseía aún un fragmento de tierra que, aunque insuficiente para mantener una familia, bastaba por lo general para salvarlo de una miseria total.⁴² En partes de Francia septentrional, entre un 60 y un 70 por ciento del campesinado poseía menos de una hectárea de tierra, y entre un 80 y un 90 por ciento poseía menos de cinco hectáreas (por lo general se consideraba que cinco hectáreas constituían la extensión mínima que podía alimentar a una familia campesina); mientras que, al mismo tiempo, existía una pequeña minoría de campesinos acomodados, grandes arrendatarios.⁴³ Tampoco las grandes compras de tierras eclesiásticas y de señoríos confiscados a la nobleza, hechas por la burguesía y por lo que Sée denomina "la aristocracia campesina", durante la revolución, dieron por resultado cercamientos siguiendo el modelo inglés. En lugar del clérigo o el caballero, el *rentista* era ahora un burgués; pero el tipo de arrendamiento y de explotación de las tierras permaneció, por lo general, intacto.

En Schleswig-Holstein y en Dinamarca se había producido un movimiento de cercamientos del tipo inglés a fines del siglo XVIII, apoyado por el gobierno en el segundo caso; y en Suecia meridional había sobrevenido un desarrollo similar. "La vieja estructura de la vida aldeana cedió ante un ataque lanzado desde arriba".⁴⁴ Pero en Alemania occidental la situación se asemejó mucho más a la prevaleciente en la mayor parte de Francia. Si bien había existido cierta tendencia al desalojo de

⁴⁰ J. H. Clapham, *Economic Development of France and Germany*, p. 17.

⁴¹ J. H. Clapham, *Economic Development of France and Germany*, p. 17.

⁴² *Ibid.*, p. 18: "Mientras más tenencias campesinas existían en una provincia, menos cabida había para una clase de campesinos sin tierra".

⁴³ H. Sée, *Economic and Social Conditions in France during the Eighteenth Century*, pp. 2-6, 17-21.

⁴⁴ Clapham, *op. cit.*, p. 32.

tierras y su consolidación en manos del terrateniente, esta tendencia estuvo relativamente poco desarrollada, en parte a causa de la debilidad de los barones y, en parte, porque los príncipes se inclinaban (al igual que los Tudor, en Inglaterra) a legislar contra semejantes tendencias, a fin de mantener el orden económico tradicional. En el campo no existía todavía una clase diferenciada de campesinos sin tierras pero sí, al igual que en Francia, un semi-proletariado compuesto por quienes no podían vivir de sus tenencias, trabajaban para los campesinos más ricos y desempeñaban tareas suplementarias en calidad de asalariados en las tierras del señor. En el este, la patria de los poderosos *Junkers*, todo era muy distinto; y la tendencia de los *Junkers* a desalojar campesinos, así como a ampliar sus posesiones propias, en muchos distritos progresaron a la par. "En partes de Pomerania las cosas habían llegado tan lejos que el verdadero campesino que vivía gracias a su terrazgo había desaparecido casi".⁴⁵ Cuando la servidumbre fue abolida en Prusia bajo los edictos de Stein y de Hardenberg, el tipo más privilegiado de siervo (el equivalente aproximado del terrazguero vitalicio [*copyholder*] inglés) debió sacrificar una parte (a veces un tercio, otras la mitad) de su terrazgo, para entregarla al señor como compensación; mientras, los estratos inferiores del campesinado, campesinos pobres [*cottagers*] y aquellos cuyos terrazgos eran virtualmente precarios, fueron en los hechos desposeídos y se convirtieron en una reserva de trabajadores para las fincas de los *Junkers*.

En los Estados Bálticos de Rusia, la emancipación producida en el reinado del Zar Alejandro I estuvo acompañada por la desposesión del campesinado, de manera que los ex siervos pasaron a constituir un proletariado sin tierras, al que todavía se le prohibía emigrar y que estaba, por lo tanto, obligado a trabajar para los terratenientes, pero ahora, nominalmente, por un contrato libre de salarios. En el resto de Rusia, la Emancipación de 1861 dispuso la retención por parte de los campesinos de la tierra que antes ocupaban; no se produjo una desposesión arrolladora como en Prusia y los Estados Bálticos. Los dueños de siervos fueron compensados con pagos de redención efectuados por el Estado, que debían ser recolectados entre el campesinado mediante pagos anuales extendidos a lo largo de cuarenta y nueve años.⁴⁶ A medida que estas disposiciones de redención empezaron a aplicarse, sin embargo, provocaron una

⁴⁵ *Ibid.*, p. 37. Cf. también F. A. Ogg, *Economic Development of Modern Europe*, p. 203.

⁴⁶ Los pagos pendientes fueron cancelados en 1905, como una concesión al movimiento revolucionario de 1905-6.

disminución del área asignada al campesinado, en comparación con la que ocupaba en vísperas de la Emancipación: disminución pequeña, si se la promediaba en todo el país, pero que llegó al 25 por ciento en la franja de tierras negras del este del Dnieper, donde en muchas áreas los terrazgos habían sido antes excepcionalmente pequeños. Por instigación de los terratenientes, se había introducido una modificación por la que un campesino que deseara ser absuelto de los pagos de redención, podía escoger como alternativa recibir sólo una cuarta parte de la asignación corriente de tierra; y en áreas en que el valor de la tierra era elevado, los terratenientes alentaron esta forma de instalación, con lo que los llamados "lotes de pobreza" resultaron numerosos. Esto determinó la inmediata creación, en estos distritos, de un semi-proletariado, obligado por la insuficiencia de sus parcelas a emplearse en calidad de asalariado en el señorío cercano o en industrias locales, o empujado a ese "arrendamiento por hambre" de tierra adicional, con rentas infladas o a cambio de la realización de trabajos para el propietario (el sistema *otrabotnik*) que caracterizó al medio siglo posterior a la emancipación: tendencia acentuada por desarrollos subsiguientes en la economía de la aldea rusa, sobrevenidos en la última parte del siglo XIX y a comienzos del XX, que trataremos más adelante. Un sector de los ex siervos, los siervos domésticos o *dvornie lyudi*, fue emancipado sin tierras y, por carecer completamente de ellas, en lo sucesivo pasó a constituir "el campo de reclutamiento para el nuevo ejército industrial".⁴⁷

II

Existe otro método por cuyo intermedio puede generarse un proletariado; es, quizá, más lento y seguramente menos forzado que el método inglés clásico de desalojo y acaparamiento de tierras como política iniciada desde arriba; de todas maneras, ha sido bastante general. Consiste en la tendencia a la diferen-

⁴⁷ G. T. Robinson, *Rural Russia under the Old Regime*, 89, también 83-92. En el oeste y particularmente en Polonia (por razones políticas) el trato dispensado al campesinado cuando la Emancipación fue más favorable. Además, campesinos de tierras pertenecientes al Estado y al Imperio (que ya antes habían efectuado pagos en dinero) gozaron de mejor situación que los de señoríos privados. En cuanto a los segundos, "en la franja de tierras negras donde el valor de la tierra era superior, los terratenientes redujeron las parcelas de los campesinos, redimibles mediante una tasa moderada; en el norte, las parcelas fueron mayores, pero su precio fue casi del doble a los fines de su redención. Tanto en el norte como en el sur, la balanza se inclinó contra el campesino" (*ibid.*, p. 88).

ciación económica que existe en la mayoría de las comunidades de pequeños productores, cuando no prevalecen instituciones especiales capaces de impedir la desigualdad. Los factores principales de esta diferenciación son las desigualdades que brotan en el curso del tiempo en cuanto a la calidad o la cantidad de las parcelas, y en cuanto a los instrumentos de labranza y a los animales de tiro; además, el vehículo de la desposesión, cuando ella se produce, es el endeudamiento. Con relación a esto, dos ejemplos esclarecen de manera muy clara los aspectos esenciales del proceso mediante el cual el pequeño productor se convirtió en siervo del capital, en proletario.

Quizá en ninguna parte se manifiesta más claramente este proceso que en el caso de aquellas comunidades mineras que se caracterizaron antiguamente por la práctica conocida como "minería libre" (*free mining*). El ejemplo que ofrecen reviste especial significación porque, en este caso, tanto la ley como la costumbre se orientaban a proporcionar la máxima estabilidad a esas comunidades de pequeños productores y a preservar los derechos del hombre de escasos recursos. Pese a ello, las fuerzas que obraban en el sentido de la diferenciación económica y la desintegración final de estas comunidades, prevalecieron llegado el momento. Los distritos de Inglaterra donde existía el derecho de "excavación libre" —derecho consuetudinario por lo general confirmado mediante carta real—, comprendían el Bosque de Dean, las áreas de explotación de estaño de Cornwall y Devon, conocidos como "*The Stanneries*" y las minas de plomo de Derbyshire, de los Montes Mendip y de Alston Moor, en Cumberland. La costumbre consistía en que todo habitante del área, fuera villano o libre, tenía el derecho conocido como "deslinde" (*bouding*), de limitar una superficie para sí y, previo pago de un derecho a la Corona o al poseedor local de derechos señoriales, podía iniciar libremente la explotación. Una vez establecido, este derecho sólo podía perderse si su titular no explotaba su pertenencia o transgredía el código minero. Mientras existieron depósitos de mineral, esta institución del "*bouding*" impidió que la propiedad de los minerales se convirtiera en monopolio de unos pocos. El tamaño de cada superficie se limitaba explícitamente y "el villano más pobre podía pasar a ser su propio patrono con sólo denunciar una pertenencia y registrar sus lindes en el tribunal correspondiente".⁴⁸ La legislación de minería de los Mendips disponía que luego de pro-

⁴⁸ G. R. Lewis, *The Stanneries*, p. 35. Mr. Lewis formula su opinión de que "de haber permanecido las minas ligadas a la propiedad del suelo, quizá nada hubiera salvado a las *Stanneries* de un régimen capitalista".

curarse una licencia, el explorador minero "siguiendo su libre arbitrio, acampará dentro de dicho bosque de Mendip y cavará el terreno en el lugar que le parezca mejor". El tamaño de la pertenencia se determinaba mediante una tirada del hacha o la instalación de "Un par de parantes dentro de las 24 horas".⁴⁹ En Cornwall y Devon la independencia del minero estaba salvaguardada mediante la concesión explícita de derechos de libre acceso a cursos de agua para lavar su mineral y de proveerse de haces de leña para su horno de fundir. En Derbyshire se le permitía cortar leña y maderas de los bosques del Rey y en Somerset y Cumberland estaba expresamente estipulado que podía fundir con libertad su mineral donde quisiera.⁵⁰

En ciertos aspectos existe un paralelismo entre estas comunidades mineras y los gremios urbanos. Sus derechos, por lo general —como en el caso de los gremios—, eran guardados en una carta y ellas ejercitaban ciertas funciones judiciales en materia de industria, poseyendo desde época muy temprana un tribunal de minería que, en buena parte, entendía en cuestiones técnicas, y en las *stanneries* un parlamento que legislaba sobre cuestiones relativas a la ley y la costumbre mineras. La diferencia esencial residía en la ausencia, en el caso de las comunidades mineras, de restricciones contra los nuevos miembros; cualquier persona podía iniciar operaciones, siempre que quedara lugar para nuevas pertenencias. No existía, al parecer, una organización gremial efectiva, aparte de los tribunales de minería y el parlamento de las *Stanneries*; tampoco hay pruebas de que los mineros libres se embarcaran en alguna acción como cuerpo organizado. Sólo en el caso del Bosque de Dean existió algo parecido a una corporación exclusiva, con regulaciones y funciones colectivas. Aquí hubo, en materia de venta, una especie de negociación colectiva y la fijación de precios mínimos bajo el control de "negociadores" designados por el tribunal de los mineros. A diferencia de otros distritos, el ingreso estaba restringido aquí a los hijos de mineros libres y a quienes hubieran realizado un aprendizaje. Al mismo tiempo, para impedir una concentración de poder en manos de unos pocos, a ningún minero se le permitía poseer más de cuatro caballos, un vagón o hacerse dueño de más de una forja; y presumiblemente para salvaguardar a la comunidad de caer bajo la dependencia de intermediarios, el transporte de carbón de piedra y de mineral sólo estaba permitido a los mineros.⁵¹

⁴⁹ V. C. H. Somerset, II, 367.

⁵⁰ Saltzmann, *Industries in the Middle Ages*, p. 46; V. C. H. Cornwall, I, p. 526; Somerset, II, 368; Derby, II, 326.

⁵¹ Lewis, *op. cit.*, pp. 168-73; V. C. H. Gloucester, II, pp. 233-4.

A pesar de estas regulaciones igualitarias, es posible que las comunidades mineras hayan presentado siempre ciertas tendencias internas a la desigualdad. Los primeros en establecerse o los que tuvieron la suerte de denunciar buenos filones, deben de haber gozado siempre de considerables ventajas. Pero mientras hubo nuevos filones disponibles y el acceso a ellos siguió siendo libre, las ventajas diferenciales de los pocos favorecidos difícilmente pudieron formar la base de una diferenciación de clases puesto que, en la medida en que cualquier persona podía convertirse en minero independiente, no estaban dadas las condiciones para que una clase de personas estuviera dispuesta a trabajar para otro, por no quedarle otra alternativa. Estas ventajas diferenciales pueden haber abonado el terreno para el crecimiento de una pequeña clase *kulak*; pero de no haber mediado el influjo de fuerzas externas, es probable que las desigualdades hubieran seguido siendo relativamente pequeñas, conservando los distritos mineros libres su carácter de comunidades considerablemente homogéneas de pequeños productores no muy diferenciados. Lo que parece haber revestido importancia decisiva, aunque sólo fuera como la cuña inicial de una serie de influencias perturbadoras, fue el nacimiento, en el siglo XIV, del sistema llamado de "acuerdo de costos" (*cost agreements*), bajo el cual uno de los asociados de un grupo minero era dispensado de trabajar, a cambio de un pago en dinero. A pesar de que existían disposiciones en contrario, muchos de quienes poseían pertenencias mineras las vendían —o bien vendían participaciones en ellas— a miembros de la pequeña nobleza o del clero locales, y a mercaderes de las ciudades vecinas. Como resultado de esto, pronto descubrimos en los registros de productores de estaño personas como Tomás el Orífice, Ricardo el Herrero y Tomás el Peltrero, el Vicario de Bodmin y el Rector de St. Ladoce, el clérigo de Lostwithiel, los abades de Tywardratch y Mount St. Michael, así como varios comerciantes. Como un desarrollo posterior, nos encontramos con el "sistema de porcentajes de participación" (*Tribute System*), bajo el cual los dueños de una pertenencia, cuando no querían explotar la mina, la arrendaban a un grupo de trabajadores o a un pequeño contratista a cambio de una participación en el producto.⁵² Pero aquí, nuevamente, en la medida en que se dispuso de filones libres y el comercio del estaño fue irrestricto, siguió siendo limitada la posibilidad de que una clase que extrajera su ingreso del derecho de propiedad y no de la actividad productiva prosperara con este sistema, puesto que los arrendado-

⁵² Lewis, *op. cit.*, pp. 189-90; V. C. H. Cornwall, I, pp. 539, 556.

res de una mina no podían extraer de los tributarios más del equivalente de la productividad superior de su mina por sobre un filón "marginal" disponible: de otra manera, presumiblemente, los arrendatarios (*tributers*) hubieran preferido explotar para sí una pertenencia inferior. En otras palabras: el único excedente que podía aparecer era el equivalente a la renta diferencial.

En el siglo XIV, sin embargo, nos enteramos de que un cierto Abraham el Estañero empleaba 300 personas; y "algunos de los acaudalados estañeros de Cornwall" quienes "habían usurpado estañerías por la fuerza y la compulsión y obligado a los hombres de ellas a trabajar allí, contrariamente a su voluntad, a cambio de un penique por día, cuando antes ellos elaboraban cada día estaño por valor de veinte peniques o más; y habían impedido por mucho tiempo a los estañeros depurar y vender el estaño extraído por ellos".⁵³ Todavía estos casos eran excepcionales; pero es claro que otras influencias estaban actuando en el sentido de privar a los mineros libres de su independencia económica. La más importante de estas influencias fue la creciente ventaja económica de que gozaban fundidores, traficantes de minerales y compradores de estaño: ventajas que llevaron al trabajador minero a una situación de dependencia cada vez mayor. Encontramos, desde los primeros registros, que la venta de estaño estuvo circunscripta a dos días por año (*coinge days*), cuando el estaño era sellado en las ciudades con derecho de acuñación, pagándose los impuestos correspondientes, tal como lo exigía la ley. A comienzos del siglo XIV nos enteramos de que los estañeros se quejaban de que el mercado de estaño hubiera sido fijado en Lostwithiel, ciudad algo distante de las áreas mineras.⁵⁴ Lo espaciado de las ventas y la distancia respecto del centro comercial, se combinaron para colocar al estañero de pocos recursos en una situación de considerable desventaja. Carecía de los recursos necesarios para financiar sus operaciones durante los seis meses que debían transcurrir antes de que pudiera vender su estaño y podía darse el caso de que no pudiera soportar el costo de transportar su producto hasta el lejano mercado; mientras tanto, el dueño de derechos mineros que poseyera algún capital o extrajera ingresos de otras fuentes, podía hacer ambas cosas con mayor facilidad. El resultado de esto parece haber sido que los estañeros y arrendatarios pobres cayeron en una situación de dependencia cada vez mayor respecto de estañeros de origen noble o de

⁵³ Lewis, *op. cit.*, pp. 189-90.

⁵⁴ *Ibid.*, pp. 210, 212; V. C. H. Cornwall, I, pp. 558-9.

intermediarios, quienes podían adelantarles capital y disponer el transporte de su estaño hasta las ciudades-mercados; así, el libre comercio de estaño, que fuera complemento necesario para la minería libre, empezó a desaparecer. El sistema de adelanto de dinero a los arrendatarios, conocido como *subsist*, se difundió cada vez más y arrojó una creciente carga de deudas sobre los hombres del trabajador minero que no tenía otra propiedad que su mina, con lo que aumentó la desventajosa posición para negociar en que trabajaba, a la vez que sacó provecho de su necesidad. Hacia el siglo XVI el arrendatario parece haber entrado en una ciénaga de dependencia, en la que tendió a hundirse cada vez más. Su condición empeoró aún con la costumbre de los pagos en especie y sus ingresos se redujeron a un mero salario de subsistencia. El sistema de alquiler, a su vez, llegado el momento dejó sitio al de "trabajo por piezas" (*tut-work*), bajo el cual el dueño simplemente subastaba la explotación de la mina a capataces de cuadrillas por un salario proporcional al mineral extraído. El grupo que obtenía el trabajo era naturalmente el que se contentaba con un pago menor.⁵⁵ Enrique VII tomó medidas para aliviar esta penosa situación designando dos nuevas ciudades con derecho de acuñación y mercado "porque los estañeros pobres no han podido guardar su estaño a la espera de buen precio cuando eran sólo dos"; y una ordenanza de 1495 disponía que "ninguna persona, o personas, que posean tierras y terrazgos cuya producción anual supere las £ 10, serán propietarios de minas de estaño, con la excepción de las personas que las reclamen por títulos hereditarios o las posean en sus tierras libres". Pero estas medidas parecen haber ejercitado una influencia poco duradera en cuanto a detener las tendencias que hemos caracterizado. Quizá llegaron demasiado tarde, cuando ya la dependencia había aferrado mucho a los mineros y un número excesivo de personas acaudaladas podía reclamar la posesión de minas de estaño por la vía de la herencia. Exceptuadas estas primeras disposiciones de los Tudor, Randall Lewis ha dicho que "con verdadero espíritu de *laissez-faire*, la ley minera inglesa dejó a los desorganizados mineros del estaño... sin protección, entregándolos a los amorosos cuidados del intermediario y el acaparador".⁵⁶

Pero, todavía, otra carga debía gravitar sobre las espaldas del productor. Con el declarado propósito de proporcionar al

⁵⁵ L. L. Price, *West Barbary*, p. 37.

⁵⁶ Lewis, *op. cit.*, p. 211. Hacia esta época, los tribunales y el parlamento de las *Stanneries* parecen haber estado compuestos, casi enteramente, por caballeros mineros y traficantes y mercaderes de mineral.

estaño un mercado firme y como recurso para adelantar capital a la industria, se estableció un monopolio de compra del metal: monopolio que despertó las protestas de la Compañía de Peltreros de Londres, así como de los productores de estaño. Se beneficiara o no con ello el estrato medio de intereses del estaño —los traficantes locales, los fundidores y los mineros ricos—, los obreros de las minas no recibieron beneficio manifiesto. Por el contrario, el efecto del monopolio fue, evidentemente, un descenso del precio recibido por el productor, al mismo tiempo que elevaba el precio de venta del estaño para el peltrero; y el precio de compra del estaño parece haber permanecido en este nivel bajo, frente a aumentos producidos en los precios de exportación. Durante el Commonwealth el monopolio fue suspendido, con el resultado de que el precio de compra del estaño llegó a subir de £ 3 a £ 6 por quintal; y esto, más una declinación sufrida por el sistema de acuñación —con su número limitado de días de venta—, parece haber provocado el aumento de los salarios de arrendatarios y trabajadores a destajo (*tub-workers*), hasta un nivel de 30 chelines por mes.⁵⁷ Pero con la Restauración se restablecieron tanto el monopolio de compra como las reglas de acuñación, y los salarios descendieron a la mitad. La consecuencia: se produjeron alzamientos en Falmouth y Truro; los mineros exigían la venta libre del estaño y la eliminación del monopolio: exigencia a la que —resulta interesante observarlo— los mineros ricos se opusieron.⁵⁸

Pero la resistencia de los mineros resultó infructuosa y, hacia fines del siglo XVII, la subordinación del productor al capital parece haber sido completa. Dos capas de usureros caracterizaron esta subordinación. En la cúspide estaban los mercaderes monopolistas, que concedían créditos a los maestros mineros, traficantes y fundidores de estaño y que, dado el bajo precio a que adquirirían el estaño, extraían un margen de ganancias del 60 % o cosa parecida. A su vez, los maestros mineros, los traficantes y fundidores de estaño, adelantaban dinero a los tributarios y obreros a destajo y no era raro que gozaran, por su parte, de un margen de ganancias del 80 ó 90 por ciento. Hacia 1700, los propietarios de funderías, en lugar de adelantar dinero a grupos de obreros, muchas veces se habían convertido en “empresarios mineros” (*adventuring tanners*), que empleaban directamente obreros a destajo.⁵⁹ La explotación a través de la usura declinaba y el sistema capitalista del asalariado empezaba a ocupar su lugar.

⁵⁷ *Ibid.*, p. 220; V. C. H. Cornwall, I, pp. 558-9.

⁵⁸ Lewis, *op. cit.*, p. 220.

⁵⁹ Lewis, pp. 214-16; H. Levy, *Monopoly and Competition*, p. 9.

La información de que disponemos con relación a otras áreas de *free mining* es más escasa y no es tan fácil descubrir los factores que presidieron la transición de la minería libre al trabajo asalariado. De todos modos, los lineamientos esenciales del proceso están bien claros. En el Bosque de Dean, las brechas abiertas en las regulaciones protectoras en que los mineros se habían hecho fuertes, parecen haber sido cada vez más comunes con el transcurso del tiempo. Se desarrolló la costumbre —a imitación de los gremios urbanos— de elegir entre los *free miners* a caballeros de recursos y, pese a la existencia de prohibiciones explícitas, ciertos propietarios arrendaron sus pertenencias a extraños. Pero el factor más poderoso en la desintegración de la vieja comunidad parece haber sido el crecimiento del monopolio en la fundición del mineral. A fines del siglo XVI la Corona concedió licencias a empresarios capitalistas para la erección de altos hornos en el Bosque. Éstos suplantaron a las anticuadas forjas (*bloomeries*) y su introducción provocó levantamientos de mineros libres, quienes se quejaban de “los frecuentes atentados contra los privilegios de los mineros perpetrados por usufructuarios de patentes reales”.⁶⁰ En 1640 estos privilegios habían de sufrir un menoscabo más profundo: la Corona concedió todas las minas y derechos mineros del Bosque a un tal Sir John Winter, a cambio de un canon anual de entre £ 10.000 y £ 16.000. Sobrevinieron otros levantamientos, seguidos por un prolongado pleito; pero en la medida en que es posible averiguarlo, los mineros fracasaron en sus pretensiones y, en el curso de unas pocas décadas, ellas serían completamente aplastadas. En 1678 se abandonó la prohibición de transportar carbón de piedra y minerales que pesaba sobre los extraños y nueve años más tarde los mineros renunciaron a su derecho de controlar los precios de venta. La intromisión del capitalista, que estaba en condiciones de extraer mineral con métodos perfeccionados y que disponía de mayores facilidades para comerciar el producto, aumentó progresivamente hasta que la minería libre pasó a ser un mero recuerdo.⁶¹ Pero la legislación minera, allí donde subsistió, debe de haber influido considerablemente en cuanto a aplazar la penetración del empresario capitalista y resulta significativo que, en este distrito, no se estableció aquél plenamente hasta fines del siglo XVII.

También en los Mendips el crecimiento del monopolio en la fundición de mineral parece haber sido el factor dominante en la desintegración del sistema de *free mining*. Las cláusulas

⁶⁰ V. C. H. Gloucester, II, p. 225; Lewis, *op. cit.*, p. 208.

⁶¹ V. C. H. Gloucester, II, pp. 225-8.

del código de minería que aseguraban a los mineros la libertad de fundir su mineral donde quisieran, pasaron a ser progresivamente dejadas de lado por los señores del suelo y "los señores más poderosos pusieron todo su empeño en asegurar que el mineral de plomo extraído de sus tierras se fundiera en los hornos del señorío".⁶² Hacia fines del siglo xvi encontramos especuladores y empresarios forasteros que adelantaban capital a los mineros a cambio de "partes" o acciones y, por otro lado, mineros que, encontrándose en dificultades, hipotecaban sus minas para obtener dinero contante. Nos enteramos de que "comerciantes de Bristol, caballeros de los alrededores, mesoneros locales, todos pusieron mano en el negocio". Quienes poseían capital para invertir, podían excavar pozos más profundos y alcanzar depósitos más ricos. Quizá se encontraban también en mejor posición para eludir el monopolio de la fundición y para manejar la comercialización del metal. De todas maneras, el minero pobre, que no gozaba de las ventajas que proporcionaba la posesión de capital, fue gradualmente expropiado para convertirse, probablemente, como en otras partes, en empleado de la nueva clase de propietarios. Pero los testimonios disponibles no parecen proporcionarnos muchos detalles acerca de este desarrollo.⁶³

En las minas de plata de Sajonia es posible rastrear un desarrollo que presenta notables paralelismos con el caso inglés. Aquí, los señores territoriales habían tenido la costumbre, en los lugares en que, por alguna razón, no deseaban explotar los minerales ellos mismos con trabajo servil, de arrendar los derechos mineros a asociaciones de trabajadores libres. Estas asociaciones laboraban los minerales de manera cooperativa, algo parecida a un *artel* ruso; y puesto que al señor por lo general se le pagaba bajo la forma de una proporción determinada del producto, éste concedía a las asociaciones mineras ciertos privilegios y alguna protección. En algunos casos se otorgaba a estas asociaciones inmunidad respecto de la ley feudal, como si fueran comunidades urbanas; y donde prosperaron, se las elevó a veces a la dignidad de una "ciudad" minera especial, que poseía cierto grado de autonomía y el derecho de poseer un tribunal y un código locales, propios. No está claro si estas asociaciones mineras estuvieron compuestas por siervos privilegiados, o bien por campesinos y artesanos que no pertenecían a la clase servil; probablemente lo segundo fue cierto. Pero hacia el siglo xiv, algunas de ellas se habían vuelto prósperas y exclusivas y

⁶² V. C. H. Somersset, II, p. 368.

⁶³ *Ibid.*, pp. 374-6.

muchas habían vendido títulos o acciones de la asociación a extraños, como por ejemplo miembros de la nobleza local, clérigos o mercaderes urbanos. En interés de la rápida explotación de la mina, los señores territoriales fomentaron el desarrollo del sistema de arriendos y, al parecer, estipularon que los arrendatarios de la mina fueran trabajadores sin bienes y que se excluyera a campesinos que poseyeran tierra. A estos *tributers* se les proveía de ciertos materiales; y puesto que, por carecer de bienes, no poseían otros medios de sustento, estaban dispuestos a entregar una considerable proporción del producto de su trabajo a la asociación. De este modo llegó a producirse una división muy aguda entre los asociados, dueños de la mina, meros *rentistas* que extraían un ingreso de sus títulos a la explotación del mineral, y los tributarios que la arrendaban y explotaban, pero sólo retenían una parte de su producto. Este sistema de arriendos, según esto, como en el caso de las minas inglesas de estaño, representó una etapa de transición hacia el sistema del trabajo asalariado; y éste, con el transcurso del tiempo, tendía a desplazar al primero "a causa de la creciente disparidad, en cuanto a poder de negociación, entre las dos partes interesadas".⁶⁴

En Sajonia, como en el Bosque de Dean y los Mendips, había de intervenir otro factor para completar el proceso mediante el cual el arrendatario cayó en la condición de asalariado; y este factor que completó la transición fue, también en este caso, el crecimiento del monopolio de fundidores y compradores de mineral. Los derechos monopólicos de capitalistas fundidores derivaban de concesiones, compradas a los señores territoriales, para construir fundeñas; y en el siglo xv "los registros proporcionan abundantes testimonios de las crecientes dificultades que había para vender, y las quejas de los arrendatarios refieren con términos nada equívocos los extremos a que estaban reducidos por la opresión de los compradores de mineral y los fundidores".⁶⁵ El Emperador Maximiliano, como respuesta a peticiones y para aliviar su suerte, erigió una fundeña competidora que adquiriera el mineral de los *tributers*; otro tanto hizo Fernando en la Selva Negra. Pero estos cautelosos remedios no parecen haber proporcionado más que un alivio temporario. Por cierto tiempo los mineros resistieron constituyendo gremios y llamando a la huelga; pero en el curso del siglo xvi su situación se deterioró constantemente. El trabajo por piezas y hasta, a veces, el trabajo por horas, suplantaron al sistema de la parti-

⁶⁴ Lewis, *op. cit.*, p. 180; también, 74.

⁶⁵ *Ibid.*, p. 180.

cipación; a fines del siglo XVI pasó a ser común que los arriendos recayeran directamente en arrendatarios capitalistas, que empleaban obreros asalariados para explotar las minas. "Esto prosiguió hasta que, con el transcurso del tiempo, nos encontramos con que el arrendatario cobra cada vez más el carácter de un capitán de industria, desalojando a los asociados del... conjunto de su pertenencia".⁶⁶

Las líneas básicas de este desarrollo de las comunidades mineras pueden, a la verdad, rastreadse en la historia de muchas comunidades campesinas de reciente memoria; en este sentido, parece verosímil que la historia de la comunidad campesina inglesa de siglos anteriores —de la que, en buena parte, carecemos de testimonios— presentara un paralelismo estrecho con aquel desarrollo. En el caso de la aldea rusa, se discutió mucho en los círculos socialdemócratas, a fines del siglo XIX, acerca de las tendencias efectivas que obraban dentro de la economía aldeana, que hundía sus raíces en el *mir* tradicional o comunidad aldeana. Publicistas de la escuela *narodnik* o populista, habían sostenido que el *mir* representaba el germen del socialismo del futuro y que era posible evitar el desarrollo del capitalismo mediante la preservación de los rasgos tradicionales de la economía aldeana. Los marxistas —Lenin, en particular—, por el contrario, sostenían que la economía aldeana estaba destinada a desintegrarse ante la influencia del mercado y que ya había avanzado considerablemente por la vía hacia la agricultura capitalista, con el desarrollo de una diferenciación de clase entre el campesinado. En este desarrollo parece haber desempeñado un papel decisivo la usura (junto con diversas formas de contratos de préstamos semi-usurarios, en especie o en trabajo). El campesino que, por su buena suerte o su habilidad administrativa, estaba mejor provisto de dinero contante que sus vecinos, podía arrendar tierra adicional al terrateniente y disponer de animales de trabajo e instrumentos de labranza. El campesino más pobre, por el contrario, no podía hacer lo mismo. Estaba peor provisto y, si arrendaba tierra, probablemente debía hacerlo bajo el sistema de aparcería, por el que a menudo debía entregar al terrateniente hasta una mitad del producto, o bien bajo el sistema de arrendamiento por trabajo, por el que debía pagar la tierra suplementaria con una cantidad dada de tiempo de trabajo en la tierra del señor. A diferencia de la compra o arrendamiento de tierra adicional por parte del campesino rico, este arrendamiento de tierras por los pobres era signo de miseria —de incapacidad de arrancar

⁶⁶ *Ibid.*, pp. 121-3.

de su tenencia, con los métodos de cultivo a su alcance, lo suficiente para la subsistencia de su familia—. Por vía de consecuencia, en general estaba obligado a pagar una renta exorbitante bajo estas formas de arrendamiento. He ahí los "arrendamientos por hambre" de que tanto oímos hablar en la literatura agraria rusa de la época. A la verdad, como lo señaló Lenin en *El Desarrollo del Capitalismo en Rusia*, la baratura misma de la mano de obra a disposición del terrateniente y del campesino acomodado bajo estas formas transicionales de explotación, constituyó un obstáculo para la introducción de métodos más avanzados de cultivo y, en particular, de maquinaria.

Pero muchas veces lo que el labriego más pobre ansiaba, todavía más que tierra,⁶⁷ eran animales de tiro y equipos o semillas para cultivar su terrazgo; y muy a menudo la falta de capital limitó la extensión que podía cultivar, con lo que se convirtió en la causa inmediata de su dependencia económica respecto de algún vecino más próspero. En la mayoría de las aldeas (excepto en el oeste de Ucrania y en la Rusia Blanca) había imperado la costumbre de que la tierra de la comuna se redistribuyera periódicamente, de acuerdo con la cantidad que cada uno podía labrar. Podría haberse esperado que esta institución impidiera el desarrollo de la desigualdad. Pero esta redivisión periódica poca ayuda significaba para el campesino más pobre, si carecía de equipos o de semillas. Los mayores lotes, por lo tanto, fueron generalmente reclamados por los labriegos más acomodados, quienes procedían a arrendarlos a vecinos más pobres sobre la base de aparcerías. Efectuados tales arriendos, los más pobres ni siquiera podían laborar la tierra con sus propios animales e implementos y debían alquilarlos también, con lo que caían en la situación de un trabajador asalariado, que complementaba el fruto de su magro terrazgo trabajando en la tierra de otro y recibiendo, como pago, una parte del producto en especie. Además, como observó Stepniak, los campesinos ricos, o *kulaks*, tenían "para explotar a los campesinos, la gran ventaja sobre sus numerosos competidores" de que eran "miembros —y muy importantes— de la comuna aldeana", lo que los ponía muchas veces en condiciones de emplear "el gran poder político que el *mir* autónomo ejerce sobre cada miembro individual".⁶⁸

⁶⁷ El hambre de tierras fue mayor en las regiones más densamente pobladas de las tierras negras del este del Dnieper, donde la situación del campesino era pésima a causa del tipo de colonización provocado por las redenciones, luego de la Emancipación de 1861.

⁶⁸ Stepniak, *The Russian Peasantry*, p. 55.

Pero el pago en especie a cambio de arriendos de tierra, no bastaba: en ciertas estaciones del año se necesitaba dinero para pagar los impuestos o, quizá, para comprar semillas. Urgido por esta necesidad de dinero en efectivo, que se le presentaba a intervalos regulares, el aldeano más pobre debía recurrir al más rico en calidad de prestamista; y a la dependencia en que ya se encontraba el primero del segundo en cuanto al préstamo de instrumentos y, probablemente, también en cuanto a la comercialización de su grano, se añadía la dependencia del deudor respecto del acreedor. Esta relación de dependencia poseyó una tendencia acumulativa cuyo resultado pudo ser la enajenación final de la tenencia campesina en favor del acreedor. Solía suceder "unas dos veces por año, durante la recolección de impuestos y en la época de la siembra" que "el campesino, acuciado por la necesidad de dinero o de semilla, (estaba) dispuesto a empeñar cualquier cosa para salvar a su familia del desastre. En el curso de unos pocos años, el campesino por lo común se convertía en un proletario sin hogar".⁶⁹ Como próximo paso, el *kulak* que había acumulado campo tras campo y había pasado a ser sucesivamente, arrendador de tierra y de implementos, traficante local de granos y prestamista de la aldea, instituyó industrias aldeanas *kustarny* y empezó a emplear a sus clientes y deudores sin dinero, bajo el sistema de encargos. Más tarde, estos nuevos capitalistas *kustarny* se volvieron lo bastante ricos para ir a la ciudad y hacerse dueños de fábricas modernas; muchos de ellos, por lo demás (como los Artamanovs de la *Decadencia* de Gorki), habían de proporcionar los recursos de la clase capitalista rusa. Mientras tanto, sus vecinos más pobres tendieron a hundirse progresivamente en la dependencia hasta que, abrumados por las deudas y los impuestos, e incapaces ya de mantenerse en sus magros terrazgos, pasaron, como familias enteras, a engrosar las filas del proletariado rural o, al menos, una parte de los miembros de la familia se convirtieron en semi-proletarios para complementar el ingreso del terrazgo familiar empleándose como asalariados en las minas próximas o la industria urbana.⁷⁰

⁶⁹ N. I. Stone, en *Political Science Quarterly*, XIII, pp. 107 y sigs.

⁷⁰ Cf. *Ibid.*; también Lenin, "El Desarrollo del Capitalismo en Rusia" y "La cuestión agraria en Rusia", en *Selected Works*, vol. I; L. A. Owen, *Russian Peasant Movement, 1906-1917*, pp. 88 y sigs.; G. Pavlovsky, *Agricultural Russia on the Eve of the Revolution*, pp. 107-8, 199-206. Lenin adujo cifras para demostrar que, en algunos distritos por esa época, alrededor de la mitad de los aldeanos que trabajaban a cambio de salarios eran empleados por la *burguesía campesina* local (op. cit., p. 235). A fines del siglo XIX, alrededor de una cuarta parte

Estos ejemplos del crecimiento de una diferenciación de clases y la transición a un sistema de trabajo asalariado, que pueden presentar paralelismos en las comunidades campesinas de casi todas las regiones del mundo, resultan instructivos por cierto número de razones. Ilustran el hecho de que el agotamiento de la tierra libre, si bien puede revestir sobresaliente importancia en comunidades primitivas, no es el único factor —ni necesita serlo— para la creación de una clase asalariada dependiente, como a veces se lo ha sostenido.⁷¹ Aun donde existe tierra libre, otros factores —como el endeudamiento o el monopolio— pueden arrebatar al pequeño productor su independencia y, llegado el caso, provocar su desposesión. Al mismo tiempo es evidente que desigualdades económicas difícilmente crearán una división de sociedad en una clase dominante, de patronos, y una clase sometida, de trabajadores asalariados, en caso de que el acceso a los medios de producción —incluida la tierra— no esté impedido, por uno u otro medio, para un sector importante de la comunidad. Estos ejemplos ilustran, además, cuán inestable puede ser una comunidad de pequeños productores enfrentada con los desintegradores efectos de la producción para un mercado, sobre todo para un mercado distante, si no goza de alguna ventaja especial que le dé fortaleza y si no se toman medidas especiales para protegerla y, en particular, para proteger a sus miembros más pobres y más débiles. En este punto, precisamente, la influencia política y la interferencia del Estado pueden revestir enorme importancia en cuanto al resultado. Por fin, proporcionan una vívida ilustración del papel que desempeñan el monopolio y la usura para provocar, simultáneamente, el enriquecimiento de una clase privilegiada y la progresiva sujeción de una clase dependiente. En la época de la acumulación primitiva la usura siempre presenta dos caras: una, vuelta hacia la vieja clase dominante —hacia el caballero, el barón, el príncipe o el monarca, cuyas dificultades financieras los empujan a procurarse dinero a cualquier precio—; y la otra, vuelta hacia el pequeño productor necesitado que, de las dos, es la víctima más indefensa. Difícil es decidir si las extravagancias de unos o las penurias de los otros constituyen la fuente más importante de enriquecimiento para el usurero. Pero mientras el primer tipo de transacción, al producir llegado el caso una transferencia de la propiedad de los patrimonios

de la población campesina masculina en la franja de tierras negras trabajaba en calidad de asalariada (Pavlovsky, op. cit., p. 199).

⁷¹ Por ejemplo, Achille Loria en *Economic Foundations of Society*, 1-9, y *Analyse de la Propriété Capitaliste*.

dados en garantía, de la vieja clase dominante a la nueva, constituye una poderosa palanca para el acrecimiento de la riqueza burguesa, el segundo tipo de transacción no sólo cumple ese papel, sino que también contribuye a engendrar aquella clase, precisamente, cuya existencia es condición decisiva para que esta nueva riqueza burguesa pueda invertirse en la producción. Esta clase, una vez que ha sido engendrada, posee una cualidad muy conveniente que, como objeto permanente de inversión, le proporciona una importante ventaja sobre otros. Los dones de la naturaleza son limitados; los recursos minerales se agotan; la usura, como las sanguijuelas, puede desangrar la fuente de que se alimenta; hasta las poblaciones de esclavos parecen tender a extinguirse. Pero el proletariado posee la valiosa cualidad, no sólo de reproducirse en cada generación, sino (a menos que nuestra era resulte una excepción) de hacerlo en escala siempre mayor.

CAPÍTULO SÉPTIMO

LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL Y EL SIGLO XIX

Cuando se llega al período de la Revolución Industrial, un estudio como el presente enfrenta un serio problema de escala y de perspectiva. Se nos presenta una inmensa riqueza de materiales, bajo la forma de los registros de hechos de que se dispone; de este material, gran parte —aunque no todo— ya ha sido seleccionado y clasificado por especialistas en este período. El elaboradísimo cuadro presenta tal abundancia de detalles que un profano que se acerque a él, deseoso de crear una representación manejable y vívida de la escena, tropieza con un serio dilema. O bien obtener unas pocas pinceladas en que queden sin reproducir muchas de las cualidades del original, o sumergirse en la pintura de detalles que no domina adecuadamente, hasta el punto de producir una mera copia, inferior al original hecho por otros. Pero aun si este dilema se resuelve de manera satisfactoria y el trabajo de abstracción se realiza correctamente, la forma de este último dependerá, indefectiblemente, de un principio de selección de los materiales y tomará un carácter necesariamente personal.

Acerca de la configuración básica de los acontecimientos económicos en la Inglaterra del siglo XIX —y, a la verdad, en Europa occidental o Norteamérica—, probablemente quede poco que no haya sido dicho ya, y mucho mejor. La crónica presenta sin duda todavía lagunas que, una vez colmadas, esclarecerán sectores aún oscuros. Pero ese siglo, en que era barato imprimir y la alfabetización se había vuelto casi universal, nos ha legado fuentes documentales en tal abundancia, tan por encima de cualquier siglo anterior, como para dejarnos pocas dudas acerca de los lineamientos generales del proceso o acerca de los trazos esenciales del cuadro de la vida económica y social con que nos hubiéramos enfrentado de haber vivido en un determinado círculo social de los tiempos de Pitt, Peel o Gladstone. Pero la dificultad del economista contemporáneo que busca esclarecimientos en el material de cien años atrás no deriva, esencialmente, de un *embarras de richesse*. Cosa bastante curiosa, esa dificultad es, en ciertos sentidos, lo opuesto: escasez de aquel tipo de material que más necesita. Cuando

pasa de la descripción al análisis, de los principales acaecimientos del proceso a su motivación, y de los detalles del cuadro tal como se muestra en cada punto del tiempo a su movimiento, puede sucederle quedar mucho más a oscuras. En parte ello se debe, sin duda, a que las preguntas que necesita formular raras veces fueron hechas de manera suficientemente cabal o correcta como para que el historiador de la economía seleccionara el material pertinente para responderlas. Pero en ciertos aspectos, al parecer, ello se debe a que los datos que responderían esas preguntas no están todavía disponibles. Al comienzo se está tentado de pensar que la causa de esto es, simplemente, que los acontecimientos de ese siglo se encuentran tan próximos a nuestra vista y, por lo tanto, la riqueza de detalles registrados nos permite adoptar un ángulo de visión tan discriminativo, que nuestra búsqueda del relato causal de este período resulta particularmente exigente en cuanto a las preguntas que plantea. Pero una mayor reflexión sugiere que la explicación reside, más probablemente, en la situación objetiva que se nos presenta en este período: en el hecho de que el sistema económico surgido de la revolución industrial se volvió tan complejo y, además, fue tan desigual en su esencia desde su aparición, que la propia labor interpretativa resulta formidable.

Si tomamos distancia respecto de nuestro cuadro y dejamos que la escena como un todo cobre forma ante nuestros ojos en una configuración peculiar, en el acto quedaremos impresionados por dos rasgos sobresalientes. El primero —y más conocido— es el hecho de que, en el siglo XIX, el *tempo* del cambio económico, por lo que respecta a la estructura de la industria y de las relaciones sociales, al volumen de la producción y la amplitud y variedad del comercio, fue enteramente anormal, juzgado con el rasero de siglos anteriores: tan anormal como para transformar radicalmente las ideas de los hombres acerca de la sociedad —a saber: de una concepción del mundo más o menos estática, según la que los hombres, de generación en generación, estaban destinados a permanecer durante su vida en el puesto que les había sido asignado con el nacimiento, y en la que el apartamiento de la tradición era algo contrario a la naturaleza, a una concepción del progreso como ley de la vida y del perfeccionamiento continuo como el estado normal de toda sociedad sana—. De acuerdo con la expresión de Macaulay, de 1760 en adelante el progreso económico se volvió “portentosamente rápido”. Es evidente —más que en cualquier otro período histórico— que la interpretación del mundo económico del siglo XIX debe referirse, esencialmente, a su cambio y su movimiento.

El segundo hecho es que el escenario económico del siglo XIX (o, al menos, de sus primeras tres cuartas partes en Inglaterra) presenta una combinación de circunstancias excepcionalmente favorable para el florecimiento de una sociedad capitalista. Período de cambio técnico, en él aumentó rápidamente la productividad del trabajo; presenció, también, un incremento anormalmente pronunciado del número de proletarios,¹ junto con una serie de acontecimientos que ensancharon simultáneamente el campo de inversiones y el mercado de consumo, en una escala sin precedentes. Hemos visto cuán limitado estuvo el crecimiento de la industria capitalista en siglos anteriores por la estrechez del mercado y en qué medida se frustró su expansión por la baja productividad de los métodos de producción del período; reforzados estos obstáculos, de tiempo en tiempo, por la escasez de mano de obra. Con la revolución industrial, estas barreras fueron derribadas simultáneamente y, en cambio, la acumulación e inversión del capital encontraron, desde todos los puntos del ámbito económico, horizontes que se ampliaban continuamente, atrayéndolas.

Es poco probable que, en su aparición simultánea sobre el escenario, estas novedosas y propicias circunstancias que afectaron la oferta de mano de obra, la productividad y los mercados, no estuvieran conectadas. Con respecto a la naturaleza precisa del nexo entre ellas, pocas personas, probablemente, consideren que los testimonios disponibles bastan para dar una respuesta satisfactoria. Pero ellas fueron, evidentemente, en gran medida el producto del estadio de desarrollo que ya había alcanzado el capitalismo en Gran Bretaña, y no el resultado fortuito de circunstancias externas a este proceso de desarrollo. Hoy se sabe que el incremento de la población se debió a un descenso de la tasa de mortalidad antes que a un incremento de la tasa de nacimientos. Los adelantos en cuanto a atención médica y salud pública que provocaron este descenso de la mortalidad pueden haber sido, en parte, una reacción frente a la escasez de trabajadores de principios del siglo XVIII, como lo fueron también, probablemente, las invenciones economizadoras de mano de obra del siglo XVIII. La expansión del mercado fue, por su parte, producto a la vez de la invención, de una división

¹ Arnold Toynbee menciona la “rapidez mucho mayor que caracteriza al incremento de la población”, como “la primera cosa que nos sorprende en la Revolución Industrial —un incremento decenal de alrededor del 10 por ciento a fines del siglo XVIII y del 14 por ciento en la primera década del XIX, contra un máximo del 3 por ciento de incremento decenal antes de 1751” (*Lectures on the Industrial Revolution of the Eighteenth Century*, p. 87).

del trabajo más amplia, de una redoblada productividad y del incremento de población (cosa que la hoy desacreditada Ley de Say tenía, al menos, la virtud de destacar). Pero cualesquiera que fuesen el grado y la forma en que estos factores se conectaron en su singular acaecimiento, no existe razón válida (excepto, quizá, de acuerdo con las versiones más extremas de la Ley de Say) para considerar su asociación permanente como parte del orden natural de cosas o como destinada a sobrevivir indefinidamente. Precisamente eso, sin embargo, parecen haber supuesto de manera implícita muchos —si no la mayoría— de los autores del siglo XIX. El último cuarto del siglo XIX arrojó ya dudas sobre tal supuesto: sombras de duda que el siglo XX había de ahondar hasta que, en el período de entreguerras, cristalizaría una opinión exactamente opuesta. Esta opinión, sorprendente cuando se la formuló por vez primera, hoy probablemente se aceptaría en amplia medida. He aquí: que la situación económica de los cien años que van de 1775 a 1875 no fue más que una fase transitoria en la historia del capitalismo, producto de un conjunto de circunstancias destinadas, no sólo a pasar, sino a generar, a su debido tiempo, su opuesto —que, con palabras de un autor reciente, “no ha sido otra cosa que un vasto *boom* secular”.²

Es hoy lugar común que la transformación de la estructura industrial a que se ha dado el nombre de revolución industrial³ no fue un acontecimiento único que pueda ser ubicado dentro de los límites de dos o tres décadas. La desigualdad de desarrollo entre diferentes industrias fue uno de los rasgos salientes del período; y las historias de diferentes industrias y hasta de sectores de una industria (para no hablar de la industria en diferentes países), no sólo coinciden en punto a cronología en cuanto a sus principales etapas, sino que, ocasionalmente, la transformación estructural de una industria particular constituyó un proceso prolongado a lo largo de medio siglo. La esen-

² J. R. Hicks, *Value and Capital*, pp. 302 y sigs.

³ A menudo se consideró que esa designación fue empleada por vez primera por Arnold Toynbee en sus *Lectures*, publicadas en 1887; y se ha dicho que “la difusión del término” data de su publicación (Beales en *History*, vol. XIV, p. 125). En realidad, Engels lo empleó en 1845, en su *Condition of the Working Class in England in 1844* (ed. de 1892, pp. 3 y 15) [hay edición en castellano], donde la menciona como que tiene “la misma importancia para Inglaterra que la revolución política para Francia y la revolución filosófica para Alemania”; el origen del término se le ha atribuido, pues (cf. Mantoux, *The Industrial Revolution in the Eighteenth Century*, p. 25). Sin embargo, la frase parece haber sido común entre autores franceses ya en el decenio de 1820. (Cf. A. Bezanson, *Quarterly Journal of Economics*, vol. XXXVI, p. 343.)

cia de la transformación fue ese cambio en el carácter de la producción que se asocia, por lo común, con la utilización de máquinas de fuerza no humana y no animal. Marx afirmó que el cambio decisivo consistió, en los hechos, en el ensamblamiento de una herramienta, antes manejada por la mano del hombre, en un mecanismo; “la herramienta se convierte en máquina cuando pasa de manos del hombre a pieza de un mecanismo”, sin tener en cuenta “que la fuerza motriz procede del hombre o de otra máquina”. Lo importante es que “un mecanismo, una vez que se le transmite el movimiento adecuado, ejecuta con sus herramientas las mismas operaciones que antes ejecutaba el obrero con otras herramientas semejantes”. Al mismo tiempo señala que “la máquina suelta no salió de su raquitismo mientras sólo estuvo movida por hombres” y que “el sistema maquinista no podía desenvolverse mientras las fuerzas motrices conocidas... no fueran sustituidas por la máquina de vapor”.⁴ De cualquier manera, este cambio crucial —ya lo situemos en la ensambladura de una herramienta antes manual en un mecanismo, o en la conexión del implemento con una nueva fuente de fuerza motriz— transformó radicalmente el proceso de producción. No sólo exigió que los obreros se concentraran en un único lugar de trabajo —la fábrica— (cosa que había sucedido a veces en el período anterior, de la “manufactura”, como lo denominara Marx), sino que impuso al proceso de producción un carácter colectivo, como actividad de un equipo en parte mecánico y, en parte, humano. Una característica de este proceso colectivo fue el incremento de la división del trabajo hasta un grado de complejidad no conocido antes, y su incremento, por lo demás, en un grado insospechado dentro de lo que constituía, tanto funcional como geográficamente, una única unidad o equipo de producción. Otra característica fue que las actividades del productor humano debieron adecuarse cada vez más al ritmo y a los movimientos del proceso mecánico: cambio del equilibrio técnico que tuvo su reflejo socio-económico en la creciente dependencia del trabajo respecto del capital y en el papel cada vez más acusado del capitalista como fuerza coercitiva y disciplinaria aplicada al productor humano en las operaciones de trabajo de éste. Andrew Ure, en su *Philosophy of Manufactures*, anunciaba con aire

⁴ *El Capital*, vol. I, pp. 368, 378 [ed. cast. cit., pp. 304, 312]. “La máquina de que arranca la revolución industrial sustituye al obrero que maneja una sola herramienta por un mecanismo que opera con una masa de herramientas iguales o parecidas a la vez y movida por una sola fuerza motriz, cualquiera que sea la forma de ésta” (*ibid.*, ed. cast. cit., p. 306).

triumfal "la gran hazaña" de la nueva maquinaria, que consistía en que llevaba a "la igualación del trabajo", al volver innecesarias las aptitudes especiales del obrero calificado "independiente e intratable" y al reducir la tarea de los trabajadores "a un ejercicio de la vigilancia y la habilidad —facultades que, cuando se concentran en un proceso, rápidamente se perfeccionan en los jóvenes—".⁵ En los viejos tiempos la producción había sido una actividad esencialmente humana, por lo general de carácter individual, en el sentido de que el productor trabajaba cuando y como quería, independientemente de otros, a la vez que las herramientas o implementos simples que empleaba eran poco más que la extensión de sus propios dedos. El instrumento característico de este período, afirma Mantoux, era "pasivo en las manos del obrero; su fuerza muscular, su habilidad natural o adquirida o su inteligencia, determinaban la producción hasta el menor detalle".⁶ Las relaciones de dependencia económica entre productores individuales o entre productor y comerciante, no eran impuestas de manera directa por las exigencias del propio acto de producción, sino por circunstancias externas a él: consistían en relaciones de compra y venta del producto terminado o semiacabado, o bien en relaciones de deuda sobrevenidas en el suministro de materias primas o de herramientas para el oficio. Esto fue así aun en la "manufactura", en que las operaciones de trabajo se congregaban en un único lugar pero, por lo general, como procesos paralelos, atomísticos, de unidades individuales y no como actividades interdependientes que necesitaran integrarse como un organismo para funcionar. Mientras que en la vieja situación el pequeño maestro independiente, que representaba la unidad de instrumentos de producción humanos y no humanos, sólo había podido sobrevivir por causa de que los segundos seguían siendo modestos, no más que un apéndice de la mano del hombre, en la nueva situación ya no pudo perdurar, debido a que la dimensión mínima de cada proceso de producción se había vuelto demasiado grande para que él pudiera controlarlo y, también, a que se había transformado la relación entre los instrumentos de producción humanos y los no humanos. Ahora se requería capital para financiar el complejo equipo exigido por el nuevo tipo de unidad de producción; con ello, se creó una función para un nuevo tipo de

⁵ *The Philosophy of Manufactures*, ed. de 1835, pp. 20-1. Ure definió una fábrica como "un vasto autómatas, compuesto de varios órganos mecánicos e intelectuales, que actúa en un concierto ininterrumpido ... subordinado a una fuerza motriz autorregulada" (*ibid.*, p. 13).

⁶ *Op. cit.*, p. 193.

capitalista, ya no simplemente como usurero o comerciante en su oficina o almacén, sino como capitán de industria, organizador y planificador de las operaciones de la unidad de producción, que ponía en vigor una disciplina autoritaria sobre un ejército de trabajadores que, despojados de la ciudadanía económica, debían ser compelidos a desempeñar sus duras obligaciones al servicio de otro bajo el látigo del hambre, unas veces y, otras, bajo el contraamaestre.

Esta transformación, en sus diversos aspectos, fue tan decisiva que merece plenamente el nombre de revolución económica; nada de lo que se ha escrito posteriormente para desdibujar la exposición clásica de este cambio hecha por Toynbee permite justificar el abandono del término que parecen desear ciertos cultores de la continuidad. Su justificación no reside tanto en la velocidad del cambio técnico mismo, como en el estrecho nexo que existió entre el cambio técnico y la estructura de la industria y de las relaciones sociales y económicas, así como en la magnitud y significación de los efectos de las nuevas invenciones sobre estas últimas. Es cierto que la transformación se produjo mucho antes en ciertas industrias que en otras y que, si bien los acontecimientos que caracterizamos como revolución deben considerarse propiamente como un conjunto estrechamente interconectado, la cronología de este conjunto de acontecimientos, en diferentes líneas de producción, no mostró una relación estrecha. Pero tampoco sería razonable esperar, dado el muy diferente carácter de diferentes ramas de la industria y los problemas técnicos muy distintos que debía resolver cada una antes de que se adoptara la maquinaria de fuerza. Lo más notable, quizá, es la pertinacia con que sobrevivió el viejo modo de producción, conservando durante décadas un papel nada desdeñable, aun en industrias en que la nueva producción fabril ya había conquistado parte del campo.

Según Arnold Toynbee, "cuatro grandes invenciones" revolucionaron la industria del algodón: "la *jenny* * de hilar patentada por Hargreaves en 1770; la *water frame* ** inventada por Arkwright el año anterior; la *mule* de Crompton, introducida en 1779, y la *mule* automática, inventada por vez primera por Kelly en 1792"; no obstante, "ninguno de éstos, por sí solo, hubiera revolucionado la industria", de no haber sido por el patentamiento de la máquina de vapor hecho por James Watt en 1769, y su aplicación a la manufactura del algodón quince años más tarde. Agrega Toynbee, como eslabones decisivos en

* Torno para hilar (*n. del t.*).

** Bastidor con rodillos (*n. del t.*).

este proceso, el telar mecánico de Cartwright, de 1785 (cuyo uso no se difundió hasta los decenios de 1820 y 1830) y, con respecto a la industria del hierro, la invención del uso del coque para la fundición a principios del siglo XVIII y "la aplicación, en 1788, de la máquina de vapor a los altos hornos".⁷ Engels mencionó la *jenny* de Hargreaves como "el primer invento que provocó un cambio radical en la situación de los obreros ingleses"; esto se sumó a la introducción, por parte de Arkwright, de "principios enteramente nuevos" para "la combinación de las peculiaridades de la *jenny* y la *throstle* (máquinas para hilar)" con el telar mecánico de Cartwright y la máquina de vapor de Watt.⁸ A esta cadena de innovaciones decisivas suele hoy agregarse, como primeros eslabones: por un lado, la lanzadera volante de Kay, de 1733, calificada por Usher como "una invención de importancia estratégica" que resolvía una dificultad considerada decisiva por el gran Leonardo⁹ y tuvo lo que Mantoux caracteriza como "consecuencias incalculables"; y la máquina de hilar de Paul y Wyatt, de ese mismo año (no muy distinta de la de Arkwright, pero que no encontró aplicación práctica y permaneció casi desconocida); por otro lado, la patente para fabricar hierro con carbón de piedra obtenida por Dud Dudley en 1621, la fundición de hierro con coque hecha por los Darby en Coalbrookdale en las primeras décadas del siglo XVIII, y el proceso de pudelado (patentado en 1784) y el tren de laminación, ambos de Cort. De manera similar, la máquina de vapor de Watt tuvo su antecesora en la máquina atmosférica de Newcomen de 1712, en la que "la fuerza activa de presión era la atmósfera, pero su funcionamiento efectivo giraba en torno a la producción de vapor"; y la máquina de Savery, de 1698, basada en el principio de la creación de vacío mediante la condensación del vapor. Pero estas dos primeras invenciones, en cuanto a su uso práctico, estuvieron circunscriptas al bombeo en minas y pozos de agua.¹⁰

Mencionamos ya que, en ciertas esferas, los cambios que asociamos con la revolución industrial habían aparecido desde fines del período Tudor.¹¹ Aunque todavía excepcionales, estos casos, como lo han demostrado recientemente los escritos del profesor Nef, en modo alguno carecieron de importancia. Pero los métodos técnicos más avanzados de este período no tuvieron aplicación en las industrias que seguían siendo (por lo que res-

⁷ *Op. cit.*, pp. 90-1.

⁸ *Op. cit.*, pp. 4-6.

⁹ A. P. Usher, *History of Mechanical Inventions*, p. 251.

¹⁰ A. P. Usher, *History of Mechanical Inventions*, pp. 307-9.

¹¹ Véase más arriba, pp. 172-175.

pecta a su influencia sobre el empleo y la estructura social) las principales del país. Estas primeras empresas de tipo fabril fueron poco más que avanzadas solitarias del capitalismo industrial aun cuando, como tales, su importancia fue más considerable de lo que solía suponerse. Algunas de ellas dependían, para sobrevivir, antes de la protección estatal y el privilegio político que de su propio vigor económico. Los talleres de un Jack de Newbury o de un Stumpe, en las industrias textiles, difícilmente fueron "fábricas" en el sentido de las "maquinofacturas" del siglo XIX, aun cuando se las haya denominado así: pertenecieron, más bien, al tipo de las "manufacturas" de Marx. Por lo demás, constituyeron ejemplares bastante raros en una industria que seguía siendo individual, de pequeña escala y dispersa, en lo tocante a su proceso de producción, aun cuando sus relaciones económicas estuvieran cobrando carácter capitalista bajo el mercader-patrono y el sistema de encargos.¹² Aun la notable invención de la máquina de tejido de punto por William Lee, en 1589, no condujo a la producción fabril sino sólo a relaciones capitalistas (en el sentido de la dependencia económica del productor respecto del capitalista) sobre la base de la producción individual en el hogar, bajo el sistema de alquiler de máquinas que ya explicamos. Algo más de un siglo después, por contraste, la máquina torcedora de seda de Lombe, de 1717, precipitó un traspaso a producción fabril "con sus herramientas automáticas, su producción continua e ilimitada y las funciones estrictamente especializadas de sus operarios".¹³ Pero aun en ese caso, su ámbito de influencia fue limitado. Como lo destaca Mantoux, la máquina de Lombe "no fue el punto de partida de nuevas invenciones"; John y Thomas Lombe permanecieron como "precursores antes que iniciadores" y "la revolución industrial había sido anunciada, mas no comenzada todavía".¹⁴ También en la industria del hierro, es verdad, los períodos Tudor y Estuardo conocieron algunos grandes hornos, que requerían la inversión de un capital de miles de libras: conocieron martinets de fragua, fuelles movidos por fuerza hidráulica, así como trenes de laminación y trefilado. Pero mientras prevaleció la fundición con carbón vegetal, la soberanía económica del pequeño horno, disperso por los bosques, no fue seriamente cuestionada. La disponibilidad de combustible constituía un límite tanto respecto del tamaño como de la localización; y hasta que no se hubo resuelto el problema técnico de la fundición con carbón de piedra, la iniciativa de instalar ferre-

¹² Véase más arriba, pp. 181-186.

¹³ Mantoux, *op. cit.*, p. 199.

¹⁴ *Ibid.*, p. 201.

rias de tipo más moderno no pudo resultar económica y, a la vez, la expansión de la producción metalúrgica en sus diversas ramas se vio estorbada por la escasez de hierro en tochos.¹⁵

Hoy se reconoce que la velocidad con que la revolución conquistó lo principal de la industria, una vez que el conjunto de invenciones decisivas hubo proporcionado los medios para ello, fue menor de lo que solía suponerse. En la producción básica de hierro, el abandono de los viejos hornos de pequeña escala que empleaban carbón vegetal era casi total hacia fines del siglo XVIII (aunque en 1788 todavía éstos producían alrededor de una quinta parte del hierro en tochos británico); y hacia el decenio de 1820, los nuevos métodos de Cort para pudelación y laminación se habían impuesto en los distritos ferríferos ingleses, mientras el martinete de vapor de Nasmyth venía a completar el proceso. En tanto que en 1715 los establecimientos de Coalbrookdale habían sido valuados en £ 5.000, hacia 1812 "según las estimaciones de Thomas Attwood, un conjunto completo de establecimientos ferríferos no podía construirse por menos de £ 50.000; y en 1833, uno con capacidad para producir 300 toneladas de hierro en barras por semana costaría entre £ 50.000 y £ 150.000".¹⁶ Pero las industrias metalúrgicas de elaboración final estaban mucho más atrasadas. La industria de fabricación de clavos del *Black Country* estaba todavía, en el decenio de 1830, en manos de pequeños maestros, dueños de pequeños talleres; lo estuvo aún por largo tiempo, hasta en el decenio de 1870; un maestro fabricante de clavos, dueño de almacenes, distribuía varillas y encargos a trabajadores domésticos, o alquilaba espacio en talleres anexos a su almacén a fabricantes de clavos que carecían de forjas propias. Acerca de la industria metalúrgica de Birmingham en general, un autor contemporáneo observaba en 1845 que "al igual que la agricultura francesa", ella "ha caído en un estado de parcelación". Aquí, en 1856, "la mayoría de los maestros patronos sólo empleaba cinco o seis obreros" y "durante los primeros sesenta años del siglo XIX", en el conjunto de este distrito "la expansión de la industria llevó consigo... un incremento en el número de pequeños fabricantes antes que la concentración de sus actividades dentro

¹⁵ *Ibid.*, p. 195. El profesor Usher ha insistido en que "para muchas industrias de los siglos XVI y XVII, el obstáculo para el empleo de mayor cantidad de energía consistió en su costo y su disponibilidad física, tanto como en la dificultad mecánica de aplicarla"; con el resultado de que las invenciones de esa época tendieron meramente a complementar el trabajo de hombres y animales y "tuvieron escasa influencia sobre la estructura general de la industria" (*op. cit.*, p. 298).

¹⁶ T. S. Ashton, *Iron and Steel in the Industrial Revolution*, p. 163.

de grandes fábricas".¹⁷ En las industrias de fabricación de armas de fuego, joyería, de fundición de latón, talabartería y fabricación de arneses, el decenio de 1860 presenció todavía una notable coexistencia de procesos de producción muy subdivididos, con la unidad de pequeña producción del dueño de taller, que encargaba trabajo a artesanos a domicilio. Incluso la introducción de la fuerza de vapor, en muchos casos, no logró colocar estas pequeñas industrias sobre una base propiamente fabril; las "fábricas" se dividían en cierto número de talleres separados, de que cada uno, mediante un sistema de engranajes y poleas, era abastecido por una máquina de vapor, arrendándose los talleres a pequeños maestros que necesitaban emplear energía en determinadas operaciones.¹⁸ Mientras que la primera fábrica de cuchillos de Sheffield se inició en el decenio de 1820, todavía hacia 1860 la mayoría de los "grandes fabricantes" inclusive, encargaba a extraños buena parte de su trabajo; y muchos de los que trabajaban en las llamadas fábricas lo hacían, en la práctica, por cuenta propia, arrendando la energía que la fábrica proporcionaba y, en ciertos casos, trabajando para otros patronos.¹⁹ Frente a este tipo de hechos, el profesor Clapham ha llegado a declarar que, en la Inglaterra de Jorge IV, el trabajo por cuenta propia "era la forma predominante" de la industria capitalista pues, aunque "perdía terreno frente a los grandes establecimientos y fábricas, lo ganaba también, por otro lado, a expensas de la producción doméstica y artesanal".²⁰ En la industria del algodón, sólo en el decenio de 1830, más de medio siglo después de las invenciones de Arkwright y de Crompton, y casi medio siglo después del telar mecánico de Cartwright, fue cuando éste se generalizó y el empleo de la vieja *jenny* de hilar declinó definitivamente. En la industria de artículos de lana, la maquinaria de fuerza prevaleció sólo en el curso del decenio de 1850 y aún en 1858 sólo alrededor de la mitad de los obreros de la industria de la lana de Yorkshire trabajaba en fábricas. La calcetería en 1851 se basaba todavía de manera predominante en el sistema de pequeños maestros artesanos (unos 15.000, con 33.000 jornaleros), empleados por calceteros capitalistas sobre la base de un sistema de encargos. La máquina rotativa de tejido de punto, movida mecánicamente, y la tejedora circular de Brunel, por entonces em-

¹⁷ G. C. Allen, *Industrial Development of Birmingham and the Black Country, 1860-1927*, pp. 113-14.

¹⁸ *Ibid.*, p. 151.

¹⁹ J. H. Clapham, *An Economic History of Modern Britain: the Railway Age*, pp. 33, 99, 175.

²⁰ *Ibid.*, p. 178.

pezaban a penetrar seriamente en la industria. En esa misma época, una cuarta parte de las firmas en la industria del algodón —pero no más de un décimo en las industrias de la lana y el estambre—, empleaban más de 100 obreros; mientras que en industrias como sastrería y fabricación de zapatos, la producción estaba de manera predominante en manos de pequeñas empresas que empleaban menos de diez obreros cada una. Sólo en el último cuarto del siglo la producción de botas y zapatos, con la introducción desde Norteamérica de la cosedora de Blake y otras máquinas automáticas, como la máquina para cerrar, pasó del sistema de encargos o manufacturero a una base fabril.²¹

La supervivencia, en la segunda mitad del siglo XIX, de las condiciones de la industria doméstica y de la manufactura, tuvo una importante consecuencia para la vida y la población industriales, raras veces valorada. Implicó que la clase trabajadora no empezó a cobrar, hasta el último cuarto del siglo, el carácter homogéneo de un proletariado fabril. Con anterioridad, la mayoría de los obreros conservó los rasgos del período anterior del capitalismo, tanto en sus hábitos como en sus intereses, en cuanto a la índole de la relación de empleo y a las circunstancias de su explotación. No estaba desarrollada la capacidad para obtener una organización duradera o perseguir metas de largo alcance; el horizonte de intereses podía reducirse a la industria y hasta a la localidad, antes que a la clase; y la supervivencia de las tradiciones individualistas del artesano, con su ambición de convertirse en pequeño patrono, por mucho tiempo impidió un crecimiento firme y amplio del sindicalismo, para no mencionar la conciencia de clase. Las diferencias existentes dentro del movimiento cartista habían reflejado de manera muy clara el contraste entre los obreros fabriles de las ciudades del norte, con sus zapatonos, “barbas hirsutas y chaquetillas de pana”, a

²¹ *Ibid.*, pp. 33-5, 94-5, 143, 193. En 1871 había 145 “fábricas” registradas de botas y zapatos, pero en total sólo contaban con 400 h.p. de fuerza de vapor. La energía se empleaba sólo para trabajos pesados como recortar suelas o coser materiales duros, y muchos de los procesos de la fabricación de botas eran realizados todavía por cuenta propia, fuera de los establecimientos. Ahormadores y zapateros a menudo trabajaban en la fábrica, codo con codo en los bancos; pero casi todos los trabajos de terminado se realizaban de manera doméstica. En 1887, en la ciudad de Northampton existían unos 130 fabricantes de zapatos que empleaban de 17.000 a 18.000 obreros (cf. A. Adcock, *The Northampton Shoe*, pp. 41-5). A principios del decenio de 1890 encontramos que el sindicato lucha porque en sus dos grandes ramas se elimine por fin la sobreexplotación de los trabajadores mediante la abolición del trabajo fuera de la fábrica. (Monthly Reports of the National Union of Boot and Shoe Operatives, marzo de 1891.)

quienes Feargus O'Connor dirigía sus llamamientos, y los trabajadores de las industrias especializadas de Londres, que seguían a Lovett, y los pequeños maestros artesanos del *Black Country*. Esta heterogeneidad de una fuerza de trabajo todavía primitiva reforzó el dominio del capital sobre el trabajo. El carácter primitivo de la relación de empleo, tan común todavía, y la supervivencia de tradiciones de trabajo de una época anterior, estorbaron el incremento de la productividad y, al mismo tiempo, fomentaron las formas más groseras de la pequeña explotación, asociadas con jornadas prolongadas, trabajo agotador, empleo de mano de obra infantil, deducciones y pago en especies, así como el desprecio por la salud y la seguridad. Todavía en 1870 el patrono inmediato de muchos obreros no era el gran capitalista, sino el subcontratista intermediario, que era un empleado y, al mismo tiempo, un pequeño empleador de trabajadores. En la práctica, el obrero calificado de mediados del siglo XIX tendió a ser, en cierta medida, un subcontratista y, en su psicología y mentalidad, esa condición dejó sus huellas.

No sólo en las industrias que se encontraban todavía en el estadio del pequeño patrono y la producción doméstica prevaleció este tipo de relación, con sus maestros fabricantes de armas de fuego o de clavos, o de ferreteros contratados por talarbarteros o fabricantes de coches, o factores y *foggers* que empleaban trabajadores domiciliarios. Aun en industrias de carácter fabril fue común el sistema del subcontrato: ese sistema que daba tantas oportunidades para una sórdida tiranía, para las trampas del pago en especie y el endeudamiento del obrero, así como el pago de los salarios en tabernas,²² y contra el cual

²² Así como en Birmingham los factores de industrias domésticas eran a veces llamados “degolladores” a causa de su costumbre de tramplear los salarios de los obreros, y en la fabricación de clavos “el *fogger*, muchas veces un mesonero, pagaba a los trabajadores con mercaderías caras y malas y hacía mejor negocio que el maestro honesto”, así también “un tipo corrompido de pago en especies se practicaba todavía (a comienzos del decenio de 1870), por parte de *butties* y *doggies* de las Midlands y el Sudoeste” (Clapham, *Econ. Hist.* (Free Trade and Steel, p. 456). El pago de salarios con intervalos prolongados era otro de los males, que conducía al endeudamiento de los obreros respecto de subcontratistas o taberneros, o de almancenos de la empresa que otorgaban créditos pero cobraban precios elevados a cambio. En Ebbw Vale, por esta época, los salarios monetarios se pagaban por mes y, en Rhymney, a veces sólo cada tres meses (*ibid.*, p. 457). Marx observó que “En la moderna manufactura, la explotación de mano de obra barata e incipiente presenta formas más descaradas que en la verdadera fábrica... Y en el llamado trabajo a domicilio, formas más descaradas todavía que en la manufactura, puesto que la capacidad de resistencia del obrero disminuye con su aislamiento; además, entre el verdadero patrono y el obrero se interponen aquí toda

las primeras organizaciones obreras libraron una dura y prolongada lucha. En los altos hornos estaban los fogoneros y los vigilantes, pagados por el capitalista de acuerdo con la producción en toneladas del horno, y que empleaban bandas de hombres, mujeres, niños y caballos, para alimentar el horno o controlar la fundición. En las minas de carbón estaban los *butties*, quienes contrataban con la administración la explotación de una galería y empleaban sus propios asistentes; algunos *butties* llegaron a tener 150 hombres bajo su mando y necesitaban un contraamaestre especial, llamado *doggie* para supervisar el trabajo. En los trenes de laminación estaba el maestro laminador; en las funderías de latón y las fábricas de cadenas, el *overhand*, quien a veces llegaba a emplear veinte o treinta personas; hasta mujeres obreras de fábricas de botones empleaban muchachas como ayudantes.²³ Cuando aparecieron por vez primera fábricas en las pequeñas industrias metalúrgicas de Birmingham, "la idea de que el patrono debía examinar, como algo obvio, los lugares de trabajo, la planta y los materiales, así como ejercitar supervisión sobre los detalles de los procesos de fabricación, no nació de pronto";²⁴ y hasta en grandes establecimientos persistieron por cierto tiempo supervivencias de situaciones anteriores, como la deducción de los salarios de sumas que representaban el alquiler del taller y el pago de la energía y la luz. Los obreros, por su parte, a menudo conservaron los hábitos de los viejos talleres domésticos: "se dejaban estar" lunes y martes, y concentraban todo el trabajo de la semana en tres días.²⁵ En este caso se necesitó la aparición de la turbina de gas (que volvió anticuado el viejo sistema de arrendar fuerza de vapor a subcontratistas), el desarrollo de la estandarización y el reemplazo del hierro forjado por acero básico (que se prestaba a ser manipulado mediante prensas y máquinas herramientas) como materia prima esencial de las industrias metalúrgicas, para que se completara la transición a la industria fabril propiamente dicha y se produjera "una aproximación del tipo de mano de obra empleada en una va-

una serie de parásitos rapaces; añádase a esto que el trabajo a domicilio tiene que contender siempre en la misma rama de producción con la industria mecanizada o, por lo menos, con la industria manufacturera, que la pobreza en que vive el obrero le priva de las condiciones más indispensables de trabajo, de locales, de luz, de ventilación, etc." (*El Capital*, ed. cast. cit., vol. I, p. 385).

²³ Allen, *op. cit.*, pp. 146, 160-5.

²⁴ *Ibid.*, p. 159.

²⁵ *Ibid.*, p. 166.

riedad de industrias metalúrgicas, a causa de la similitud de los métodos mecánicos en uso".²⁶

Muchos de los que intentaron representar la revolución industrial como una serie continua de cambios que prosiguieron en el siglo XIX —antes que como un cambio repentino—, parecen haber empleado el término como sinónimo de una revolución puramente técnica. Con ello perdieron de vista el significado especial de aquella transformación en la estructura de la industria y en las relaciones sociales de producción, que fue la consecuencia del cambio técnico en cierto nivel decisivo. Si centramos nuestra atención en el cambio técnico *per se*, es a la vez verdadero e importante que, una vez lanzado por su nueva vía, este cambio fue un proceso *continuo*. A la verdad, es preciso considerar el hecho de que, una vez sobrevenida la transformación decisiva, el sistema industrial se embarcó en toda una serie de revoluciones en la técnica de producción, rasgo este sobresaliente de la época del capitalismo industrial desarrollado. El progreso técnico pasó a ser un elemento aceptado como normal del orden económico, en lugar de algo excepcional e intermitente. Con la aparición de la fuerza de vapor, fueron barridos los anteriores límites impuestos a la complejidad y la masa de las maquinarias, y a la magnitud de las operaciones que ellas podían ejecutar. Hasta cierto punto, inclusive, la revolución técnica adquirió un impulso acumulativo propio, puesto que cada adelanto de la máquina tendió a traer por consecuencia una mayor especialización de las unidades de su equipo humano correspondiente; y la división del trabajo, al simplificar los movimientos individuales de labor, facilitó ulteriores invenciones en que estos movimientos simplificados fueron imitados por una máquina. A esta tendencia acumulativa se sumaron otras dos: la tendencia hacia una creciente productividad del trabajo y, por lo tanto (dada la estabilidad de los salarios reales o, al menos, su menor incremento), a la formación de un fondo cada vez mayor de plusvalía, del que podía extraerse una acumulación de capital siempre renovada; y la tendencia a una creciente concentración de la producción y de la propiedad del capital. Tal como hoy se lo acepta corrientemente, fue esta segunda tendencia —nacida de la complejidad creciente del equipo técnico— la que prepararía el terreno para un cambio posterior decisivo de la estructura de la industria capitalista, así como engendraría el "capitalismo accionista" de gran escala, monopólico (o semi o cuasi monopólico), de la era presente.

²⁶ *Ibid.*, p. 448.

La historia genética de esa serie de invenciones decisivas acaecidas entre el siglo XVII y el XIX, contiene todavía muchos puntos oscuros. No obstante, si bien no conocemos lo suficiente sus orígenes para pronunciarnos de manera dogmática acerca de su causación, no tenemos justificativo para considerarlas como acontecimientos fortuitos, desvinculados de la situación económica en que se implantaron —como *deus ex machina* que no necesitaran una conexión lógica con la parte anterior del argumento—. Ciertamente, hoy se reconoce de manera general que las invenciones industriales son productos sociales en el sentido de que, si bien se desarrollan siguiendo su propia línea independiente, pues cada inventor hereda de sus predecesores su problema a la vez que algunos de los elementos para su solución, las cuestiones que se plantean al inventor, así como los materiales de sus proyectos, son configurados por las circunstancias y necesidades sociales y económicas de la época. Como acertadamente afirmó Beales, hoy “el inventor es considerado un intérprete de las aspiraciones de la época, antes que como su iniciador”.²⁷ Mientras es cierto que las invenciones del siglo XVIII reconocieron en parte como antecesor al fermento científico del siglo XVII, rasgo notable de ellas es la medida en que fueron producto de hombres prácticos, que procedían empíricamente y tenían aguda conciencia de las necesidades industriales de la época. Por ejemplo, si bien es cierto que las investigaciones de Boyle y otros sobre las leyes básicas de la presión de los gases crearon una de las condiciones esenciales para la invención de las máquinas atmosférica y de vapor, el problema práctico de la fundición con carbón de piedra, por el otro lado, se resolvió antes de que la química de los compuestos metálicos se comprendiera correctamente. Los problemas que se plantearon estos hombres, que se movían en el ámbito de la invención y la industria, no se formularon *a priori*, sino a partir de la riqueza de su propia experiencia. Por lo demás, para el éxito de un invento —esto es, para que resulte significativo para el desarrollo económico— no basta con la mera solución de un problema en principio. Abundan los ejemplos de la distancia que a menudo se observa entre el descubrimiento del principio y su aplicación práctica, así como los hay también de la distancia que puede mediar entre la terminación de un proyecto y su adopción y lanzamiento como propuesta comercial. No sólo debemos tener en cuenta lo que Usher ha llamado “la complejidad del proceso de realización práctica”, debida al hecho de que un invento fructuoso por lo general sobreviene sólo como

²⁷ *History*, vol. XIV, p. 123.

culminación de toda una serie de descubrimientos ligados, que a veces son, en un comienzo, independientes entre sí y que, en cuanto a su solución, dependen de diferentes cabezas;²⁸ pues debemos tener en cuenta, también, que las cualidades necesarias para una síntesis y aplicación logradas, son muchas veces las propias de un organizador de industrias, antes que las de un investigador de laboratorio. Si el *medio* económico no es favorable —si el desarrollo económico no ha alcanzado un cierto estadio—, es improbable que se presenten el tipo de experiencia y de mentalidad, así como los recursos, materiales o financieros, para que el proyecto se vuelva una posibilidad económica, al mismo tiempo que, en ese caso, el problema probablemente nunca se formulará en la forma concreta que evoca una solución industrial determinada. Aunque Wyatt y Paul planearon y construyeron una máquina de hilar, sólo treinta y cinco años después apareció una máquina similar que habría de tener futuro económico; y ello se debió, probablemente, a que Arkwright poseía el sentido práctico de los negocios de que habían carecido aquellos hombres. Pero hasta Arkwright se vio seriamente estorbado por la falta de fondos en las primeras etapas aunque, en este sentido, fue menos infortunado que Wyatt y Paul. Dud Dudley parece haber descubierto hacia 1620 cómo fundir hierro con carbón de piedra (sí podemos dar crédito a su propio relato); pero sólo un siglo más tarde pudieron los Darbys ponerlo en práctica. El invento de Brunel para la industria de la calcetería se produjo en 1816, pero no se lo introdujo efectivamente hasta 1847. Por lo demás, el desarrollo de la máquina de vapor aguardaba un perfeccionamiento cualitativo suficiente para permitir la construcción de calderas y cilindros capaces de soportar presiones elevadas; y la fabricación de máquinas lo bastante simples y seguras para cumplir su cometido, estaba limitada por la existencia de máquinas herramientas capaces de modelar partes metálicas con precisión suficiente.²⁹ Al mismo tiempo, si bien el estado que prevalecía

²⁸ Acerca de las invenciones de la máquina de vapor, de la turbina de gas y el motor de petróleo, así como de los inventos en la industria textil, considerados como desarrollos *sucesivos*, cf. R. C. Epstein, “Industrial Invention” en *Quarterly Journal of Economics*, vol. XI, pp. 242-6.

²⁹ Sabemos que Smeaton debía tolerar en sus cilindros errores que llegaban al grosor de un dedo meñique, para un cilindro de 28 pulgadas de diámetro, y que Watt experimentaba la dificultad de tener que trabajar con un cilindro primitivo que tenía un error de tres cuartos de pulgada. Sólo con los perfeccionamientos de los taladros, logrados por Wilkinson alrededor de 1776, pudieron Boulton y Watt asegurarse la provisión de cilindros adecuados. De manera similar, el pivote no articulado persistió en las máquinas de vapor porque no era

en la industria restringía el tipo de descubrimiento que podía hacerse, las condiciones de la industria misma también indujeron y guiaron el pensamiento y las manos de los inventores. El descubrimiento de la fundición con carbón de piedra constituyó una respuesta directa a un problema que había planteado durante cierto tiempo la creciente escasez de leña. El invento de la lanzadera volante por parte de Kay sobrevino como solución de la dificultad experimentada antes, por el hecho de que la anchura del material que podía fabricarse estaba limitada por la longitud de los brazos del tejedor (que debía arrojar la lanzadera de una mano a la otra). En el decenio de 1760 los inventores recibieron de manera explícita el aliento de la Sociedad para la Promoción de las Artes y Manufacturas, que ofreció dos premios "para la mejor invención de una máquina que hile seis hebras de lana, cáñamo, algodón o seda, al mismo tiempo, y que sólo requiera una persona para ponerla en funcionamiento y atenderla", y ello a fin de superar el retraso en que se encontraba la capacidad de filatura con relación a las necesidades de los tejedores y a las órdenes de los comerciantes, en especial en la estación "en que los hilanderos están ocupados con la cosecha" y "resulta sumamente dificultoso (para los fabricantes) procurarse un número suficiente de brazos para mantener empleados a sus tejedores".³⁰ Los inventos introducidos en el mundo moderno no sólo estuvieron íntimamente entrelazados en cuanto a su progreso: lo estuvieron también con el estado de la industria y de los recursos económicos, con la índole de sus problemas y el carácter de su personal, en aquel período primitivo del capitalismo en cuyo terreno crecieron.

Es bien obvio que, hasta que estos inventos no se produjeron, el estado en que se encontraba la industria no proporcionaba un campo atractivo para la inversión de capital en una escala muy considerable. La usura y el comercio, en especial si se trataba del comercio privilegiado —como por lo general era el caso en aquella época—, presentaban el atractivo de ganancias más elevadas, aun si se consideraban los riesgos posiblemente mayores que implicaban. Sería, por cierto, totalmente erróneo considerar este período de innovaciones técnicas como único, tras siglos en que la técnica se mantuviera por completo estacionaria.³¹ A fines de la Edad Media se asistió al descubri-

posible fabricar superficies con precisión suficiente para unir la biela con el cigüeñal. (Usher, *op. cit.*, p. 320).

³⁰ Cit. Mantoux, *op. cit.*, p. 220.

³¹ El Secretariado Ejecutivo del Comité Económico Nacional Provisorio de los Estados Unidos (organismo oficial), en su Informe Final

miento del batán y la rueda hidráulica. En los siglos XVI y XVII se cosecharon descubrimientos que crearon el fundamento técnico para los primeros ejemplares de la industria fabril: perfeccionamientos en la bomba aspirante, que facilitaron la minería profunda; estudios científicos sobre la trayectoria de proyectiles, sobre el péndulo, así como el estudio de Huygen sobre el movimiento circular, que encontró su aplicación práctica en la fabricación de relojes y mecanismos similares. De todas maneras, aun considerando la sola sucesión de inventos, la época de la máquina de vapor los superó a todos, puesto que la unión de la máquina de vapor con los nuevos mecanismos automáticos creó un campo de inversiones en el "acortamiento del trabajo humano" que, por su extensión y riqueza, no conocía paralelos; mientras que, al mismo tiempo, los conocimientos recientemente adquiridos sobre la práctica y la teoría de los compuestos minerales sentaban una base material como jamás existiera para el equipamiento de la industria con un conjunto de instrumentos mecánicos, en número, magnitud y complejidad cada vez mayores.

Como resultado del cambio, el viejo modo de producción, basado en la pequeña explotación del artesano individual, aun cuando muchas veces presentara considerable capacidad de supervivencia, estaba destinado a desaparecer; el proletariado fabril crecía a expensas de esa clase de pequeños productores cuyo medio de vida había sido la pequeña producción, y el abismo económico entre la clase de patronos y los asalariados, entre los poseedores y los desposeídos, se ensanchó de manera significativa con la nueva barrera económica que el desembolso inicial necesario ahora para instalar una unidad de producción imponía al pasaje de la segunda clase a la primera. No cabe asombrarse de que los economistas de la época consideraran que el límite esencial al progreso económico lo constituía la lentitud de la acumulación de capital, y no la estrechez de su campo de

tuvo ocasión de enumerar las "principales invenciones industriales" de los diversos siglos, con el siguiente resultado:

siglo	x	6	grandes inventos industriales		
"	XI	4	"	"	"
"	XII	10	"	"	"
"	XIII	12	"	"	"
"	XIV	17	"	"	"
"	XV	50	"	"	"
"	XVI	15	"	"	"
"	XVII	17	"	"	"
"	XVIII	43	"	"	"
"	XIX	108	"	"	"
"	XX	27	"	"	"

inversiones, ni de que postularan que, dados una afluencia adecuada de capital y un desarrollo suficientemente equilibrado de las diversas ramas de la industria, sólo la interferencia del gobierno en la actividad económica o una oferta insuficiente de mano de obra podían congelar el progreso y producir un estancamiento económico. Característica del optimismo de la época fue la réplica de Ricardo ante la insistencia de Malthus en los peligros de la sobreproducción y el abarrotamiento, debidos a una "deficiencia de la demanda efectiva". Respondía Ricardo que la situación considerada por Malthus (en que una rápida acumulación de capital provocaba una baja en el valor de las mercancías con relación al valor de la fuerza de trabajo y una caída consiguiente de las ganancias) se caracterizaría, esencialmente, por "la carencia específica de población":³² carencia que, como el propio Malthus había predicado, nunca podía dejar de ser salvada, con sólo que la provisión de alimentos fuera adecuada para mantener baja la tasa de mortalidad.

Esta "necesidad de población" con la que Ricardo, desde luego, entendía una población proletarizada dispuesta a conchabarse con los nuevos popes de la industria, constituía una necesidad vital para el nuevo capitalismo en expansión; y sin los desarrollos que esbozamos en el capítulo anterior, así como sin el considerable incremento de la tasa de aumento natural del proletariado, esta necesidad no se hubiera satisfecho. Aunque los intentos de la época provocaban una "abreviación del trabajo humano", el inmenso impulso que dieron a la expansión de las inversiones promovió un incremento neto considerable de la demanda de mano de obra. Observamos ya que la tasa de mortalidad descendió en las últimas décadas del siglo XVIII y que la tasa de nacimientos permaneció en un nivel elevado durante los años decisivos de la revolución industrial. Además, la industria de las ciudades fabriles del noroeste podía en esa época abastecerse abundantemente con inmigrantes famélicos de Irlanda: importante reserva de trabajadores que alimentó, a la vez, la demanda de mano de obra no calificada para la construcción en Londres, a mediados del siglo XVIII; las ciudades fabriles en expansión de la revolución industrial, así como las cuadrillas de trabajadores para la construcción de ferrocarriles, en los de-

³² Ricardo, *Notes on Malthus*, p. 169. En sus *Principios*, Ricardo escribió que "el progreso general de la población resulta afectado por el incremento del capital, la consiguiente demanda de trabajo y la suba de los salarios" (p. 561). En otras palabras, una mayor demanda de mano de obra no encontraba dificultades para inducir su oferta, siempre que el comercio (incluida la importación de alimentos) fuera libre.

cenios de 1840 y 1850.³³ Luego de alcanzar su punto más bajo alrededor de 1811, la tasa de mortalidad empezó a ascender, sin embargo, desde el fin de las guerras napoleónicas, aproximadamente, y esa tendencia prosiguió hasta los últimos años de la década de 1830; y ello, a pesar de que la composición por edades de la población había cambiado en un sentido favorable a una baja tasa de mortalidad. Este ascenso, que alcanzó su nivel máximo entre los niños de las grandes ciudades, evidentemente fue producto de la miseria económica y de las condiciones imperantes en las nuevas ciudades fabriles de este período, con sus tugurios insanos y sus fétidos sótanos, caldo de cultivo de "fiebres postrantes", "enfermedades infecciosas y tifus", así como del cólera, sobre las que escribieron más tarde Gaskell y otros. Hacia fines del decenio de 1830, la tasa de nacimientos comenzó a descender y, no obstante una recuperación sobrevenida entre 1850 y 1876, jamás volvió a alcanzar los niveles que mantuviera en las últimas décadas del siglo XVIII (considerando promedios decenales).³⁴ Hacia fines del siglo, con la perspectiva de una tasa reducida de incremento natural y lejana ya la época de la "acumulación originaria", se advertiría que el optimismo de la economía política clásica, para la cual el ejército proletario aumentaría siempre en el grado requerido por la acumulación de capital, estaba edificado sobre bases de arena.

Si bien es cierto que en el apogeo de la revolución industrial el incremento natural de la población reforzó de manera tan poderosa la proletarización de quienes antes habían gozado de un magro sustento extraído de la tierra o los oficios domésticos, para las necesidades de la industria no basta con un mero incremento numérico. La mercancía fuerza de trabajo no debía existir meramente: debía encontrarse disponible en cantidades adecuadas en los lugares en que se la necesitaba más; en este

³³ A mediados del siglo XIX, alrededor del 10 % de la población de Lancashire era de origen irlandés. (Cf. J. H. Clapham en *Bulletin of the International Committee of Historical Sciences*, 1933, 602.)

³⁴ Cf. Clapham, *op. cit.*, pp. 53-5; T. H. Marshall en *Econ. Hist. Supplement N° 4*, del *Econ. Journal*, enero de 1929; G. T. Griffith, *Population Problem in Age of Malthus*, pp. 28, 36. En 1751 la población del Reino Unido había sido, aproximadamente, de 7 millones; setenta años más tarde, en 1821, duplicaba esa cifra y, hacia el decenio de 1830, llegaba a más de 16 millones. Clapham enumera como razones para el descenso de la tasa de mortalidad a fines del siglo XVIII, el control de los estragos de la viruela y la desaparición del escorbuto; la eliminación de enfermedades provocadas por la contaminación del agua mediante mejores sistemas cloacales, y una reducción de la mortalidad de los recién nacidos y de las parturientas a causa de los inicios de la obstetricia especializada. Cf. también Dorothy George, *London Life in the Eighteenth Century*, pp. 1-61.

punto, la movilidad de la población laboriosa constituía una condición esencial. Puesto que el hambre era un incesante acicate para aceptar la condición de asalariado, y encontrándose desorganizada la clase obrera, muchos de los factores que hoy se mencionan a menudo como obstáculos para la movilidad, estaban ausentes; los economistas podían, pues, sostener que, con que solamente el mercado de trabajo fuera irrestricto y estuviera libre de la interferencia injustificada de los legisladores o los filántropos, una demanda creciente de mano de obra, en cualquier parte que surgiera, por lo general convocaría la oferta para satisfacerla dentro de un intervalo de tiempo razonablemente breve. Es preciso tener siempre presente, desde luego, que cuando hablaban de abundancia con respecto a la oferta, tanto los economistas como los popes de la industria pensaban no sólo en la cantidad sino, también, en el precio; y que exigían que la oferta fuera, no sólo suficiente para cubrir un número dado de empleos disponibles, sino superabundante hasta el punto de hacer que los trabajadores compitieran despiadadamente por los empleos, con lo que se impediría que el precio de esta mercancía subiera al aumentar su demanda. Una vez revocadas las Leyes de domicilio, y caídas por fin en desuso las disposiciones más antiguas para la regulación de salarios por parte de las autoridades locales, esas condiciones se cumplieron aproximadamente. La misma insistencia y la acrimonia puestas en el ataque al sistema de Speenhamland, atestiguan el hecho de que éste siguió siendo, en el período posterior a las guerras napoleónicas, el único obstáculo serio para lograr aquella tan ansiada oferta perfectamente elástica de mano de obra industrial. Aparte de esto, al coincidir los cercamientos con la ruina de las artesanías aldeanas, lo que provocó una considerable sobrepoblación rural, Inglaterra gozaba de una posición excepcional en cuanto a poseer esa condición favorable del mercado urbano de trabajo, requerida por el capitalismo industrial. Mientras el conflicto de intereses entre la propiedad terrateniente y el capital industrial se manifestó en la lucha en torno a las leyes de granos ("ese último estertor del despotismo feudal", como lo calificó Andrew Ure), la Ley de domicilio (llamada por Adam Smith "esa ley contrahecha" y "una evidente violación de la libertad y la justicia naturales") pronto fue modificada para excluir a quienes en la práctica no podían ser socorridos por la parroquia, y el sistema de Speenhamland siguió siendo el único ejemplo de un serio intento de mantener una reserva de trabajadores en el campo y de refrenar su movimiento hacia las ciudades. En 1834 este sistema había de dejar

síto a "la nueva Ley de Pobres", que santificó el comercio libre, sin trabas, en el mercado de trabajo.

En otros países, esas restricciones al movimiento de los trabajadores resultaron a veces una traba muy seria para el crecimiento de la industria fabril. Dos ejemplos tomados fuera de Inglaterra bastarán para destacar el contraste. Hemos citado ya el caso de los Estados Bálticos en que, luego de la emancipación de los siervos, a los campesinos emancipados se les prohibió emigrar de la localidad, a fin de que proporcionaran mano de obra barata a los grandes latifundios. En otras partes del Imperio ruso después de 1861, la institución de la comuna aldeana, con su obligación colectiva en cuanto al pago de impuestos y los obstáculos que existían para transferir el terrazgo de un hogar campesino —obstáculos que prosiguieron hasta la legislación de Stolypin posterior a 1905—, contribuyeron a retardar el aflujo de trabajadores de la aldea a la ciudad y de las regiones donde había excedentes de mano de obra a aquellas donde había una demanda creciente para la fábrica o la mina. En Prusia, donde las propiedades agrarias eran explotadas en gran escala por sus dueños, quejas por escasez de trabajadores tendieron a volverse crónicas a lo largo de la última parte del siglo XIX y la primera del XX, asistiéndose a renovados esfuerzos de los representantes políticos de los *Junkers* para poner freno a esta "huida de la tierra por parte del trabajador".³⁵ Medida de los obstáculos existentes en esos países para la emigración de la reserva de trabajadores rurales hacia las ciudades, es la discrepancia entre el precio de la mano de obra en los distritos rurales y en las áreas en que la industria se expandía. En la Rusia zarista, por ejemplo, no era al parecer infrecuente que la diferencia de salarios entre los distritos rurales más remotos y los grandes centros industriales se acercara a una proporción de 2:1 (la diferencia resultó ser un factor importante para la supervivencia de la *kustarny* rural, u oficios que competían con la industria fabril). De manera similar, la diferencia de jornales entre Alemania Occidental y Oriental a comienzos del presente siglo se aproximó a una pro-

³⁵ Cf. W. H. Dawson, *Evolution of Modern Germany*, pp. 266 y sigs. Entre las medidas exigidas por los conservadores a la Dieta prusiana, figuraban severas restricciones a las actividades de las agencias de empleos y la prohibición de que ofrecieran trabajo a obreros agrícolas; el refuerzo de la legislación relativa a la rescisión de contratos; una restricción al expendio de boletos para trabajadores en los ferrocarriles, y una prohibición de que los jóvenes menores de 18 años abandonaran su casa en procura de otros distritos sin expreso permiso de padres o tutores.

porción de 1:9 a 1:15.³⁶ Comparado con estos casos, el capitalismo inglés, en la primera mitad del siglo XIX, estuvo favorecido por un mercado de mano de obra sin trabas. Es difícil que alguna vez las condiciones de un mercado de compra hayan sido más favorables de manera tan completa y continua.

Pero con respecto al papel desempeñado por la abundancia y baratura de la fuerza de trabajo en la revolución industrial, encontramos una aparente contradicción. Existen numerosos testimonios en apoyo de la conclusión de que la invención y adopción de la nueva maquinaria, que proporcionaba una "abreviación del trabajo" tan grande, se aceleraron a causa de la carestía comparativa de la mano de obra en el siglo XVIII; y, por el otro lado, de que a menudo fue en los lugares en que la mano de obra era anormalmente barata donde pudieron sobrevivir los viejos métodos de la producción artesanal en pequeños talleres o el sistema de pequeña explotación independiente. Es claro que muchos inventores del siglo XVIII se proponían conscientemente la economía de mano de obra como principal objetivo. Wyatt, por ejemplo, consignó como ventaja decisiva de su máquina de hilar el hecho de que reduciría la mano de obra requerida para la filatura en un tercio, con lo que elevaría la ganancia del fabricante;³⁷ y es bien sabido que fue la escasez de hilanderos, que volvía insuficiente la oferta de hilo para satisfacer las demandas de los tejedores, lo que indujo la introducción de maquinaria para hilar. El año 1800 se realizó una reunión de comerciantes en una ciudad de Lancashire con el propósito de idear perfeccionamientos para el telar mecánico, dada la escasez de tejedores; y un panfletista contemporáneo emitió la opinión (en 1780) de que "Nottingham, Leicester, Birmingham, Sheffield, etc., hubieran abandonado tiempo ha toda esperanza de comercio exterior, si no hubieran contrarrestado constantemente el precio creciente del trabajo manual con la adopción de todo ingenioso perfeccionamiento que la mente humana pudo inventar".³⁸ Quizá este factor no merezca ser desta-

³⁶ *Ibid.*, p. 273. La diferencia puede exagerar en algo aquí la eficacia de las restricciones impuestas a la libertad de tránsito, puesto que los salarios se mantenían bajos en el este por la inmigración de obreros polacos a través de la frontera y por el empleo de soldados en faenas de cosecha para complementar el abastecimiento de mano de obra para los *Junkers* en periodos de máxima demanda.

³⁷ Mantoux, *op. cit.*, p. 217.

³⁸ Cit. Lilian Knowles, *Industrial and Commercial Revolutions in the Nineteenth Century*, pp. 31-2. Knowles supone "obvio que esta escasez (de mano de obra), combinada con la creciente demanda de bienes desde el exterior, fue uno de los grandes estímulos para la adopción de maquinaria".

cado de manera especial entre todos los que, combinados, produjeron la revolución industrial, sino que, más bien, haya que considerarlo como determinante de la cronología precisa del cambio técnico y del momento de su introducción inicial.³⁹ Pero cualquiera que sea la importancia que le asignemos, la contradicción no es más que aparente. Una revolución económica resulta de toda una serie de fuerzas históricas, combinadas en determinada proporción: no es un simple producto de una de ellas solamente. La presencia de cierto elemento mineral (para emplear una analogía) en cantidades mínimas puede ser necesaria para la producción de las cualidades específicas de una cierta aleación metálica; pero al mismo tiempo, su presencia por encima de cierta proporción decisiva puede alterar radicalmente las cualidades del compuesto. Puede suceder, simultáneamente, que la disponibilidad de trabajo proletario a un precio inferior a determinado nivel decisivo constituya una condición necesaria para el crecimiento de la industria capitalista, pero que la presencia de este elemento necesario, esto es mano de obra barata, en un grado desproporcionado con los otros ingredientes esenciales de la situación, pueda contribuir a retardar, precisamente, ese cambio técnico que está destinado a precipitar el advenimiento del nuevo orden económico. Muy bien puede haber sucedido que la escasez de mano de obra con relación a otros factores en el proceso de desarrollo capitalista de la primera mitad del siglo XVIII, precipitara el advenimiento de los cambios técnicos que crearían las condiciones de un nuevo salto adelante. Pero si al iniciarse el nuevo siglo la mano de obra no hubiera sido tan abundante como estaba empezando a serlo, el progreso de la industria fabril, una vez iniciado, no podría haber sido tan rápido y hasta, quizá, se hubiera detenido. Pareciera haber acuerdo general en que, influido o no por el nivel de salarios, el cambio técnico de este período se orientó predominantemente a economizar mano de obra: es probable que este rasgo haya caracterizado a todo el siglo XIX. Esta conclusión evidentemente reviste, es verdad, la máxima importancia; en efecto, en la medida en que la invención presentó este carácter, el capitalismo, a medida que se expandía, pudo economizar a costa de la expansión paralela de su ejército proletario: la acumulación de

³⁹ Como hemos visto, por ejemplo Ure parece haber considerado que la principal ventaja de la máquina era el reemplazo de mano de obra "intratable" por otra más tratable, y el empleo de mujeres y niños, con lo que se imponía una nueva disciplina sobre el proceso productivo.

capital, con ello, pudo progresar a una tasa considerablemente más elevada que el incremento de la fuerza de trabajo.

Es cosa sabida que, mientras que el capital para financiar la nueva técnica en buena parte salió de firmas comerciales y de centros mercantiles como Liverpool, el personal que capitaneó la nueva industria fabril y tomó la iniciativa de su expansión fue, en buena parte, de origen humilde, proveniente de las filas de ex maestros artesanos o arrendatarios independientes, dueños de un pequeño capital que incrementaron entrando en sociedad con mercaderes más acaudalados. Trajeron consigo el rudo empuje y la ambición ilimitada de la pequeña burguesía rural, y mostraron mayor inclinación que quienes habían pasado su tiempo en la oficina comercial o el mercado a tomar conciencia de los detalles del proceso productivo y, con ello, a ser sensibles en cuanto a las posibilidades de la nueva técnica y su aplicación exitosa. Entre los nuevos hombres había maestros relojeros, sombrereros, fabricantes de zapatos y tejedores, así como arrendatarios rurales y comerciantes.⁴⁰ El arrendatario independiente que antes, como ocupación secundaria, se había dedicado a la tejeduría, tenía la modesta buena suerte de poseer algún capital y un conocimiento práctico de la industria, así como también tierra, que podía hipotecar o vender para obtener fondos adicionales. Muchos de los nuevos nombres de principios del siglo XIX pertenecieron a esta clase: Peel, Fielden, Strutt, Wedgwood, Wilkinson, Darby, David Dale, Isaac Dobson, Crawshay, Radcliffe. Si bien Cartwright era hijo de un caballero y *fellow* del Magdalen College de Oxford, entre los otros inventores, Hargreaves era tejedor, Crompton provenía de una familia de pequeños terratenientes y Arkwright se inició con recursos muy modestos, aunque su segunda mujer le aportó algo de dinero. Ninguno de los tres primeros miembros de este famoso cuarteto, sin embargo, fundó una gran empresa industrial. Pero si bien es cierto que existía un fuerte matiz democrático en los pioneros de la industria fabril, que diferenciaba nítidamente sus intereses de las viejas familias *whig* y de los mercaderes monopolistas, prevalidos de regulaciones comerciales y privilegios económicos, no hay que caer en la exageración a que eran proclives sus admiradores contemporáneos, como

⁴⁰ Cf. Cunningham, *Growth* (Modern Times, II), 619; Gaskell, *Artisans and Machinery*, pp. 32-3, 94-5; Radcliffe, *Origin of Manufacturing*, 9-10; S. J. Chapman, *Lancs. Cotton Industry*, pp. 24-5; Marx, *Capital*, vol. I, 774. En alguna medida estos hombres nuevos recibieron ayuda del rápido crecimiento de los "bancos locales"; y parece probable que el sistema bancario escocés contribuyera a la temprana difusión de la nueva industria en Escocia.

Samuel Smiles, para quienes aquéllos se habían elevado desde sus humildes orígenes a fuerza de iniciativa y trabajo. Era raro que un hombre ascendiera, si desde el comienzo no poseía un pequeño capital. Radcliffe había organizado el encargo de trabajo a tejedores aldeanos, proporcionando empleo, en cierto momento, a un millar de telares manuales; y Dale, suegro de Robert Owen, por el hecho de ser amanuense de un sedero, había encontrado, de manera similar, los recursos para organizar la industria de la tejeduría doméstica antes de pasar a ser el fundador de los establecimientos de New Lanark. Poquísimos provinieron de las filas de jornaleros o asalariados: y éstos, pudieron iniciarse por algún accidente de la fortuna o por encontrar el patrocinio de alguien. Incluso los que partieron con la ventaja de poseer algún capital y conexiones comerciales, a menudo experimentaron la dificultad de adquirir recursos suficientes para establecerse en la escala exigida por la nueva técnica (como el caso del astuto Arkwright, por ejemplo); precisamente, en los sectores en que la expansión del mercado fue menos rápida y más restringido al campo de acción para los nuevos hombres, fue mucho más común el empresario de pequeños recursos. En el West Riding (de Yorkshire), los nuevos dueños de fábricas parecen haber surgido, principalmente, de la clase de mercaderes capitalistas;⁴¹ los pequeños tejedores debieron contentarse con establecimientos de poca monta sobre bases cooperativas de algún tipo. En las industrias del hierro y de maquinarias, los hombres de escasos recursos encontraron formidables obstáculos, a juzgar por las quejas acerca de la dificultad de suscribir capital mediante empréstitos que, en este caso, parecen haber sido excepcionalmente usurarios. Boulton, por ejemplo, escribió a un cierto Peter Bottom, quien lo consultara para que su hermano fuera tomado como aprendiz: "No creo que sea un plan aconsejable para su hermano, pues no es éste un negocio que admita emplear en él una fortuna mediocre. Incluso requiere más de lo suficiente para un mercader de envergadura, de manera que una persona empeñada en él tiene que ser, o bien un jornalero que trabaje en él, o bien dueño de una fortuna muy considerable".⁴² Este Boulton había aprendido con su dura experiencia personal. En efecto, había vendido parte de la propiedad heredada por su padre y reunido £ 3.000 sobre la finca de su mujer; tuvo, además, necesidad de tomar £ 5.000 de un amigo acomodado, además de otros pequeños empréstitos; en un momento dado,

⁴¹ Cunningham, *op. cit.*, p. 618; Mantoux, *op. cit.*, p. 271.

⁴² J. Lord, *Capital and Seam-Power*, p. 91; también, 108.

encontró serias dificultades para pagar los intereses de los fondos obtenidos de este modo.⁴³

Entre los veintiocho "industriales e inventores" de éxito de quienes tenemos detalles precisos, inmortalizados por Samuel Smiles, catorce fueron pequeños propietarios o arrendatarios independientes, maestros tejedores, fabricantes de zapatos, maestros de escuela y profesiones similares; seis provinieron de un círculo de clase media próspera; y sólo ocho parecen haber tenido su origen, de algún modo, en la clase obrera.⁴⁴ Entre esos veintiocho, de los ocho que pasaron a ser capitalistas de cierta importancia, sólo uno, Neilson, surgió de la clase obrera, y "tuvo que desprenderse de dos tercios de las ganancias de su invento (en favor de socios) a fin de obtener el capital y la influencia necesarios para imponer su uso".⁴⁵ Los otros siete, pertenecían a la clase media o clase media baja. De los trabajadores mencionados por Samuel Smiles, muy pocos lograron triunfos resonantes, como capitanes de industria. Henry Cort murió en la pobreza y su invento fue adoptado por Richard Crawshaw; con lo que se demuestra que, como Smiles ingenuamente añade, "respecto a hacer fortuna, la astucia es más potente que la invención y la facultad para los negocios que la destreza industrial".⁴⁶ Joseph Clement, trabajando duro y ahorrando, obtuvo empleo en Londres, fue promovido al cargo de superintendente y murió como patrono de un pequeño taller que empleaba treinta hombres. Fox era hijo de un despensero que tuvo la buena suerte de interesar al patrono de su padre en sus inventos, asegurándose de este modo el capital para establecer una pequeña empresa; Murray, aprendiz de un herrero, fue promovido a técnico mecánico de una empresa de Leeds, dedicada a la ingeniería, como recompensa por los perfeccionamientos que había logrado, y más tarde ingresó en la sociedad de una pequeña fábrica de máquinas de la ciudad; Richard Robert pasó a ser socio técnico de una firma, cuyo capital era provisto por un cierto Sharp; y Koenig, hijo de un campesino alemán, tomó dinero prestado para establecer una imprenta en Inglaterra, pero fracasó y murió pobre. La historia más

⁴³ E. Roll, *An Early Experiment in Industrial Organization*, pp. 10-11.

⁴⁴ *Men of Invention and Industry e Industrial Biography*. De los ingenieros citados en *Lives of the Engineers*, Smiles, Stephenson, Metcalf y Telford provenían de familias de clase obrera; Edwards, Smeaton, Brindley y Rennie, eran hijos de arrendatarios o de pequeños nobles rurales. El resto, a saber: cinco, provenían de la clase media o alta.

⁴⁵ Smiles, *Industrial Biography*, p. 159.

⁴⁶ Smiles, *Industrial Biography*, p. 114.

pintoresca de la serie es la de Bianconi, quien ilustra bien la mezcla de suerte y de sabiduría práctica, así como el hábil empleo de las ganancias ocasionales, que contribuyeron al éxito de un capitalista de la época, que ascendía desde humildes orígenes. Como aprendiz de un vendedor ambulante de estampas se contrató para Irlanda, estableciendo entonces un negocio por su cuenta con algún dinero que le dejara su familia de campesinos en Lombardía; Bianconi empleó astutamente esos magros recursos para lograr guineas de los aldeanos, en una época en que el oro se vendía con premio. Traficar con la ignorancia de los campesinos acerca de las tendencias del mercado del oro, resultó lucrativo; y con esas ganancias adquiridas en la especulación con guineas, estableció un servicio de transporte con un vehículo de dos ruedas en los alrededores de Waterford, para atraerse la clientela de aldeanos que no podían permitirse viajar en diligencia. Por fin, en una elección habida en Waterford logró una pequeña fortuna, alquilando sus vehículos a uno de los partidos y transfiriéndolos al partido rival en medio de la elección, con lo que contribuyó a un brusco vuelco en favor de este último, ganándose una donación de £ 1.000 de parte del candidato victorioso, que había sido ayudado por su brusca voltereta. En lo sucesivo, puesto que ya no experimentaba falta de capital, pudo "dominar el mercado de caballos y de pienso" y murió como una figura próspera y respetada.⁴⁷

La mayor parte del capital para la industria del algodón parece haber sido proporcionada por mercaderes ya establecidos. Arkwright suscribió capital para su invento, al principio tomando prestado de un banco local de Nottingham y, más tarde, mediante préstamos de dos ricos mercaderes-fabricantes de la industria de calcetería. Radcliffe, uno de los más prominentes entre los nuevos capitanes de industria, sólo logró establecer una empresa cuando hubo entrado en sociedad con un comerciante escocés, que traficaba con Frankfort y Leipzig; pero todavía "tuvo dificultades en sus últimos años y cayó bajo la dependencia del capital ajeno".⁴⁸ Era muy común que "el mercader que importaba algodón diera al joven fabricante la posibilidad de establecerse por su cuenta, otorgándole crédito por tres meses, mientras que el mercader exportador prestábele una ayuda similar, al pagar al fabricante su producción cada semana. Fue de esta manera, a través de un aflujo de capital desde el comercio, como se establecieron la mayoría de las pri-

⁴⁷ Smiles, *Men of Invention and Industry*, *passim*.

⁴⁸ G. Unwin, en *Introducción a la Early History of the Cotton Industry*, de G. W. Daniels, XXX.

meras empresas industriales de Lancashire y se hizo posible la inmensa expansión de la industria algodonera".⁴⁹ A veces los propios mercaderes capitalistas se establecieron como industriales en Lancashire, así como Yorkshire. Nathan Rothschild, que comerciaba entre Manchester, Frankfort y el Oriente, con un capital de veinte mil libras obtenido de su padre, se dedicó a la fabricación y el teñido, así como a abastecer de materias primas a otros fabricantes; habiendo triplicado su capital en menos de diez años, transfirió sus atenciones al mercado monetario de Londres. Con ganancias de esta magnitud por delante, apenas puede sorprender que industriales y economistas de la época se preocuparan poco con el temor de que la inversión industrial excediera a la expansión del campo de inversiones.

II

Si pasamos ahora a considerar el carácter y las consecuencias de los cambios técnicos en el siglo XIX, una pregunta esencial pide respuesta: ¿cómo es posible afirmar que el cambio técnico *per se* ocasiona una profundización del campo de inversiones, en el sentido de que proporciona oportunidades de invertir capital a una tasa más elevada de beneficio? Muchas veces se ha discutido la justeza de esta afirmación; y si la indagamos a fondo, inmediatamente alcanzamos el centro del problema de la potencialidad del progreso capitalista, acerca de la cual los economistas del siglo pasado sustentaron, en su mayoría, opiniones tan optimistas.

Quizá parezca a algunos que no podían existir suficientes razones para esperar que el cambio técnico, por mucho que economizara mano de obra, elevara la rentabilidad de la inversión. Si bien el cambio técnico, cuyo efecto es la productividad del trabajo, aumentará (en el lenguaje de Ricardo) las riquezas (o el total de valores de uso), no necesariamente incrementará los valores creados, puesto que el trabajo necesario para producir esta masa mayor de mercancías no será ahora mayor del que antes se necesitaba para producir una masa menor. En otras palabras, el efecto de ese perfeccionamiento será bajar los costos y, por lo tanto, los precios: y mientras la cantidad de producto aumentará, su precio por unidad, y la ganancia a obtenerse por unidad de producto, será proporcionalmente menor. Este rechazo de que incrementos en la productividad del trabajo deban necesariamente elevar la tasa de ganancia pareció a mu-

⁴⁹ *Ibid.*

chos uno de los más perversos corolarios de la doctrina ricardiana. Pero el razonamiento, hasta donde él llega, es válido; y parece haber constituido el fundamento de la idea implícita en el pensamiento clásico, de que el cambio técnico *per se* no debe figurar entre los factores que rigen la ganancia del capital. De acuerdo con este punto de vista (como hemos visto), el campo de inversión de capital estuvo definido esencialmente por la oferta de mano de obra, y ésta, a su vez, por las condiciones de suministro de medios de subsistencia para el ejército de trabajadores. Obsesionada la escuela clásica por la amenaza de rendimientos decrecientes de la tierra (en ausencia de libre importación), tendió a centrar su atención en la influencia limitante de este factor con exclusión de cualquier otro: en el peligro de que el costo de la subsistencia aumentara a medida que la población crecía, lo que implicaría un costo mayor de la fuerza de trabajo y una caída en las ganancias, como inevitable consecuencia.⁵⁰

En el marco de esta discusión, precisamente, tenemos que considerar la famosa demostración de Marx de que una razón puramente técnica determina el descenso de la tasa de ganancia y, por lo tanto, existe una tendencia autodestructiva inherente al proceso de acumulación de capital. Se trataba del simple hecho, ya observado antes por algunos economistas (Senior y Longfield, por ejemplo) que, sin embargo, no le habían asignado importancia central, ni conferido valor teórico dentro del corpus general de su doctrina, de que el cambio técnico tendía a incrementar la proporción del "trabajo acumulado con respecto al trabajo vivo": del equipo de capital (medido en términos de valor) con relación al trabajo prestado en la producción corriente. Con una "tasa de plusvalía" dada, o proporción entre el valor del producto y el valor (expresado en salarios) de la fuerza de trabajo directamente empeñada en la creación de ese producto, la tasa de ganancia del capital *total* (tanto el adelantado para pagar los salarios de estos obreros vivientes como el

⁵⁰ Cf. Ricardo: "Ninguna acumulación de capital hará descender permanentemente los beneficios si no hay una causa permanente para el aumento de los salarios. Si el fondo de reproducción del trabajo se duplicara, triplicara o cuadruplicara, no habría dificultad en procurar el número requerido de brazos a ser empleados por él; pero a causa de la creciente dificultad de efectuar adiciones constantes a los medios de subsistencia del país, fondos de igual valor probablemente no mantendrían la misma cantidad de trabajadores. Si los elementos necesarios al obrero pudieran ser incrementados con la misma facilidad, no habría alteración permanente en la tasa de beneficio o en los salarios, para cualquier suma de capital que pudiera acumularse" (*Principles*, 398-9).

cristalizado en el equipo de capital), mostraría una tendencia descendente.

Pero al mismo tiempo que enunciaba este principio, Marx destacaba la posibilidad de otra consecuencia, totalmente opuesta, del perfeccionamiento técnico. El progreso técnico, si afectaba la producción de los medios de vida de los obreros de la misma manera que otras líneas de producción —si abarataba las mercancías compradas con los salarios al igual que las demás—, tendería a abaratar, no sólo los productos de la industria, sino la fuerza de trabajo misma. Era cierto que, disponiendo de una determinada fuerza de trabajo, un capitalista podía encontrarse, luego de introducida la mejora, en posesión de un producto del mismo valor total que antes (puesto que cada unidad de producto había resultado abarataada por el cambio. Pero si los salarios monetarios habían descendido al mismo tiempo, por haberse abaratado la subsistencia de los obreros, la fuerza de trabajo absorbería una proporción menor de ese valor producido y, tanto en proporción como en cantidad, la parte a disposición del capitalista aumentaría como consecuencia. “Para que disminuya el *valor de la fuerza de trabajo* —decía Marx— *el aumento de la capacidad productiva* de éste tiene que afectar a ramas industriales cuyos productos determinen aquel valor y que, por tanto, figuren entre los medios de vida habituales o puedan suplirlos... En cambio, si [un incremento en la productividad del trabajo] se da en ramas de producción que no suministran medios de vida necesarios ni medios de producción para fabricarlos, el aumento de la capacidad productiva deja intacto aquel valor... Por eso es afán inmanente y tendencia constante del capital reforzar la productividad del trabajo, para de este modo *abaratar las mercancías, y con ellas los obreros.*”⁵¹

Es, en consecuencia, en este caso, en que el cambio técnico produce un abaratamiento universal de las mercancías, cuando puede hablarse propiamente de una *intensificación* del campo de inversiones a consecuencia del adelanto técnico. Pero si no tiene el efecto de abaratar la fuerza de trabajo con relación al valor de su producto,⁵² esa consecuencia no se producirá.

⁵¹ *Capital*, vol. I, pp. 253, 256-7 [Ed. cast. cit.]

⁵² Debe observarse que lo señalado aquí es una baja de los salarios con relación al *valor total* de lo producido por ese trabajo (con lo que se incrementa la diferencia entre estas dos cantidades). No es lo mismo que un abaratamiento de la fuerza de trabajo en mayor proporción que el abaratamiento del producto (e. d. que la baja de su valor por unidad). Si tanto la fuerza de trabajo como el producto bajan de precio en la *misma* proporción, la diferencia entre salarios to-

Dos observaciones corresponden claramente aquí. Es probable que este efecto se vuelva más débil (esto es, el efecto *proporcional* sobre el beneficio) a medida que crece la productividad del trabajo. Cuando la productividad del trabajo es baja y los salarios absorben una parte relativamente grande del producto neto, un perfeccionamiento de los métodos industriales que abarate las mercancías y, con ellas, la fuerza de trabajo, en un monto dado, incrementará el excedente que puede extraer el capitalista en forma de ganancia, en una suma proporcional relativamente grande. Pero en un estadio más alto de la productividad, en que la proporción de excedente que rinde cada unidad de trabajo es mucho mayor, un abaratamiento dado de las mercancías y, con él, de la fuerza de trabajo, incrementará ese excedente en una suma proporcional mucho menor —hasta que, en el límite (como observó Marx⁵³), cuando los obreros no necesitan salarios porque los medios de vida han pasado a ser bienes libres, los incrementos de la productividad ya no pueden modificar el tamaño del excedente. Por tanto, cabría esperar que este factor obrara con menos fuerza —esto es, que fuera menor la posibilidad de lo que hemos denominado una intensificación del campo de inversiones— en una etapa avanzada de capitalismo industrial que en una etapa anterior y más primitiva, en que la productividad del trabajo era menor.

En segundo lugar, no hay una “ley de hierro” como la concebida por Lasalle, por la que un abaratamiento de las cosas que integran los medios de vida de los obreros necesariamente y siempre provoque una caída equivalente en el costo de la fuerza de trabajo para un patrono. Que ello sea así o no, evidentemente dependerá del estado del mercado de trabajo en cada momento y lugar dados. La situación más favorable para que esa tendencia opere será, naturalmente, aquélla en que la oferta de mano de obra sea muy elástica —en que exista (o esté creándose) un gran excedente de trabajadores—. En la primera mitad del siglo XIX, con su mercado de trabajo desorganizado y encontrándose los obreros en una constante posición de desventaja para negociar con los patronos, era sin duda razonable suponer que eso sucedería; al menos, mientras la oferta de mano de obra excediera la demanda (demanda que, en una era caracterizada por la economización de mano de obra, progresa a una tasa más lenta que la acumulación de capital) y un ejército industrial de reserva siguiera reclutándose

tales y valor producido total aumentará de todos modos, porque el invento ha incrementado el producto por obrero.

⁵³ *Capital*, vol. III, p. 290.

y ejercitara una continua presión descendente sobre el precio del trabajo. Pero en la medida en que estas condiciones cambian, en particular a medida que la clase obrera se organiza para la negociación colectiva, el resultado del progreso técnico puede ser totalmente distinto. Un abaratamiento de los medios de vida puede no provocar un abaratamiento equivalente de la fuerza de trabajo; y ese resultado puede consistir en parte —e incluso en medida considerable—, no en un incremento de la rentabilidad del capital, sino en un aumento de los salarios reales. En el último medio siglo (o tres cuartos de siglo), en países industriales avanzados como Gran Bretaña y los Estados Unidos, el proceso que hemos denominado intensificación del campo de inversiones a consecuencia del cambio técnico que eleva la productividad del trabajo, quizá haya tenido muy poca importancia. Al menos, su papel tiene que haber sido mucho más humilde que en el apogeo del capitalismo, durante la primera mitad del siglo XIX.

Aunque pudiera parecer elemental distinguir entre la inversión y el objeto de la inversión, la discusión de este tipo de temas se ha oscurecido a menudo porque no se ha sabido separar los efectos del perfeccionamiento técnico como tal, de los producidos por la simple acumulación de capital, a saber: el efecto de un cambio en el conocimiento técnico, en condiciones de relativa constancia de la masa de capital, y el de una acumulación de capital, dado un cierto estado de la técnica. Ciertamente, raras veces o nunca será posible separar en la práctica los dos tipos de cambio. Pero si no se establece la distinción a los fines del análisis, puede evidentemente caerse en una grave confusión teórica. Está, además, la dificultad de que el supuesto de "un estado dado de la técnica" tampoco se encuentra libre de ambigüedad: puede referirse, o bien a un estado constante del conocimiento técnico, en que su aplicación práctica puede variar, o a un estado constante de los métodos técnicos realmente empleados. Si se supone que la técnica es constante en el segundo sentido, entonces se sigue que una reproducción ampliada de capital no tiene otra opción que cobrar la forma de una simple multiplicación de plantas y de máquinas de un tipo dado —proceso calificado a veces hoy de "ensanchamiento" del capital y que Marx denominó "incremento del capital, manteniéndose constante su composición técnica".⁵⁴ A medida que las máquinas se multiplican se necesitan más obreros para manejarlas; y a menos que la oferta de trabajo pueda expandirse a la par de la expansión del capital, este pro-

⁵⁴ *Capital*, vol. I, pp. 517-524.

ceso de ensanchamiento debe detenerse en alguna etapa. Se alcanzará un punto en que nuevas plantas no encontrarán suficientes trabajadores para cubrir su personal; y una ulterior inversión tendría por efecto, simplemente, elevar el precio del trabajo hasta que la ganancia desapareciera y sobreviniera una crisis. Tenemos aquí, al parecer, un cuadro semejante al clásico. El progreso de la industria está esencialmente limitado por la tasa de expansión del ejército proletario. A la inversa, la desocupación (exceptuadas dificultades de mercado, como las que podrían precipitar una súbita interrupción del proceso de inversiones —tema sobre el que volveremos a su debido tiempo—), podría considerarse síntoma de una escasez absoluta de capital.

Pero aun si dejamos de lado por el momento el problema de la demanda del mercado, puede dudarse con razón de que este cuadro sea muy realista, al menos en un país capitalista avanzado como la Inglaterra del siglo XIX; y es discutible que en las crisis económicas del siglo XIX podamos hallarle una correspondencia algo precisa. En la depresión del decenio de 1870, como veremos, hay signos de que un cuadro semejante puede haber caracterizado la situación de las inversiones; pero en otros momentos del siglo XIX y posteriores, es más difícil discernir una correspondencia cercana. Quizá se aplique más a menudo de lo que pueden imaginar los economistas de hoy, predispuestos a concebir una variación continua. Ha sido común sostener, no obstante, que el empresario se enfrenta por lo general, en cada momento particular, no con una forma técnica única en que sea posible invertir, sino con una opción entre varias formas técnicas. En otras palabras, se enfrenta con cierta gama de alternativas técnicas y la elección efectiva entre ellas estará determinada por el cálculo de las tasas prospectivas de ganancia a obtener invirtiendo en cada una de ellas en la situación dada. Muy bien puede suceder que el número de alternativas practicables con que se enfrenta sea por lo general mucho menor y su elección más limitada de lo que los economistas han tendido a suponer. En épocas en que el cambio técnico progresa a través de "saltos" considerables (económicamente hablando) y cada innovación constituye un paso sustancial, puede suceder que la diferencia de productividad física entre diferentes métodos sea tan grande que, en la práctica, deje al empresario pocas opciones o ninguna; en cuyo caso el método que la industria adopte en cada momento estará determinado, simplemente, por el grado que la historia haya alcanzado en el progreso de las invenciones. Pero en períodos en que el cambio se produce de manera más gradual, a través

de pequeños perfeccionamientos y modificaciones de la producción mecánica, cuya estructura general y principios básicos han quedado establecidos por cierto tiempo, se ampliará la gama de opciones practicables por parte del empresario. Aun encontrándose la revolución industrial en pleno auge a fines del siglo XVIII, el hilandero podía emplear la *jenny* o la *mule*; del mismo modo, a comienzos del siglo XIX podía escoger entre el telar hidráulico o el telar mecánico movido por vapor; y puede argüirse que la diferencia de la productividad física entre las alternativas, aunque considerable, no era quizá tan grande que una diferencia entre trabajo barato y trabajo caro no pudiera influir sobre la opción.

Si así fuera, se sigue que es más realista imaginar el proceso de inversión de capital frente a un estado constante de *conocimiento técnico* (esto es, una gama dada de métodos alternativos), que frente a un método técnico determinado en uso en cada industria. En semejante situación, la inversión de capital tendería al principio al *ensanchamiento* (se multiplicaría el número de plantas del tipo que, en las condiciones existentes, resultara más beneficioso). Proseguirá en esa dirección, siguiendo la línea de menor resistencia, mientras haya suficiente excedente de mano de obra (o una expansión suficientemente rápida de la misma) para que la construcción de nuevas plantas y el contrato de trabajadores para ponerlas en funcionamiento progresen *pari passu*. Pero tan pronto como la mano de obra se vuelve escasa —tan pronto como el excedente se agota o su tasa de incremento resulta menor que el incremento del capital— y hay signos de que esta escasez ejercita una presión ascendente sobre su precio, habrá una tendencia (se ha sostenido) a que el empresario adopte una vía alternativa: escoger otra alternativa, de entre la gama que tiene a su alcance. Como es lógico, esta nueva opción probablemente recaiga en un método técnico que economice más mano de obra que el anterior: método que en la vieja situación era menos rentable pero que ahora, cuando la mano de obra para ponerlo en práctica resulta más cara, ha pasado a ser la alternativa preferible. Este cambio de dirección ha sido llamado, por contraste con el “ensanchamiento” del capital, un cambio hacia la “profundización” del capital; y se ha caracterizado el cambio de método técnico que implica, como “inducido” por el crecimiento del capital a invertir y la modificación del costo de la mano de obra, antes que como “autónomo”, en el sentido de resultado de un incremento de nuestro fondo de conocimientos ya exis-

tente.⁵⁵ Puede demostrarse que en esta nueva posición, la tasa de ganancia será probablemente menor de lo que era originalmente, antes de que el “ensanchamiento” llegara tan lejos o progresara tan rápido como para provocar un aumento de salarios. Pero si bien el movimiento siguiendo la línea de “profundización” alcanzará una posición más ventajosa que si se hubiera proseguido con el “ensanchamiento” y, en este sentido, representa un parcial escape del “estrangulamiento” ejercitado por el encarecimiento de la mano de obra, ambas posiciones tenderán a permitir una rentabilidad más baja que la originaria (es decir, antes de que el proceso de inversiones llegara tan lejos y la mano de obra se volviera escasa). Ésta es, por lo tanto, la situación por excelencia en que la “tendencia descendente de la tasa de ganancia” de Marx, supera a la “influencia contrarrestante” de un “aumento de la plusvalía relativa”; y en la medida en que la dinámica real de los acontecimientos se aproxima a este modelo abstracto puede esperarse que el proceso de la inversión de capital agote progresivamente sus oportunidades, excepto en caso de que se ofrezcan al capitalista posibilidades de intensificar el campo de inversiones (de la manera que acabamos de discutir) a través de las creaciones “autónomas” del inventor —creaciones que deben ser aplicables a la producción de cosas que integran el presupuesto de los obreros—.

Sin embargo, este análisis presenta, tal como lo hemos expuesto, dos dificultades. En primer lugar, el argumento de que un aumento *general* de salarios inducirá a la adopción general de métodos más económicos en cuanto a fuerza de trabajo, descansa para su validez en un supuesto especial que comúnmente pasa inadvertido, a saber: que no sólo aumentan los salarios sino que, al mismo tiempo, desciende la tasa de interés sobre el préstamo de capital. Si solamente se produce un aumento en el costo de la mano de obra, entonces, siempre que este aumento afecte la fabricación de máquinas al igual que su puesta en funcionamiento, el costo inicial de la máquina más compleja, economizadora de mano de obra, aumentará (y por lo tanto también las cargas de capital a imputársele) en el mismo grado que los costos de hacer funcionar la máquina que emplea más

⁵⁵ Cf. J. R. Hicks, *Theory of Wages*, pp. 125 y sigs. El prof. Hicks escribe aquí: “Un cambio en los precios relativos de los factores productivos constituye de por sí un acicate a la invención, y a la invención de un tipo particular —la dirigida a economizar el uso de un factor que ha pasado a ser relativamente costoso—. La tendencia general a un incremento más rápido del capital que del trabajo que ha caracterizado la historia europea durante los últimos siglos, ha estimulado naturalmente los inventos que economizan mano de obra” (124-5).

trabajo. Si antes el obstáculo para instalar aquélla había consistido, esencialmente, en su mayor costo de construcción, este obstáculo permanecerá en pie: en efecto, su costo de construcción se habrá incrementado en la misma medida que el costo de la mano de obra que, con su introducción, se volvería innecesaria. Sólo si mientras tanto la tasa de interés ha bajado, el costo de la máquina más compleja (que implica un mayor desembolso inicial de capital al que debe imputarse intereses) aumentará en *menor* proporción que el método alternativo.

Economistas de formación clásica aceptaban tácitamente este último supuesto, tan natural les parecía el aforismo ricardiano de que "si los salarios suben las ganancias bajan"; probablemente los indujo a concluir que menores expectativas de ganancia muy pronto provocarían, necesariamente, un ajuste descendente de las tasas de interés. La doctrina moderna, sin embargo, se ha inclinado a rechazar esta necesidad y a dudar de si, en tales circunstancias, hay razones para esperar que las tasas de interés bajen. Si así fuera, entonces la vía de escape de semejante situación, representada por métodos de mayor economía de mano de obra, está vedada al capitalismo; y si el proceso de inversiones, con su avidez de fuerza de trabajo, agota los recursos del ejército industrial de reserva y precipita, así, una caída de las ganancias, he aquí el único resultado posible: crisis económica y parálisis del proceso de inversiones, hasta que aparezca una invención totalmente novedosa que eleve la productividad del trabajo, creando nuevas oportunidades para la inversión rentable de capital. Aumenta, según esto, la posibilidad de que sobrevengan períodos de estancamiento más o menos crónicos.

La segunda dificultad concierne a la división entre aquel cambio técnico que es "inducido" por un incremento del capital invertido y el cambio "autónomo" del conocimiento técnico, que altera toda la gama de opciones técnicas posibles. ¿Se puede realmente distinguirlos, aun con fines de análisis? Cuando las condiciones cambian, el empresario no tomará simplemente una patente o una nueva máquina de su armario, donde éstas hayan permanecido a la espera de una situación propicia para su empleo económico: es más probable que ponga a trabajar a sus mecánicos o bien, hoy, a su departamento de investigación y diseño, a fin de indagar la posibilidad de un nuevo modelo —o de una modificación apropiada de los modelos existentes— que permita la requerida economía de mano de obra con el menor costo adicional.⁵⁶ En los hechos, es probable, como

⁵⁶ El profesor Hicks, a la verdad, parece pensar en esto cuando sugiere una distinción dentro de la categoría de invenciones "induci-

hemos visto, que algunas de las primeras grandes invenciones se obtuvieran por este camino. En el proceso de cambio histórico real que se nos presenta, el invento no es un proceso autónomo, desligado del progreso de la inversión de capital, ni es posible separar a éste de sus efectos sobre el desarrollo de la invención que, a su vez, reaccúa sobre el proceso de inversiones a través de su influencia sobre la rentabilidad. La distinción que mencionamos resulta útil para desentrañar los papeles que desempeñan dos elementos en un proceso único, en la medida en que se los puede separar sin una distorsión demasiado seria de la realidad. Pero no debe conducirnos a creer que, en la realidad, ambos no sean interdependientes y sus consecuencias puedan, en general, considerarse de otro modo que como un producto único.

Esto significa que es menos fácil de lo que a veces se ha supuesto postular *a priori* cuál será el efecto de largo plazo, sea del cambio técnico, o bien de la acumulación de capital. Mucho dependerá de la composición precisa de los elementos de ese proceso único; y sólo el estudio empírico de situaciones reales puede arrojar luz sobre éstos. Como simplificación inicial que nos permite retener ciertos aspectos esenciales del proceso real considerado, el tipo de distingo a que nos hemos referido reviste, sin duda, importancia. Pero todo lo que parece posible afirmar, en este nivel de análisis, es que la expansión del capitalismo estará constantemente condicionada por el conflicto y la interacción entre la expansión del capital que busca invertirse, por un lado, y las condiciones de su empleo rentable, por el otro; que éstas influirán sobre el carácter del cambio técnico, la tasa de incremento del ejército proletario así como sobre la afluencia de recursos naturales (o la posibilidad de importarlos) a fin de proporcionar medios de vida a los obreros y materias primas al proceso industrial, cada uno de cuyos factores, en cierta medida, reacciona sobre los otros del modo que ya señalamos; y que hay razones —las ya mencionadas— para esperar que las posibilidades de expandir las oportunidades de inversión rentable disminuyan a medida que avanza la acumulación de capital.

En esta simplificación inicial de los factores de que depende el cambio no se ha mencionado a los mercados. Empero, el mero sentido común advertiría claramente que la expansión

das", entre los métodos de reciente descubrimiento que, de haberse conocido antes, hubieran resultado redituables aún antes de que los precios cambiaran", y aquellos en que esto no hubiese sucedido. (*Ibid.*, 126.)

de los mercados ha de ser, en varios sentidos, un límite decisivo con respecto a la tasa a que el capitalismo puede expandirse. Hasta Adam Smith, el padre de la escuela clásica, confirió importancia central a la dimensión del mercado, por ser el factor que regía el alcance de la división del trabajo (y, por lo tanto, el desarrollo de la maquinaria). Pero, ¿acaso el campo de inversiones del capital no está limitado en un sentido diferente, más directo, por la amplitud del mercado, a saber: que el beneficio a obtenerse sobre una masa determinada de capital invertido depende de que la demanda para los productos de la industria sea grande o pequeña?⁵⁷ Tan pronto como admitimos esta consideración, salta a la vista que hay otro sentido en que el cambio técnico puede ampliar el campo de inversiones para el capital, sentido muy distinto del que hemos señalado más arriba, aunque susceptible de confundirse con él. Helo aquí: el modo en que, por ejemplo, la invención de telares mecánicos creó un nuevo campo de inversiones para el capital, al expandir la industria de máquinas de vapor o, en tiempos más modernos, la invención del aeroplano abrió un nuevo campo para la inversión en fábricas de aeroplanos.

Es de suyo evidente que, si los mercados se expandieran *pari passu* del crecimiento del *stock* de capital invertido, no podrían ejercitar una influencia limitante sobre el desarrollo del capitalismo (aunque, por supuesto, la configuración de la demanda influiría sobre la manera en que se distribuiría una masa dada de capital y, por lo tanto, sobre el crecimiento relativo de las diferentes industrias). Aquí también, los economistas de la escuela ricardiana pudieron dejar de lado este factor en virtud de un supuesto particular. Ello, en verdad, les permitió considerar que el consumo dependía siempre de la producción —y no a la inversa—. Se trataba del supuesto implícito (o algo equivalente a él) de que todo ingreso percibido, ya por el obrero, el capitalista o el terrateniente, era gastado, en cualquier forma, dentro de cada unidad de tiempo; de modo que, aun con una corriente cada vez mayor de ingresos, ingreso y gasto, la recepción de dinero y su entrega, marchaban más o menos acordes, con sólo un desdeñable retraso en el tiempo. Gasto, en este contexto, se refería al gasto directo en bienes de consumo (a veces llamado “consumo improductivo”) y también

⁵⁷ Este efecto sobre los beneficios se expresará a través de cambios en la cantidad de mano de obra empleada por planta: es decir, a través de cambios en el número de obreros que pueden ser empleados en el estado existente de demanda y no a través de cambios de la tasa de plusvalía por obrero.

a lo que solía llamarse “consumo productivo”⁵⁸ —gasto de los empresarios capitalistas en el empleo de mano de obra adicional y en la compra de nuevos bienes de capital—. En semejantes circunstancias, la demanda, tanto de bienes de consumo como de bienes de capital, progresaría acorde con cada incremento del equipo industrial; y el único problema de demanda que podría presentarse respondería, no a una deficiencia absoluta, sino sólo al equilibrio o a la proporción correctas en que el nuevo equipo industrial se distribuiría entre estas dos principales categorías de la industria, o entre sus diversas ramas constitutivas.

La introducción de este supuesto en la estructura de la doctrina ricardiana fue uno de aquellos ingeniosos recursos simplificadores que a menudo llegaron a estorbar el pensamiento subsiguiente en la misma medida en que hicieron las veces de muletas para los primeros, renqueantes pasos del análisis. Pero no fue un juego de prestidigitador, como aparece a menudo ante un sentido común no cultivado. Tuvo al menos cierta justificación en las circunstancias de su época. Ciertamente, si observamos el mundo real, ya el de entonces o el de ahora, podemos hallar abundantes razones para rechazar esta condición esencial. El sistema capitalista no cuenta con un mecanismo a través del cual las decisiones de una persona de ahorrar una parte de su ingreso (en el sentido de refrenarse, en una unidad de tiempo, de gastar todo su ingreso en bienes de consumo, incrementando con ello —o más bien tratando de hacerlo— su tenencia de dinero) se coordinen con las decisiones que los empresarios adoptan simultáneamente, de ampliar sus plantas y formar *stocks* de materias primas o productos semi-terminados a fin de expandir la producción. Solía pensarse, es

⁵⁸ El uso de estos términos podía variar, principalmente según que el consumo de alimentos por parte de los trabajadores se incluyera en el “consumo productivo” o se excluyera de él. Mountifort Longfield definía “consumo improductivo” como aquel en que “el valor de la mercancía consumida es destruido, y no transferido a otra mercancía. En un consumo semejante consiste todo el goce que el hombre extrae de la riqueza” (*Lectures on Pol. Economy*, I.S.E. Reprints N° 8, p. 164). Senior definió “consumo productivo” como aquel uso de una mercancía que ocasiona un ulterior producto” e incluía las necesidades de un obrero y su familia (*Outline of the Science of Pol. Economy*, ed. de 1938, 54). J. S. Mill declaró que “los únicos consumidores productivos son los trabajadores productivos”; añadía que “sólo es consumo productivo el que viene a mantener e incrementar las fuerzas productivas de la comunidad; ya las que residen en su suelo, en sus materias primas, en el número y eficiencia de sus instrumentos de producción o en su pueblo” (*Principles*, Libro I, Cap III, 5).

cierto, que la tasa de interés proporcionaba el instrumento mediador requerido entre esos dos conjuntos de decisiones; pero casi todos los economistas reconocen hoy que éste es, al menos, un instrumento muy imperfecto para alcanzar ese fin, si es que se lo puede considerar realmente tal. He aquí otro modo de formular el problema —común hoy—: no existe un mecanismo por el que la inversión (y, con ella, el ingreso y el consumo de las personas a que da empleo) mantenga nivel suficiente para crear una demanda tal, que el equipo industrial existente funcione a plena capacidad. Por ello, de cuando en cuando y, posiblemente, casi todo el tiempo, muy bien puede haber—en los hechos *probablemente* habrá— un retraso de la demanda con relación al crecimiento del equipo productivo. Ello así, este equipo no puede ser empleado plenamente y engendrar la ganancia que podría haberse obtenido en esa situación. Como veremos, hay razones para pensar que, en la era moderna, semejante estado de capacidad productiva excedente se ha vuelto más o menos crónico. Pero en la primera mitad del siglo XIX, la situación era muy diferente; y había, insistimos, circunstancias que explican la inclinación del pensamiento clásico hacia una perspectiva optimista. Este período, en efecto, fue excepcionalmente rico en factores que favorecían el mantenimiento de la demanda, tanto de bienes de consumo como de capital. La situación de la época era tal, que la intervención de factores que tendían continuamente a expandir el mercado vino a ser considerada como normal y característica permanente de la nueva era que había principiado con el advenimiento del *laissez-faire*. El primero de estos factores de elasticidad era la rapidez de la innovación técnica misma, que creaba, no sólo toda una nueva estirpe de mecanismos como jamás se había visto hasta entonces, sino toda una nueva industria, o conjunto de industrias, de fabricación de máquinas, destinadas a engendrar estas nuevas criaturas mecánicas y a servir las. Como refuerzo a esto, estaban la excepcional situación del comercio exportador de Gran Bretaña en la época, así como los efectos que producía sobre la demanda una población —por lo demás cada vez más urbanizada— que se multiplicaba con rapidez sin precedentes.

En el siglo o los dos siglos previos a la revolución industrial, la demanda de bienes de capital fue pequeña, tanto relativa cuanto absolutamente; por lo tanto, lo que podía denominarse industria de bienes de capital alcanzaba reducidas dimensiones. La actividad de inversiones, como hemos visto, se circunscribía en buena parte a la edificación corriente —que sólo cobraba volumen considerable en períodos especiales como la reconstrucción de Londres después del incendio de 1666 y a la

construcción de barcos—. Las actividades normales de edificación consistían en reparaciones corrientes —el empajado, por ejemplo, debe de haber constituido una importante, aunque modesta, industria local en el campo— y la erección de viviendas destinadas a alojar a la población en aumento. A esto se sumaba el auge de la construcción de mansiones rurales y, anteriormente, de construcción de iglesias, así como la edificación de granjas y espaciosos graneros para los *yeomen*, característicos de los años más prósperos de la Inglaterra de los Tudor y los Estuardo. En el siglo XVIII, la creciente urbanización y, en particular, el crecimiento de Londres, inauguraron algo parecido a un *boom* secular de la construcción. La fabricación de instrumentos e industrias como la fabricación de clavos en el West Country revestían cierta importancia; empero, en su mayoría eran obra de artesanos domésticos u operarios calificados. Pero pocas —si alguna— de estas actividades proporcionaban campo a la inversión de capital. Las primeras máquinas estaban hechas principalmente de madera y eran construidas, dentro de lo posible, por sus usuarios y por artesanos que trabajaban directamente a sus órdenes; sólo las partes metálicas más esenciales eran encargadas a lugares distantes. Artesanos como carpinteros, cerrajeros o relojeros, cuando era preciso dejaban su trabajo para manejar el torno o instalar un huso o un telar. Cuando la maquinaria se volvió más complicada y se instalaron las primeras fábricas, ese artesano versátil, el encargado de máquinas, adquirió una posición de importancia clave: su actividad (según un testimonio contemporáneo) “era una rama de la carpintería (con alguna asistencia del herrero), pero un trabajo algo más pesado, aunque muy ingenioso”.⁵⁹ La propia fabricación de hierro era de escala muy limitada: en 1737 había unos cincuenta y nueve hornos ferríferos dispersos en dieciocho condados, que producían unas 17.000 toneladas anuales;⁶⁰ gran parte de su mercado era la demanda de munición. A la verdad, “la madera era la materia prima de toda industria, en medida difícil de concebir para nosotros”.⁶¹ Vehículos y embalajes estaban hechos de madera, como también barcos y puentes, las cureñas de los cañones y la mayoría de las casas; por otra parte, el trabajo de la madera estaba, en su mayor parte, reservado al artesano de viejo tipo, que trabajaba con los instrumentos tradicionales más simples. El mercado interno de artículos manufacturados de consumo general —como ya hemos señalado antes—, era estre-

⁵⁹ Cit. Mantoux, *op. cit.*, p. 221.

⁶⁰ L. W. Moffit, *England on the Eve of the Industrial Revolution*, p. 147.

⁶¹ J. U. Nef, *Rise of the British Coal Industry*, vol. I, p. 191.

cho; y el mercado de explotación, tan importante para la industria de la lana, permaneció ahogado y restringido bajo las condiciones del sistema mercantil. En 1700, el tonelaje de navíos que partieron de puertos ingleses no superó las 317.000 toneladas registradas, o sea, entre el 1 y el 2 por ciento del tráfico de hoy solamente en el puerto de Liverpool.⁶²

Con la proximidad de la revolución industrial esta situación se transformó radicalmente. Hacia mediados del siglo XVIII, el tonelaje registrado de barcos salidos fue alrededor del doble que a comienzos del siglo. A partir de entonces, el comercio de exportación mostró un aumento muy notable y, en cuanto a las industrias textiles, todo indica que el aumento de la demanda de exportaciones marchó adelante de la capacidad productiva, constituyendo importante acicate para el cambio técnico en la segunda mitad del siglo. Alrededor de 1785, el tonelaje de exportación registrado había pasado la marca del millón; y en las dos décadas finales del siglo, esa cifra llegó a triplicarse, aproximadamente. Valuadas en libras esterlinas, las exportaciones de fines de siglo fueron tres veces mayores que a mediados de él, y cinco veces que al principio.⁶³ De los valores totales de exportación en 1800, las exportaciones combinadas de lana y algodón constituían cerca del 30 %. Hacia 1850, los hilados y telas sumados representaban el 60 % de un total de valores de exportación que se había duplicado en medio siglo. A medida que la primera maquinaria pasó a ser provista de fuerza de vapor, y el equipo productivo creció en cuanto a masa y a la cantidad y complejidad de sus partes metálicas, no sólo se hizo necesario levantar edificios especiales para instalarlo y, a veces, viviendas para los obreros en las vecindades de las nuevas plantas, sino que creció la demanda para empresas especializadas en la fabricación de máquinas. Antes de 1800 la única empresa de este tipo era la de Boulton y Watt, en el Soho, que hacia esa fecha había fabricado cerca de 300 máquinas en total; más de un tercio para fábricas textiles y entre un quinto y un sexto para la minería. Pero sólo en el decenio de 1820 empezaron a aparecer en cierto número empresas especializadas en la fabricación de máquinas, ya en Londres o en el Lancashire.⁶⁴ Los inventos clave de nuevas máquinas herramientas hechos por Bramah y Maudslay en vísperas de terminar el siglo, en particular el torno de cortar roscas y el carrillo portaherramientas, echaron la base para ulteriores ramas especializadas de la industria de fabricar máquinas

⁶² Mantoux, *op. cit.*, p. 102.

⁶³ *Ibid.*, pp. 103-4.

⁶⁴ Clapham, *op. cit.*, vol. I, pp. 152-3.

para la fabricación de máquinas; y la principal "economía externa" de cada industria particular en este período, de que tanto dependió el desarrollo de estas diversas industrias, consistió en este novedoso avance de la ingeniería mecánica especializada. A su vez, la producción creciente de maquinaria y el mantenimiento de ésta, implicaron una mayor demanda para la industria del hierro y la extracción de carbón de piedra y minerales. La producción de hierro alcanzó el millón de toneladas hacia 1835 y se triplicó en los veinte años siguientes. La producción de hulla, que alcanzaba unos 6 millones de toneladas a fines del siglo XVIII, llegó a 20 millones hacia 1825 y a unos 65 millones a mediados del decenio de 1850.⁶⁵ Por lo que se refiere a la demanda interna de bienes de consumo, también ella aumentó inevitablemente con el crecimiento de la población y su progresiva urbanización, aun cuando no pudo ser todo lo espectacular que cabría haber esperado, por causa de las miserables condiciones y los magros ingresos de la masa de la población. Pero si al proletariado fabril le quedaban pocos centavos después de atender las necesidades elementales de la subsistencia, necesariamente debía comprar ahora en el mercado una porción de cosas que antes podía, en gran medida, ser fabricada en casa. No sólo declinó el hilado casero en favor del fabril, sino que el mero incremento numérico determinó que cada familia necesitara mayor cantidad de mantas y calzado.

Poca duda puede haber de que en el período que siguió a las Guerras Napoleónicas la influencia combinada de estos factores fue expansionista en un grado que no conocía precedentes. Pero en los decenios de 1840 y 1850 entró en escena una nueva actividad que, en cuanto a su absorción de capital y de bienes de capital, sobrepasó en importancia a todo otro tipo de gasto en inversiones anteriores. Aun cuando caracterizamos a estas décadas de mediados del siglo XIX como "la era del ferrocarril", a menudo no apreciamos debidamente la importancia estratégica única que la construcción de ferrocarriles ocupó en el desarrollo económico de este período. Los ferrocarriles ofrecen la inestimable ventaja, para el capitalismo, de absorber capitales en proporciones enormes; en este aspecto, sólo han sido sobrepajados por los armamentos de la guerra moderna y apenas igualados por la moderna construcción urbana. Esto no significa que constituyeran la única fuente de demanda de hierro en este período. Otros grandiosos proyectos de la época fueron hijos de la era del hierro, como la construcción de muelles so-

⁶⁵ *Ibid.*, pp. 425, 431.

bre pilares de hierro colado; ejemplo de esto, a comienzos del decenio de 1840, fue el atolón de Southend, al que un relato contemporáneo describe como "de extraordinaria longitud, pues se extiende sobre las aguas poco profundas de la bahía en una distancia de milla y media."⁶⁶ Pero las 2.000 millas de líneas de ferrocarril inauguradas en el Reino Unido en 1847-8 han de haber absorbido, aproximadamente, medio millón de toneladas de hierro para rieles y vagones solamente, o sea una cuarta parte de la producción de hierro de esa fecha; y, según Tooke, el desembolso en ferrocarriles dio empleo a 300.000 personas "en las líneas y fuera de ellas" en el año de auge.⁶⁷ Hacia 1860, en Gran Bretaña e Irlanda del Norte habían sido instaladas unas 10.000 millas de ferrocarril, cifra que se incrementaría nuevamente en la mitad, entre 1860 y 1870.

La construcción de ferrocarriles en el país no explica, por cierto, toda la importancia de los mismos para la inversión y la industria pesada de Gran Bretaña. Aunque por lo general, cuando hablamos de exportación de capital, pensamos en el decenio de 1880 y en la década anterior a 1914, no debe olvidarse que la inversión en el extranjero desempeñó un papel nada desdeñable a mediados del siglo XIX. Ésta, cobró principalmente por esta época la forma de préstamos a gobiernos y no de inversión directa, como sucedió después. Pero estaba en definitiva dirigida en gran medida a la construcción de ferrocarriles y cumplió la doble función de proporcionar una colocación rentable al capital y, también, de estimular la exportación de bienes británicos de capital. Siguiendo de cerca el boom ferrocarrilero británico del decenio de 1840, comenzó la construcción de ferrocarriles en el continente; enseguida, abriéronse las fauces todavía más descomunales de la construcción de ferrocarriles en Norteamérica. Entre 1850 y 1875, Inglaterra exportó capital por un valor anual promedio de 15 millones de libras esterlinas, además de la reinversión de los ingresos netos sobre inversiones anteriores, que hacia el decenio de 1870 habían alcanzado un nivel de 50 millones de libras esterlinas.⁶⁸ El decenio de 1850 asistió a un considerable aumento en la exportación de bienes de capital: exportaciones de hierro y acero duplicaron su valor en los primeros tres años de esta década y, a comienzos del decenio de 1870, alcanzaron un nivel cinco veces superior al de 1850. Entre 1856 y 1865, 35 millones de libras esterlinas de rieles fueron embarcadas para el exterior; y entre 1865 y 1875, 83 mi-

⁶⁶ *The Times*, 3 de octubre de 1844.

⁶⁷ Tooke y Newmarch, *History of Prices*, vol. V, p. 357.

⁶⁸ L. H. Jenks, *Migration of Capital*, pp. 332 y 413.

llones de libras esterlinas;⁶⁹ ya hacia 1857, por lo demás, productos de hierro, cobre y estaño, sumaban un quinto de las exportaciones británicas. Entre 1857 y 1865, se produjo cierta derivación de capital británico hacia ferrocarriles y obras públicas de la India; el hierro para los ferrocarriles indios, además, fue casi exclusivamente abastecido por encargos a Gran Bretaña.⁷⁰ La construcción de ferrocarriles en Rusia y América prosiguió, sin embargo, creando una fuerte demanda de rieles británicos en el decenio de 1860; y aunque la construcción de ferrocarriles en Alemania tocaba más o menos a su fin hacia 1875, la construcción de ferrocarriles en Rusia sólo alcanzó su apogeo en el decenio de 1890, cuando se construyeron unas 16.000 millas de vías; mientras, la construcción norteamericana progresó espasmódicamente en el último cuarto del siglo y, en 1887, durante un nuevo auge de actividad, 13.000 millas de vías se colocaron en los Estados Unidos.⁷¹ En verdad, en el período global de 1865 a 1895, la extensión de las líneas ferroviarias de los Estados Unidos se cuadruplicó o quintuplicó; a medida que el siglo llegaba a su fin, sin embargo, una proporción creciente del equipo ferroviario norteamericano fue provista por fuentes norteamericanas y no británicas. Si consideramos E.E.UU., Argentina, India, Canadá y Australia en conjunto, la longitud de vías ferroviarias en estos países creció desde alrededor de 62.000 millas en 1870 hasta 262.000 millas en 1900; y aun en los siete años anteriores a 1914, capitalistas británicos proveyeron 600 millones de libras esterlinas para la construcción de ferrocarriles en países de ultramar —países que, dicho sea de paso—, se dedicaban principalmente a la producción de materias primas y alimentos.⁷²

Pero esos factores de elasticidad de mercados que hemos esbozado son, por su naturaleza, transitorios. Su acción se agotará en sí misma y no será permanente: en efecto, existe un límite para la cantidad de ferrocarriles que puede requerir un área dada de la superficie terrestre; además, un determinado

⁶⁹ *Ibid.*, p. 174.

⁷⁰ *Ibid.*, pp. 207 y sigs. Este autor afirma que en 1869 había en Inglaterra alrededor de 50.000 propietarios de acciones y debentures, que poseían en promedio alrededor de 1.500 libras esterlinas de obligaciones ferroviarias garantidas de la India. "El Departamento para la India fue el real agente fiscal para las compañías ferroviarias, y en la práctica adelantó sumas para cubrir sus necesidades de capital cuando el mercado estaba temporariamente restringido" (220).

⁷¹ D. L. Burn, *Economic History of Steelmaking*, p. 78.

⁷² A. K. Cairncross, *Home and Foreign Investment in Great Britain, 1870-1930* (disertación Ph. D. inédita, en la Biblioteca de la Universidad de Cambridge), p. 333.

conjunto de inventos que engendre la necesidad de una industria para fabricar un nuevo tipo de máquina puede crear la base de esa nueva industria una vez, pero no proseguirá dando nacimiento a nuevas industrias. Se ha sostenido a veces que esos factores sólo parecen transitorios si fijamos la atención en cada caso por separado y que no existen razones que les impidan tener una línea permanente de sucesores y, por lo tanto, ejercer una continua influencia expansionista sobre las condiciones de la demanda. ¿Por qué un conjunto de inventos no engendraría hijos y éstos, a su vez, nietos, requiriendo cada generación una industria de fabricación de máquinas más vasta y más compleja que la anterior o, al menos, manteniendo a través de sus nuevas creaciones técnicas la demanda para la industria de fabricación de máquinas ya existente? ¿No vuelve el progreso económico probable que a la construcción de ferrocarriles sucedan objetos más nuevos que estimulen la inversión y la industria pesada, como, por ejemplo, la industria eléctrica, la circunvalación de continentes con oleoductos o la construcción de auto-rutas?⁷³ No es fácil determinar si este problema de probabilidades tiene una respuesta, salvo nuestra propia observación de lo que ha ocurrido realmente en una serie de décadas: cuestión sobre la que volveremos más adelante. Que semejantes acontecimientos puedan reproducir su especie, obviamente depende de todo el cambiante complejo de procesos históricos interdependientes —depende de la cambiante situación total de que forman parte— y no puede deducirse de sus características en cuanto género.

Pero existe una razón especial para pensar que esa edad dorada del capitalismo que hemos estado caracterizando está condenada a ser transitoria. Esta razón se vincula a la naturaleza esencial de lo que entendemos por inversión en equipo productivo: el simple hecho de que con cada acto de inversión el stock de equipo productivo se vuelve mayor que antes. Como lo ha formulado con toda corrección Kalecky: las crisis bajo el capitalismo sobrevienen porque “la inversión es no sólo producida sino también productora... La tragedia de la inversión es que causa crisis porque es útil”.⁷⁴ Si suponemos que la inversión marcha a una tasa anual constante, bajo las permanentes inspiraciones de factores del tipo que hemos estado considerando, el resultado debe ser un incremento comparable en el equipo productivo de la industria, incluyendo, presumible-

⁷³ Cf. el argumento de Schumpeter en *Capitalismo, Socialismo y Democracia*.

⁷⁴ *Essays in the Theory of Economic Fluctuations*, pp. 1148-9.

mente, las industrias que producen artículos de consumo final.⁷⁵ Para que este creciente equipo de capital alcance su plena ocupación e impedir que las ganancias obtenidas por sus dueños se contraigan a causa de la imposibilidad de utilizarlo, el consumo no debe sólo mantenerse, sino que debe expandirse continuamente en un grado parejo. Si esto no sucede, la estrechez de los mercados está destinada, tarde o temprano, a poner un límite al proceso de inversiones. En una sociedad de clase, en que el consumo de la masa de la población está restringido por su pobreza, mientras que los incrementos del ingreso excedente, restados los salarios, pasan predominantemente a manos de los ricos cuyo consumo ya se acerca al punto de saturación o están animados por el ansia de acumulación, es obvio que semejante retraso del consumo con relación al crecimiento del equipo de capital obrará como una poderosa tendencia. Según esto, para que esta tendencia fuera contrarrestada, aquellos contraestímulos que hemos denominado factores de elasticidad del mercado (ya una nueva demanda de exportación o la excitación del consumo de los ricos por nuevas necesidades),⁷⁶ no deben meramente persistir, sino que su potencia debe crecer continuamente —ellos deben, no meramente reproducir su especie, sino que cada generación debe engendrar una sucesora mayor que

⁷⁵ Con esto entendemos aquí que la inversión progresa como una suma constante absoluta por unidad de tiempo. En estas circunstancias, el mercado de bienes de capital se expandirá sólo en la medida en que la demanda de reposiciones crezca al par que crece el stock de equipo de capital. Con una tasa constante de inversión, no habrá motivo, *ceteris paribus*, para que el ingreso total crezca; y a menos que la proporción de ingreso total gastado en consumo crezca, el provecho realizable por los capitalistas no puede aumentar, y el efecto de la creciente masa de equipo de capital debe ser reducir el provecho realizado por cada unidad de este equipo (al provocar que la intensidad con que cada unidad de equipo es utilizada caiga y que la relación del equipo con la mano de obra empleada y con el producto, crezca). Lo que hemos denominado genéricamente “factores de elasticidad”, en consecuencia, deberán ejercitar, no meramente una influencia constante, sino *creciente*, a fin de contrabalancear las dificultades cada vez mayores de elevar el consumo como proporción del ingreso, a medida que esta proporción crece. Alternativamente, en el caso en que tanto la tasa de inversión como el ingreso total están creciendo, el efecto de un equipo de capital en crecimiento será retardar progresivamente la inversión, a menos que los factores que estimulan el aumento de la inversión (ya directamente o *via* un aumento en el consumo) se refuerzan de modo de contrarrestar ese retardo.

⁷⁶ Estos estímulos pueden, por supuesto, operar, no sobre el consumo, sino directamente sobre la inversión; estimulando una *creciente* tasa de inversión (para equilibrar el retraso del consumo) por virtud del ritmo continuamente acelerado de la innovación técnica, en vez de la *tasa constante* de inversión que hemos supuesto arriba.

ella misma—. No parece haber base suficiente para esperar semejante curso de los acontecimientos.

III

Lo que se conoce como la Gran Depresión, que comenzó en 1873 e, interrumpida por auges de recuperación en 1880 y 1888, prosiguió hasta mediados del decenio de 1890, ha llegado a ser considerada como el punto de separación entre dos etapas del capitalismo: la primera vigorosa, próspera y animada de un osado optimismo; la segunda más perturbada, más vacilante y, según algunas opiniones, marcada ya con los signos de la vejez y la decadencia. Precisamente a este período se refería Engels en aquel conocidísimo pasaje sobre “la quiebra del... monopolio industrial de Inglaterra”, período en que la clase obrera inglesa habría “perdido su posición privilegiada” y en el que “nuevamente hubo socialismo en Inglaterra”.⁷⁷ Mucho se ha discutido acerca de su carácter e importancia, así como de sus causas. Comentadores recientes han destacado particularmente que estuvo lejos de ser un período de estancamiento uniforme; que, juzgado según índices de producción y de avance técnico, en realidad fue lo contrario y que, para los asalariados que conservaron sus empleos, trajo ganancias económicas antes que pérdidas.⁷⁸ Pero nadie ha negado seriamente el hecho de que en todo el período maduró la crisis económica, en el sentido de que se agudizó la contradicción entre el crecimiento de las fuerzas productivas y la rentabilidad de los negocios; y todo indica que, al menos en el caso del capitalismo británico, ciertos cambios muy fundamentales en la situación económica estaban produciéndose en este último cuarto del siglo XIX.

El grado de importancia que le atribuyamos depende mucho, necesariamente, del diagnóstico que hagamos de ella; y si bien ciertos rasgos superficiales de la Gran Depresión y de la serie de acontecimientos ligados a su estallido son bastante claros, ésta presenta cierto número de cuestiones más profundas

⁷⁷ Prefacio a la 2ª Edición de *La Situación de la Clase Obrera en Inglaterra*.

⁷⁸ Hecho que, incidentalmente, explica en buena parte la tenaz oposición que mostró en esa época el llamado “viejo unionismo” contra las tendencias militantes del “nuevo unionismo”, que condujo a una ruptura en las filas de los trabajadores; así como un fenómeno en un cierto modo paralelo (como más adelante veremos) contribuye a explicar la supervivencia de una fuerte tradición de “aristocracia obrera” en el movimiento laborista británico en los decenios de 1920 y de 1930.

cuyas respuestas permanecen oscuras. Una cuestión evidentemente muy importante es la que se refiere al peso relativo que en el complejo de causas que dieron lugar a la crisis tuvieron los diversos factores que limitaron el campo de las inversiones, a los que nos hemos referido más arriba. Pero es evidente que la crisis no puede ser atribuida de manera exclusiva a una sola causa y que debe considerarse obra de todas, combinadas. El campo de inversiones, como vimos, es un fenómeno de varias dimensiones; y si lo calificamos de restringido o inelástico, esta inelasticidad debe valer para todas sus dimensiones y no sólo para una. De todos modos puede ser correcto atribuir un papel decisivo a un determinado límite, en el sentido de que su peso no pueda ser compensado por ninguna expansión prácticamente posible en otras direcciones, y reviste cierta importancia determinar (si es dado hacerlo) el valor relativo de diversos factores en cuanto causas inmediatas de la Depresión. Por ejemplo, ¿en qué medida pudo el malestar económico del decenio de 1870 originarse en una saturación parcial de oportunidades de inversión en el primero de los sentidos que consideramos —esto es, en una baja de la tasa de ganancia debida a la rapidez de acumulación de capital como tal, por haber ella rebasado las posibilidades de incrementar la masa de plusvalía que podía extraerse del proceso de producción, aun cuando la demanda de mercancías hubiera crecido *pari passu* con la producción y no hubiera surgido una seria limitación de mercados?⁷⁹ ¿O en qué medida se debió al retraso de la demanda efectiva con respecto al aumento de la producción —a una declinación de aquellos factores de elasticidad de que hemos hablado— y, en particular, al hecho de que el consumo no aumentara *pari passu* con la expansión de la fuerza productiva aplicada a la producción de bienes de consumo? La existencia del primer tipo de situación, está indicada, probablemente, por el hecho de que los salarios reales de los obreros aumentaran en las décadas intermedias del siglo, puesto que ello podría considerarse prue-

⁷⁹ La “rapidez de acumulación de capital” mencionada, se aplica aquí al crecimiento, a lo largo del tiempo, del *stock* del capital en relación con el crecimiento de otros factores como la oferta de mano de obra o cambios técnicos apropiados, lo que trae por resultado lo que muchos autores llamarían hoy “un descenso en la curva de la eficiencia marginal del capital”. No se aplica a un posible efecto sobre márgenes de ganancia debido a que la tasa de inversión *por unidad de tiempo* sea alta o baja. Procuramos distinguir la acción de factores que provocarían una declinación de la rentabilidad aun si la situación de mercado inicialmente (esto es, antes de que la Depresión se inicié) no obstaculizaba el funcionamiento a plena capacidad y, por el otro lado, de factores que afectan la rentabilidad esencialmente porque imposibilitan el trabajo a plena capacidad del equipo existente.

ba *prima facie* de que la demanda de trabajo empezaba a sobrepasar la expansión del ejército de proletarios y de que empezaba a presentarse la situación temida por los ricardianos. Según estimaciones del profesor Bowley, los salarios monetarios subieron de 58 en 1860 (1914 = 100) a 80 hacia 1874 y los salarios reales de 51 a 70.⁸⁰ Y, cosa de la mayor importancia para la inversión, se estimó que los costos de mano de obra en la industria de la construcción subieron, entre 1860 y 1875, en alrededor del 50 % y con mucho mayor velocidad que el costo de las materias primas.⁸¹ A esta suba de salarios contribuyó sin duda la creciente organización de los obreros calificados, unificados en sindicatos nacionales en los decenios de 1850 y 1860. La década de 1860 fue un período de inversión de capital anormalmente rápida y de muy grande expansión del equipo productivo industrial. Por ejemplo, entre 1866 y 1872, la producción mundial de hierro en lingotes aumentó de 8.9 millones de toneladas a 14.4 millones, en cuyo incremento Gran Bretaña contribuyó en dos quintas partes. En el distrito de Cleveland se habían construido entre 1869 y 1874 solamente, alrededor de treinta nuevos altos hornos, lo que incrementó la capacidad productiva del área en un 50 %. En el área de explotación de hematitas de Cumberland y Lancashire septentrional se produjo una expansión de alrededor del 25 % en los primeros años del decenio de 1870 y Lincolnshire, en cuatro años, aumentó el número de sus hornos para utilizar minerales con contenido de fósforo, de 7 a 21.⁸² En total, según estimaciones, el capital invertido en ferrerías se triplicó y el invertido en minas se duplicó entre 1867 y 1875.⁸³

Además, en los dos años inmediatamente anteriores a la crisis se produjo un incremento particularmente intenso de salarios⁸⁴ y la cifra de desocupación (según los incompletos

⁸⁰ *Wages and Income in the United Kingdom since 1860*, p. 34.

⁸¹ G. T. Jones, *Increasing Returns*, p. 89.

⁸² D. L. Burn, *op. cit.*, p. 21.

⁸³ D. H. Robertson, *A Study in Industrial Fluctuations*, p. 33. Colin Clark estima que el capital real en el Reino Unido aumentó en un 50 % entre la década de 1860 y el período 1875-85 y que se duplicó en las tres décadas que van de la de 1860 a la de 1890 (*Conditions of Economic Progress*, pp. 393 y 397). El porcentaje del ahorro sobre la renta nacional en el decenio de 1860 es estimado por el mismo autor en un 16 ó 17 %.

⁸⁴ Entre 1871 y 1873, según datos disponibles, los salarios monetarios subieron en un 15 %. El precio índice del mineral subió de 86 a 131, lo que indica la aparición de "cuello de botella" en etapas iniciales de la producción; de donde W. W. Rostow concluye que "los crecientes costos de la mano de obra y la materia prima empezaron a carcomer la rentabilidad de la industria" (*Econ. Hist. Review*, mayo de 1938, p. 154). Sir Lothian Bell, en su testimonio ante la Comisión

datos de la época) había descendido, en 1873, a apenas algo más del 1 %. Las tasas de interés a lo largo de la década de 1870 fueron excepcionalmente bajas. Las tasas de descuento, en particular durante el invierno de 1871, estuvieron (según *The Economist*) "muy por debajo del nivel" a que podía esperarse se mantuvieran en vista de la expansión de los negocios:⁸⁵ fenómeno atribuido por Alfred Marshall a que "la masa de capital en procura de inversión ha aumentado tan rápidamente que, no obstante un gran ensanchamiento del campo de inversiones, forzó un descenso de la tasa de descuento".⁸⁶ El cambio técnico había sido rápido, se había absorbido la cantidad de capital necesaria para poner en movimiento una cantidad determinada de trabajo; a pesar de lo cual, la absorción de mano de obra en la producción (acerca de cuyas dimensiones no disponemos de estadísticas dignas de confianza) debe de haber progresado a un ritmo muy considerable.

Hay mucho de verdad en la opinión expresada por ciertos autores contemporáneos de la Depresión, de que la caída de precios de los decenios de 1870 y de 1880 no fue ocasionada por influencias monetarias ligadas a la oferta de oro, como fue creencia tan general entre ciertos economistas,⁸⁷ sino por el contrario, consecuencia natural de la caída de costos que los cambios técnicos de los últimos pocos años habían producido. D. A. Wells,

Real sobre la Depresión del Comercio y la Industria, afirmó: "El precio de la mano de obra subió, junto con el precio del hierro, en medida tal que afirmo que el costo del lingote y, podría decir, de todos los tipos de hierro, subió al doble de lo que era en años anteriores" (2º Informe ante la Real Comisión, p. 40, Cuestión I, 923). D. L. Burn, sin embargo, es del parecer de que "la argumentación en torno a los costos no convalida la opinión de que, en la crisis subsiguiente, pudieran imputarse a salarios desproporcionadamente altos para los precios, las dificultades de la industria del hierro", pues los salarios habían crecido en armonía con los precios y no a un ritmo mayor (*op. cit.*, p. 41).

⁸⁵ *Economist*, enero 27 de 1872.

⁸⁶ *Official Papers*, p. 51.

⁸⁷ Acerca de la explicación monetaria se ha dicho hace poco: "Ninguna de las principales características de la Gran Depresión puede atribuirse a insuficiencias del sistema bancario. Por el contrario, en el mercado de capital de corto plazo prevalecían tendencias a una oferta abundante de dinero" (W. W. Rostow, "Investment and the Great Depression", en *Econ. Hist. Review*, mayo de 1938). Sir Lothian Bell, ante la Comisión Real sobre la Depresión del Comercio y la Industria, afirmó: "La carencia de poder de compra no se debe a una carencia de dinero, porque los banqueros y otros poseen grandes sumas que permanecen ociosas" (Cuest. I, 998, respuesta al prof. Price). *The Economist* se oponía vigorosamente en la época a la opinión de que la caída general de precios se debiera a causas monetarias (cf. esp. edición del 31 de julio de 1886).

quien escribía a fines del decenio de 1880, y se refería tanto a los EE.UU. como a Gran Bretaña, estimó que la economía de tiempo y de esfuerzo lograda en la producción en años recientes había llegado hasta un 70 u 80 % "en unas pocas" industrias, "en no pocas" a más del 50 % y, como promedio mínimo para la producción como un todo, hasta entre un tercio y dos quintos.⁸⁸ Es posible que en la industria manufacturera de Inglaterra, en general, el costo real en mano de obra de las mercancías bajara un 40 % entre 1850 y 1880. De todos modos, parece haber pruebas suficientes de que esta caída de precios no constituyó, *de por sí*, un signo de contracción de la demanda. Por el otro lado, si hubiera que interpretar la caída de precios como provocada por el perfeccionamiento técnico y la baja de costos, quedarían sin explicar la contracción de ganancias y la oleada de Depresión posteriores.

En este contexto es importante recordar nuevamente la distinción entre las dos direcciones —y sus distintos efectos— que puede tomar un incremento en la masa de capital invertido. En primer lugar, ese incremento puede cobrar la forma de una financiación de innovaciones técnicas, con lo que eleva la proporción de "trabajo acumulado con relación al trabajo vivo" y aumenta la productividad del trabajo. Supongamos que, en este caso, los precios de venta cayeron en el mismo grado que la baja del costo real medido en términos de trabajo. El resultado final del cambio sería la caída de la tasa de ganancia a menos que el precio de la fuerza de trabajo bajara también en tal medida que el sobrante disponible como ganancia aumentara en grado suficiente para contrarrestar el incremento de lo que Marx llamó "la composición orgánica del capital", o sea la relación entre la maquinaria, etc., y el trabajo directo, aumentado por el progreso técnico.⁸⁹ En segundo lugar, el incremento de capital podría cobrar, simplemente, la forma de una multiplicación de plantas y de equipo productivo que extendiera el empleo de mano de obra y, por lo tanto, la produc-

⁸⁸ D. A. Wells, *Recent Economic Changes*, p. 28.

⁸⁹ Si los precios de venta no hubieran bajado como consecuencia de una mayor cantidad de producción o, al menos, no hubieran caído en un grado comparable a la baja de los costos reales medidos en trabajo, entonces, por supuesto, no habría habido razón para que la rentabilidad declinara, aun permaneciendo invariables los salarios o incrementándose en algo. Pero dadas la caída en los precios de venta y el aumento en la productividad del trabajo, las variables decisivas de que depende el resultado serán: el cambio proporcional en la composición orgánica del capital; el cambio proporcional en los salarios monetarios; y la relación entre ganancia total y fondo total de salarios (por unidad de tiempo) en la situación inicial.

ción, sin hacer descender necesariamente los costos. En este caso una reducción de la rentabilidad se produciría si, y sólo si, la expansión, ya del mercado, ya de la oferta de trabajo, se rezagara respecto de la expansión de la capacidad productiva; y, en este caso, una caída en los precios de venta dejaría presumir que la capacidad productiva ha rebasado en los hechos el crecimiento de la demanda. Lo que vuelve especialmente difícil nuestra tarea es que la inversión, en este período, cobró como es obvio ambas formas en proporciones difíciles de precisar.

De haber aumentado durante este período la productividad del trabajo en grado tan notable, se podría esperar encontrar, al menos, un cierto incremento de la "plusvalía relativa" de Marx, capaz de compensar parcialmente los otros efectos. Hemos visto sin embargo, que los salarios monetarios, en lugar de descender, en realidad aumentaron considerablemente entre 1860 y 1874; y aun después de 1874, cuando los precios de venta ya habían iniciado su espectacular caída, el grado en que bajaron los salarios monetarios fue, en comparación, pequeño. Por lo tanto, no parece haber muchas pruebas de que este factor compensador revistiera importancia considerable antes de 1873 o aun más tarde. Es verdad que entre los decenios de 1870 y de 1890 se produjo un notable abaratamiento de los alimentos con relación a las manufacturas, a consecuencia de la apertura del interior de América por los ferrocarriles y del rápido mejoramiento del transporte oceánico. Pero este abaratamiento de los alimentos actuó en una situación en que la clase obrera era lo bastante fuerte para resistir las bruscas reducciones de salarios monetarios que, en años anteriores del siglo y en parecidas circunstancias, probablemente se hubieran producido; y su resultado fue básicamente una elevación de salarios reales, mientras sólo en menor grado implicó un abaratamiento de la fuerza de trabajo para los patronos.

Entre las causas próximas de la crisis de 1873 se suele atribuir prominente papel al desarrollo del mercado de inversiones en el exterior; y debe recordarse que, antes de esa fecha, la inversión en el extranjero proporcionaba una importante válvula de seguridad contra toda tendencia del proceso de acumulación a rebasar las posibilidades de inversión rentable en el país. Esta inversión en el exterior era modesta, si se la compara con las dimensiones que cobró más tarde y en modo alguno constituía un mecanismo infalible, como habrían de demostrarlo los acontecimientos. Pero estuvo lejos de ser un factor desdeñable. El estallido inmediato de la crisis se asoció a un brusco cierre de esta válvula de seguridad. Entre 1867 y 1873 se ha-

bían concedido una serie de empréstitos a Egipto, a Rusia, a Hungría, a Perú, a Chile, a Brasil, junto a cierto número de préstamos ferroviarios especiales; en ese lapso se iniciaron, además, numerosas empresas claramente sospechosas. De los dos mil millones de dólares de capital ferroviario norteamericano emitido entre 1867 y 1873, capitalistas británicos suscribieron una parte muy sustancial. "El negocio favorito durante muchos años de 1873", decía Sir Robert Giffen, "había pasado a ser la inversión en el extranjero".⁹⁰ La bancarrota española y la falta de pago de intereses sobre la deuda turca, representaron duchas de agua fría sobre la corriente predominante de inversiones; y dificultades financieras en países "más o menos tomados en arriendo por el capital de Inglaterra y otros viejos países" (como lo expresó Giffen), como Austria y, más tarde, Sudamérica ("casi un dominio de Inglaterra")⁹¹ y Rusia, provocaron una abrupta parálisis del mercado de préstamos al exterior.

Luego de una inicial parálisis de inversiones el resultado fue, en cambio, alentar una mayor inversión en el mercado interno. Este hecho explicaría uno de los rasgos más curiosos de la Depresión: que producción y capacidad productiva siguieran aumentando a un ritmo sólo levemente menor que en la década anterior a 1870. Esta expansión de la capacidad productiva fue especialmente notable en las industrias de bienes de capital a mediados del decenio de 1870. El número de altos hornos siguió aumentando; y la producción de bienes de capital en su conjunto aumentó desde un número índice de 55.3 para 1873, hasta 61.6 en 1877.⁹² A fines de 1877 la inversión interna se interrumpió también, como había sucedido con la inversión en el extranjero unos años antes. No obstante lo cual, el índice de producción de bienes de capital fue sólo ocho puntos más bajo en 1879 que en 1877; y a pesar de una cifra de desempleo superior al 10 %, el índice de producción, entre 1873 y 1879, había descendido sólo de 62 a 60.⁹³ Un renacimiento de la inversión local contribuyó a la efímera recuperación de 1880-3. Pero el continuado incremento de la capacidad productiva en este período, sumado a la expansión anterior a 1873, sirvió para ejercitar una ulterior presión descendente sobre precios y márgenes

⁹⁰ *Economic Enquiries and Studies*, vol. II, p. 101: "La importante industria que ha quebrado es la 'explotación' de países nuevos que disponen de poco excedente de capital."

⁹¹ *Ibid.*, p. 102. La depreciación de obligaciones en el caso de los empréstitos a Turquía, Egipto y Perú solamente, llegó a £ 150 millones en un año.

⁹² W. W. Rostow, *loc. cit.*, p. 154.

⁹³ *Ibid.*

nes de ganancia a mediados del decenio de 1880 y, como señaló Goschen en 1885, "los capitalistas encuentran sumamente difícil obtener un buen rendimiento de su capital". A lo largo de una década, el precio del hierro bajó un 60 % o aun más⁹⁴ y el del carbón de piedra, en más del 40 %. El acero, que se vendía por £ 12 en 1874, se estaba vendiendo a sólo £ 4, 5 ch. en 1884. Gran parte de esta baja, como vimos, debía explicarse como el resultado de economías de costos a causa de perfeccionamientos técnicos. Se ha estimado que la suma de trabajo incluida en una tonelada de rieles era sólo la mitad de lo que fuera a mediados del siglo. El abaratamiento del acero se debió en parte a las economías del nuevo proceso Bessemer (al que la industria británica, sin embargo, se mostró remisa en introducir y tendió a desdeñar). Acero Bessemer en Inglaterra pudo ser fabricado y vendido, en 1886, a sólo un cuarto del precio por tonelada que prevalecía en 1873 y para fabricar una tonelada de rieles de acero se requería sólo la mitad de hulla que en 1868.⁹⁵ Las economías en la producción de bienes de consumo fueron, en conjunto, mucho menos notables pero, de todos modos, apreciables: por ejemplo, los costos reales de la industria del algodón en el decenio de 1870 probablemente descendieron a una tasa promedio de 0,5 % anual. Más notable es el hecho de que entre 1873 y 1883 se formaron cerca de 400 nuevas compañías algodonerías. En pequeña —pero sólo ínfima— medida pueden atribuirse los cambios de precios a una baja en los salarios monetarios, que descendieron en algo menos del 10 % entre sus puntos máximos de 1874 y 1880, para luego permanecer más o menos estacionarios o aun aumentar levemente.⁹⁶ Pero parece claro que la baja de precios que siguió a una redoblada capacidad productiva, excedió en muchos casos los límites imputables a la sola reducción de costos. Según el testimonio de Sir Lothian Bell delante de la Real Comisión sobre la Depresión del Comercio y la Industria, la producción de hierro en lingotes en el mundo todo había crecido en la impresionante cifra de 82 % entre 1870 y 1884 y la sola producción británica, en un 31 %, lo que había provocado "una muy considerable declinación de precios", que sobrepasaba toda baja compensadora de costos, con la consecuencia (agregaba el testimonio, sin duda con la exageración a que son proclives los indus-

⁹⁴ Los precios del lingote escocés, que eran de £ 5, 17 ch. 3 p. en 1873, llegaron a £ 2, 2 ch. 2 p. en 1884 y el precio de rieles de hierro bajó a la mitad entre 1874 y 1880 (Lothian Bell en su 2º Informe ante la Real Comisión sobre Depresión del Comercio, p. 43).

⁹⁵ D. A. Wells, *op. cit.*, p. 28.

⁹⁶ Bowley, *op. cit.*, pp. 8, 10, 30, 34.

triales en tales ocasiones) de que "los obreros recibían toda la ganancia y los fabricantes de hierro ninguna".⁹⁷ La Comisión, en su Informe Final, hallaba que condiciones semejantes prevalecían en el carbón de piedra, mientras en los textiles "los beneficios se habían reducido mucho" frente a una producción "que se había mantenido o aumentado". La conclusión general a que llegaron, con relación a la industria y el comercio como un todo, la expresaron como sigue: "Pensamos que... la sobreproducción ha sido uno de los rasgos más prominentes del curso de los negocios en años recientes; y la depresión que sufrimos hoy puede parcialmente explicarse por este hecho. ... El rasgo notable de la presente situación y que, en nuestra opinión, la distingue de todos los períodos de depresión anteriores, es el prolongado lapso en que ha continuado esta sobreproducción. ... Estamos satisfechos de que en años recientes y, más particularmente, en los años en que imperó la depresión de los negocios, la producción de mercancías en general y la acumulación de capital hayan avanzado en este país a un ritmo más rápido que el incremento de población".⁹⁸ Un comentarista reciente ha interpretado de este modo el aspecto "sobreproducción" de la Gran Depresión: "La producción se expandía; la provisión de hombres era limitada; el capital no constituía un sustituto suficiente de la fuerza de trabajo. Aunque pudo introducirse maquinaria para economizar mano de obra, sus resultados para la industria como un todo no alcanzaron escala suficiente para reducir la demanda de trabajadores en un grado que permitiera reducir los salarios monetarios".⁹⁹

Cuando pasamos a considerar la influencia del factor mercado, la prueba de su contribución es bastante más clara y hay multitud de indicios de que aquellos "factores de elasticidad" que habían sostenido la demanda en años anteriores del siglo menguaban o, al menos se rezagaban en su crecimiento con relación a lo que la inmensa expansión de la capacidad productiva exigía para ser plenamente utilizada. A la verdad, el estímulo de la invención parece haber proseguido sin desfallecer; y el ritmo de obsolescencia de maquinaria (que implicaba una mayor demanda de equipo de reposición a lo largo de un período de, pongamos, una década) probablemente se aceleró

⁹⁷ Final Report of Royal Commission, p. VIII.

⁹⁸ *Ibid.*, pp. IX y XVII.

⁹⁹ Rostow, *loc. cit.*, p. 150. En realidad, reducciones de salarios se produjeron inmediatamente después de 1873 y de nuevo en 1878-9, cuando la desocupación había aumentado a más del 10%. Pero a lo largo de todo el período estas reducciones fueron, como vimos, relativamente pequeñas: mucho menores de lo que podría haber hecho esperar la magnitud de la depresión.

—salvo unas pocas excepciones— en vez de retardarse. Testimonios de esto son el proceso Bessemer en acero, la turbina y el perfeccionamiento de los motores marítimos, la maquinaria hidráulica y las máquinas herramientas (resultado, estas últimas, de la metalurgia de precisión y de la difusión universal del trabajo de precisión), y también la introducción de rodillos de acero en la molienda de la harina, del "horno-tanque" Siemens en la fabricación de vidrio, de máquinas de coser y de la impresora rotativa. Aun así, quedan razones para suponer que el efecto *proporcional* ejercitado por estas innovaciones sobre el mercado de bienes de capital fue considerablemente menor que el producido por las invenciones de la primera mitad del siglo sobre la industria de bienes de capital mucho más pequeña entonces. La construcción de ferrocarriles, que tan poderoso estímulo constituyera a mediados del siglo, estaba cuanto menos amenguando seriamente; empero todavía no puede decirse frente al renacimiento de la construcción de ferrocarriles a fines del decenio de 1880 y su difusión por África y Asia, que ya hubiera llegado a su saturación. A lo largo de los siete años anteriores a la crisis la longitud total de ferrocarriles en los EE.UU. se había duplicado y en los últimos cuatro de esos siete, Norteamérica había construido unas 25.000 millas.¹⁰⁰ A partir de 1873 se produjo un brusco congelamiento de proyectos de construcción; y esta súbita declinación, que acompañó a la crisis financiera de 1873 y de 1874, constituyó una poderosa causa inmediata de la bancarrota. Además, el reemplazo de los rieles de hierro por los de acero, que duraban mucho más, estaba al mismo tiempo provocando una apreciable reducción de la demanda de rieles de recambio para cada unidad de longitud de vías.

Particular importancia para la industria británica revistió la fuerte contracción de la demanda de exportaciones, que sólo en parte fue consecuencia de la baja de la inversión en el exterior y de la cesación de órdenes de construcción de ferrocarriles. En los años inmediatamente anteriores a 1873, las exportaciones británicas habían experimentado una expansión muy grande en cantidades y todavía mayor en valores. Entre 1867 y 1873, el comercio exterior británico había aumentado en más de un tercio y, hacia 1873, las exportaciones totales eran un 80% mayores que en 1860. El incremento en la exportación de hierro y de acero fue todavía más notable: un crecimiento del 66% entre 1868 y 1872 solamente. Entonces sobrevino el reflujo, inesperado y alarmante. Hacia 1876, las exportaciones de productos

¹⁰⁰ Clapham, *op. cit.*, vol. III, p. 381.

británicos se habían contraído (en valor) en un 25 %, comparadas con el tope de 1872. Las exportaciones a los EE.UU. solamente, bajaron a la mitad y las de hierro y acero retrocedieron un tercio en tonelaje y más del 40 % en valores.¹⁰¹ La paralización del mercado de rieles de hierro fue especialmente severa. Y aunque la construcción de ferrocarriles en Norteamérica mostró una cautelosa recuperación en 1878 y se produjeron auges de actividad nuevamente en 1882 y 1887, una creciente proporción de equipo ferroviario fue provista, desde comienzos del decenio de 1870, por su propia, creciente industria del hierro y el acero. Nunca en depresiones anteriores, como explicara Sir Robert Giffen, habíase contraído tan drásticamente el comercio británico de exportación.¹⁰² No obstante las recuperaciones producidas en la cifra de exportaciones en 1880 y, de nuevo, en 1890, sólo al final del siglo fue sobrepasada la cifra tope (en valores) de 1872-3. Además, la baja de exportaciones estuvo acompañada por un marcado incremento en el superávit de importaciones visibles sobre exportaciones visibles. Mientras las exportaciones, en 1883, fueron de sólo £ 240 millones (en 1879 habían sido de sólo £ 191 ½ millones), comparadas con los £ 255 millones de diez años antes, las importaciones en 1883, según valores declarados, alcanzaron a £ 427 millones, comparadas con sólo £ 371 millones diez años atrás.

Si subsiste todavía alguna oscuridad sobre las causas de la Gran Depresión, ella es mucho menor cuando se trata de sus efectos sobre el capitalismo británico. Testigos de los resultados de la competencia —la brusca caída de precios y de márgenes de ganancia—, los hombres de negocios se mostraron cada vez más afectos a medidas que la restringieran, como el mercado protegido o privilegiado y el acuerdo sobre los precios o la producción. Esta mayor preocupación frente a los peligros de una competencia sin freno, sobrevino en un momento en que la creciente concentración de la producción, en especial en la industria pesada, estaba echando los cimientos para una mayor centralización de la propiedad industrial y control sobre las decisiones en los negocios. En la industria más reciente de Alemania y los Estados Unidos, esta centralización aparecerá antes en el escenario que en Gran Bretaña, donde la estructura de los negocios, cuyos cimientos estaban firmemente asentados desde la primera parte del siglo, se había desarrollado siguiendo un patrón más individualista y donde la tradición correspondiente a esa estructura perduraba con mayor tenacidad. En el organismo económico, como en el humano, los huesos, al enve-

¹⁰¹ Giffen, *Inquiries and Studies*, vol. I, pp. 104-6.

¹⁰² *Ibid.*, p. 105.

jecer, tienden a endurecerse. En Norteamérica, el decenio de 1870 asistió al surgimiento de los trusts, ya de amplitud y estructura suficientes para suscitar la legislación anti-trust de fines del decenio de 1880 y la más severa *Sherman Act* de 1890, dirigida contra "combinaciones para restringir el comercio". En Alemania, en el decenio de 1870 se formaron asociaciones de productores en la industria del hierro y del carbón y, en las tres décadas siguientes, multiplicáronse en estas y otras industrias, hasta que en 1905 había —según la *Kartell-Commission* de ese año— unos 400 cárteles: desarrollo que, según lo expresó Liefmann, conocido apologista de los *cartels*, era "producto... de todo el desarrollo moderno de la industria, con su competencia creciente, su riesgo de capital cada vez mayor y su ganancia en baja".¹⁰³ En Inglaterra, formas estables de acuerdo de precios no cobraron, probablemente, dimensiones considerables hasta comienzos del nuevo siglo y aun el movimiento tendiente a la fusión de las sociedades del hierro y del acero, que tuvo dimensiones más modestas que en Norteamérica, data sólo de fines del decenio de 1890.¹⁰⁴ Pero resulta significativo que el Acuerdo Internacional de fabricantes de rieles (cuyo objeto era repartirse el mercado de exportaciones), en que participaron productores británicos, así como el comienzo de la agitación en favor del "comercio limpio" —que pugnaba por restringir la introducción en el mercado interno de productos extranjeros a precios de *dumping*—, datan, ambos, del decenio de 1880. La depresión del último cuarto de siglo en Inglaterra se caracterizó por un exceso de capacidad productiva relativamente pequeño en relación a aquel que debía aparecer como el rasgo prominente de la nueva gran crisis del período de entreguerras; pero fue esencialmente caracterizada por la competencia desenfrenada y por los precios demolidores de la clásica descripción de los manuales de economía. Una diferencia clave entre los acontecimientos del primer período y del segundo —que en tantos otros aspectos llaman a una comparación— radica en que, en el intervalo, había llegado a prevalecer la política monopolista de hacer frente a la contracción en la demanda mediante restricciones de producción y mantenimiento de precios. Ya citamos la caracterización del período mercantilista de siglos anteriores hecha por el profesor Heckscher: lo obsedía el "temor a las mercaderías". El nuevo período que nacía ahora y que ya en el decenio de 1880 recibía el calificativo de neo-

¹⁰³ Cit. Dawson, *Evolution of Modern Germany*, p. 174. Cf. también H. Levy, *Industrial Germany*, pp. 2-18. Hacia 1925, según se decía, el número de cárteles era de alrededor de 3.000.

¹⁰⁴ Burn, *op. cit.*, p. 229; también Clapham, *op. cit.*, vol. III, p. 221.

mercantilismo, estaría cada vez más obsesionado por un temor similar: ya no a los bienes, sino a la capacidad productiva.

Las últimas dos décadas del siglo XIX se caracterizaron también por otra preocupación que recordaba al mercantilismo de siglos anteriores: la de asegurarse esferas privilegiadas para el comercio exterior. Estrechamente ligado a ella marchó el interés por esferas privilegiadas de inversión en el exterior. Este interés por la inversión extranjera era rasgo específico del nuevo período, pues no tenía equivalente en el viejo mercantilismo. Esta diferencia marcaba el contraste entre una era en la cual la acumulación capitalista estaba en los primeros pasos de su desarrollo y las postrimerías del capitalismo industrial. Exportación de capital y de bienes de capital constituían un rasgo dominante de este capitalismo maduro, acicateado por la necesidad de encontrar nuevos campos de inversión. En el decenio de 1880 despertó un renovado sentido frente al valor económico de las colonias: despertar que se produjo con notable simultaneidad en las tres principales potencias industriales de Europa. En esta década, como lo señalara Leonard Woolf, "Estados europeos capturaron y sometieron cinco millones de millas cuadradas de territorio africano, que contenían una población de más de 60 millones. En Asia, en los mismos diez años, Gran Bretaña anexó Burma y sometió a su control la península de Malaca y Beluchistán; mientras Francia daba los primeros pasos para someter o doblegar a la China con la captura de Annam y Tonking. Al mismo tiempo, se produjo una rebatía por las islas del Pacífico entre las tres grandes potencias".¹⁰⁵ Intereses comerciales de centros como Birmingham y Sheffield empezaron a exigir que "para compensar la pérdida del mercado norteamericano debemos aferrar el mercado colonial": y Joseph Chamberlain exigiría al gobierno que protegiera los mercados internos al par de dar pasos para "crear nuevos mercados" en el exterior y elevaría su copa en simultáneo brindis a "comercio e Imperio porque, caballeros, el Imperio, para parodiar una celebrada expresión, es comercio".¹⁰⁶ Con el mismo

¹⁰⁵ Loc. cit., p. 158.

¹⁰⁶ Discurso ante el Congreso de las Cámaras de Comercio del Imperio, Londres, 10 de junio de 1896; también el discurso en Birmingham, 22 de junio de 1894; cit. por L. Woolf, *Empire and Commerce in Africa*, p. 18. En este último discurso declaró que él "nunca perdería la sujeción en que hoy mantenemos a nuestra gran dependencia de la India —con mucho el mayor y más valioso de todos nuestros clientes". "Por la misma razón [esto es, la necesidad de crear mercados] apruebo que prosiga la ocupación de Egipto; y por la misma razón he insistido ante este Gobierno... sobre la necesidad de usar toda oportunidad legítima para extender nuestra influencia y control

espíritu, autores alemanes de fines del siglo señalaban la participación de Alemania "en la política de expansión fuera de Europa, primero modestamente, luego con decisión creciente" como imposición del "enorme incremento de su producción industrial y su comercio" y las actividades alemanas en el Cercano Oriente, que "procuran lo que procuramos en otras partes del mundo —buscar nuevos mercados para nuestras exportaciones y nuevas esferas de inversión para nuestro capital—".¹⁰⁷ Rostow resume como sigue la influencia que tuvo sobre los capitalistas su experiencia de la Gran Depresión: "empezaron a buscar una salida (frente a la creciente estrechez de los márgenes de ganancia) en los mercados externos asegurados de positivo imperialismo, en tarifas, monopolios, asociaciones de empleados".¹⁰⁸ La ampliación del campo de inversiones y la búsqueda de los estímulos de nuevos mercados para mantener el funcionamiento del equipo productivo a plena capacidad, la carrera por el reparto de las zonas no desarrolladas del planeta como territorios exclusivos y mercados privilegiados, pasarían rápidamente a la orden del día. Acuerdos de precios, es cierto, no eran algo nuevo —fueron comunes entre fabricantes de hierro muy a principios del siglo—; y la exportación de capital no constituía una súbita novedad. Pero esta nueva preocupación implicaba una orientación y una meta de estrategia económica muy diferentes de las que influyeran sobre los pioneros industriales de la era de Ricardo.

La Gran Depresión, cuyo curso hemos delineado en Inglaterra, en modo alguno dispensó sus cuidados exclusivamente a ese país. Su incidencia fue dura tanto en Alemania como en Rusia y los EE.UU., aunque Francia, cuya industrialización era menos profunda, experimentó sus efectos de manera más leve y disfrutó de una marcha más pareja. En realidad, en Alemania el golpe inicial fue más violento que en Inglaterra y, entre 1873 y 1877, el consumo de hierro en Alemania decayó en un 50 %. El resultado de la depresión, sin embargo, siguió vías algo diferentes en estos otros países. En Rusia, el naciente capitalismo fabril de fines del decenio de 1860 y de comienzos del de 1870, experimentó un agudo retroceso con la crisis de mediados de la década de 1870: depresión que se prolongó de diez a quince años. Pero los comienzos del decenio de 1890 presenciaron una rápida recuperación, estimulada por un renovado

sobre ese gran continente africano que está siendo abierto ahora a la civilización y al comercio".

¹⁰⁷ Cit. Dawson, *op. cit.*, pp. 345, 348.

¹⁰⁸ Loc. cit., p. 158.

auge en la construcción de ferrocarriles y, en el boom de inversiones que siguió, el número de obreros fabriles aumentó en la mitad y la producción de la industria fabril se duplicó.¹⁰⁹ En Alemania, factores de elasticidad permitieron una reanimación más rápida y poderosa que en otras partes. En cierto sentido, la revolución industrial había empezado en Alemania hacía muy poco y, hasta su unificación nacional, su alcance había sido restringido. Los acontecimientos de 1866-1872 representaron un viraje decisivo en su desarrollo económico. Las últimas tres décadas del siglo asistieron a una rápida urbanización de Alemania, en tanto que la población aumentaba a un promedio anual mayor en la segunda mitad del siglo, que en la primera. El desarrollo de la industria eléctrica y, en menor medida, el de la industria química, desempeñaron también un importante papel en cuanto a estimular el renacimiento luego de la crisis, en especial a fines de la década de 1890. En los Estados Unidos, la "frontera en expansión"¹¹⁰ —con sus ricas posibilidades de inversión y de mercados— y una reserva de fuerza de trabajo reforzada por la inmigración, así como por el gran incremento natural de la población, prestaron al capitalismo norteamericano, en el último cuarto del siglo XIX, una vitalidad que no podía tener el capitalismo más viejo de Gran Bretaña. El espíritu de optimismo en los negocios, la confianza en que ninguna estrechez de mercados o de oferta de trabajo arrebataría al pionero sus ganancias, se mantuvo algunas décadas, alimentándose con sus propios logros en la esfera de la técnica y de la organización industrial. La construcción de ferrocarriles, como vimos, prosiguió en el continente norteamericano absorbiendo capital así como los productos de su creciente industria pesada, hasta los años finales del siglo; y su población, incrementada por casi 20 millones de inmigrantes europeos, se triplicó casi entre 1860 y 1900. Allí, a la verdad, hasta la primera década del presente siglo existió algo que puede denominarse "colonialismo interno",¹¹¹ que en buena parte explica el retraso con que los Estados Unidos prestaron atención a los despojos del nuevo imperialismo.

En Inglaterra, poca duda cabe de que fueron el renacimiento de la exportación de capitales y las oportunidades que

¹⁰⁹ P. Liashchenko, *Istoria Norodnovo Khoziaistva S.S.S.R.*, vol. I, p. 438.

¹¹⁰ En un sentido geográfico, la expansión de la frontera había terminado hacia mediados del decenio de 1870. Pero en un sentido económico puede decirse que siguió siendo una fuerza hasta fines del siglo.

¹¹¹ Véase más arriba, p. 194.

abría el nuevo imperialismo, los factores esenciales de la nueva fase de prosperidad entre 1896 y 1914.¹¹² Este veranito de San Juan hizo que el recuerdo de la Gran Depresión se borra de los espíritus. Rehabilitó la reputación del *free trade*, deteriorada durante los años de depresión. Trajo renovada fe en que el destino del capitalismo era eternizar el progreso económico. El evangelio socialista se predicaría de nuevo en las calles en los decenios de 1890 y de 1900; mientras, el Partido Laborista crecería hasta convertirse en fuerza política después de 1906. Pero la fe en el capitalismo como sistema viable, no fue seriamente conmovida en Inglaterra en los diez años anteriores a la primera gran guerra.

En realidad, la inversión en el exterior ya había mostrado una modesta recuperación en la década de 1880 bajo el impulso del nuevo movimiento colonial y la orientación del mercado de inversiones hacia Sudamérica, en especial Argentina, Chile y Brasil, y hacia Canadá y la India. La especulación en tierras en la Argentina y el desarrollo de la explotación de los nitratos en Chile fueron importantes factores, tanto de la renacida actividad inversionista de 1887 como de la parálisis de 1890, ligadas, en particular, al nombre de los Barings, profundamente implicados en los negocios sudamericanos.¹¹³ En 1888 (según estimaciones de C. K. Hobson), la inversión en el exterior había alcanzado de nuevo la cifra de 1872: esto es, había sobrepasado el tope de los £ 82 millones. Pero en el decenio de 1890 se contrajo de nuevo hasta un nivel casi tan bajo como el de mediados de la década de 1870. En 1894 fue sólo de £ 21 millones y en 1898, de sólo £ 17 millones.¹¹⁴ En estos años se produjo incluso cierto rescate, por parte de Norteamérica, de títulos de la deuda externa antes en manos británicas. En el comienzo de la recuperación en 1896, la inversión en el exterior no desempeñó papel notable. En realidad, esta recuperación se produjo al principio frente a una baja efectiva de exportaciones, en especial a Norte y Sudamérica, Australia y Sudáfrica; y entre 1897 y 1900 sobrevino ese tremendo incremento en las exportaciones norteamericanas, que

¹¹² Este es el período que el prof. Schumpeter considera la fase ascendente de un nuevo ciclo largo de "Kondratiev" —mientras 1873-96 constituiría la fase descendente del anterior—. Pero, en gracia de su teoría especial sobre las "innovaciones", parece atribuir la nueva fase de prosperidad, exclusivamente, a innovaciones técnicas relacionadas con la electricidad (*Business Cycles*, vol. I, pp. 397 y sigs.).

¹¹³ Cf. Wesley Mitchell, *Business Cycles*, pp. 47-8.

¹¹⁴ C. K. Hobson, *Export of Capital*, p. 204. Cairncross estima sólo 72.4 para 1888, pero también cifras menores para 1894 y 1898 —a saber, £ 17 y 14 millones—.

indujo a periódicos de ese país a publicar artículos con el título de "invasión norteamericana de Europa".¹¹⁵ Mucho más importantes como causas iniciales de recuperación en ese año, fueron la introducción de la bicicleta y el boom de la industria ciclística en Birmingham; también la construcción de buques, cierta ampliación ferroviaria interna y, en alguna medida, la industria de la electricidad. El papel que la inversión en el exterior y los mercados ultramarinos desempeñaron fue, más bien, apoyar la recuperación y, en particular, reavivar la actividad luego de aparecidos los signos de una nueva recaída en los años iniciales del nuevo siglo. En 1904 inició la inversión británica en el exterior su espectacular ascenso. El empréstito del Transvaal, de 1903, fue seguido por los empréstitos japonés y canadiense y las emisiones ferroviarias de la Argentina. La principal corriente de capital británico se orientó hacia Canadá y Argentina y también, una vez más, hacia los Estados Unidos; hacia Brasil, Chile y México y, en menores cantidades, hacia Egipto, África occidental y oriental, la India y China. Ferrocarriles, puertos, servicios públicos, telégrafos y tranvías, minería, plantaciones, compañías para hipotecas de tierras, bancos, compañías de seguros y comerciales, fueron los objetos favoritos de este boom de inversiones. Pero, como escribió C. K. Hobson en 1906, se había desarrollado "en los últimos años una tendencia a invertir en manufacturas y empresas industriales", como productos textiles, hierro, acero y papel en Canadá; yute en la India, y productos textiles y hierro en Rusia; y "pareciera que los obstáculos para una exitosa inversión en actividades industriales en el exterior están siendo superados".¹¹⁶ En 1906, la cifra de exportación de capital alcanzó a £ 104 millones, superando a los anteriores años tope de inversión extranjera, 1872 y 1890. En 1907 fue de £ 141 millones, esto es, cerca de un 75 % superior a 1890. A partir de entonces, no obstante una detención en 1908 y 1909, aumentó hasta £ 225 millones en 1913.¹¹⁷ En vísperas de la primera guerra mundial, el capital británico en el exterior había aumentado hasta constituir, probablemente, alrededor de un tercio o un cuarto del patrimonio total de la clase capitalista británica y la inversión corriente en el exterior quizá haya

¹¹⁵ Cf. Wesley Mitchell, *op. cit.*, pp. 60, 69. Mitchell señala un artículo de Vanderlint, en *Scribners*, como el origen de la frase.

¹¹⁶ C. K. Hobson, *op. cit.*, pp. 158-60.

¹¹⁷ Cf. Hobson, *op. cit.*: Clapham, vol. III, p. 53. Cairncross, que ha revisado las cifras de Hobson, sugiere totales levemente menores, pero la diferencia es de poca monta. Estima 99.8 m. para 1906, 135.2 m. para 1907 y 216.2 m. para 1913 (*op. cit.*, Cuadro 14).

sobrepasado levemente a la inversión neta interna.¹¹⁸ Este capital inglés en el exterior se había radicado una mitad de él, en colonias y posesiones británicas, y el resto, en Norte y Sudamérica en muy alta proporción.¹¹⁹ Durante los dos años de 1911 y 1912 "se exportó un 30 % más capital que en toda la década de 1890 a 1901 y, en cada uno de aquellos dos años, mucho más que en cualquier año tope de exportación de capital de los decenios de 1880 y 1870".¹²⁰

Al mismo tiempo, las exportaciones de mercancías aumentaron, aunque progresaron lentamente en los primeros años de la recuperación, a partir de 1896. Desde sólo £ 226 millones en 1895 (y £ 263 millones en 1890), las exportaciones de productos y manufacturas británicas habían aumentado a £ 282 millones hacia 1900. Esta mejora fue compartida, por partes iguales, entre exportaciones a países extranjeros y exportaciones a colonias y posesiones británicas (en parte, a causa de que zonas como Sudamérica, virtuales "esferas de influencia económica" de Inglaterra en la época, se incluían entre los primeros). Hacia 1906, la cifra de exportaciones había alcanzado los £ 375 millones y en 1910, el año en que —según Wesley Mitchell— "Inglaterra era claramente la más próspera de entre las grandes naciones del mundo",¹²¹ había llegado a £ 430 millones. De ese total, las exportaciones a colonias y posesiones británicas representaron alrededor de un tercio. En el mismo próspero año, las exportaciones de hierro y acero superaron en más del doble a las de 1895 en valores, en un 70 % en tonelaje y fueron más del 30 % mayores, en cuanto a valores, que en 1890 y 1900. El nexo entre exportación de bienes de capital e inversión en el exterior se pone bien de manifiesto en el hecho de que, hasta 1904, las exportaciones de hierro y acero registraron sólo un modesto incremento de tonelaje a mediados del decenio de 1890 y fueron menores en 1903-4 que entre 1887 y 1890. Fue después de 1904 cuando se produjo el movimiento ascendente del tonelaje y, todavía más, de los valores. La exportación de maquinaria, en especial de maquinaria textil, se incrementó también y, entre 1909 y 1913, mantuvo un promedio anual cercano al triple del nivel de 1881-90. Inmediatamente después del hierro y el acero, y los productos de ingeniería, marchaba la construcción de barcos, que en 1906 alcanzó lo que *The Economist* llamó "una actividad sin

¹¹⁸ Cairncross, p. 247. La cifra de C. K. Hobson es mayor (*op. cit.*, p. 207).

¹¹⁹ Cairncross, p. 247.

¹²⁰ Clapham, *op. cit.*, p. 61.

¹²¹ *Op. cit.*, p. 79.

precedentes", al botar más de un millón de toneladas en el año. Como ha observado el profesor Clapham, "el aumento del 50 % en las exportaciones entre 1901-3 y 1907, fue esencialmente un incremento de inversiones... Los fabricantes y todos quienes pensaban como ellos se vanagloriaban de las abultadas exportaciones... Se desviaron recursos hacia la inversión en el exterior, antes que hacia la reconstrucción de las sucias ciudades de Inglaterra, simplemente porque la inversión en el exterior pareció más remunerativa".¹²² Pero no sólo las industrias de bienes de capital participaron de la fiebre de expansión de la demanda. "Que las raíces de la prosperidad estaban en ultramar, fue algo plenamente reconocido en la época. Las únicas quejas durante esos tres años (1905-7) provinieron de industrias que dependían principal o totalmente de la demanda interna".¹²³ Aunque hilados y telas constituían ahora sólo un tercio de todas las exportaciones (en 1850 habían representado un 60 % en valores), el total de yardas en piezas de algodón exportado en 1909-13, fue un 40 % mayor que en 1880-4.¹²⁴

Pero en la situación de la primera década del nuevo siglo había elementos que impondrían al capitalismo británico una perspectiva muy diferente de los apacibles días de mediados del siglo XIX y diferente, también, de los brillantes años de 1867-73, antes del estallido de la tormenta. En primer lugar, el aumento de la población era mucho más lento que cuatro o cinco décadas antes. Entre los primeros cinco años del siglo y los cuatro que precedieron a la primera guerra mundial, la población de Inglaterra, Gales y Escocia, creció apenas más de un 9 %, comparado con un incremento decenal de entre 12 y 13 % a mediados del siglo XIX.¹²⁵ La acumulación de capital, mientras tanto, había progresado a ritmo considerablemente mayor. En los cuarenta años anteriores a la primera guerra mundial (esto es, entre los años de auge de 1873 y 1914), el número de personas empleadas había aumentado en un 50 %; mientras, el total del capital invertido en el país había cre-

¹²² *Op. cit.*, p. 53. Se produjo incluso cierto desempleo en las industrias de la construcción en esa época, que contrastó con la expansión de la industria de la construcción y del empleo en ella en el decenio de 1890, lo que ilustra el hecho (señalado por Cairncross), de que la inversión en el exterior y la interna eran predominantemente rivales.

¹²³ *Ibid.*, p. 52.

¹²⁴ *Ibid.*, p. 66.

¹²⁵ En los años anteriores a 1914, la tasa de nacimientos era de menos de 24 por 1.000, comparada con casi 34 por 1.000 a comienzos del decenio de 1850. La tasa neta de reproducción estimada (por mujer) en 1910-12, era de sólo 1.129, contra 1.525 en 1880-2 (D. Glass, *Population Policies and Movements*, p. 13).

cido, probablemente, en más del 80 % y el total del capital invertido en el exterior, en la elevada proporción de un 165 %.¹²⁶

En segundo lugar, mientras la inversión interna al par de la externa avanzaban a una velocidad considerable (si se la compara con la de 1865-95, algo lenta) y el equipo productivo crecía, como consecuencia, en una magnitud aproximada al 20 % por década, había signos de un progreso considerablemente más lento en cuanto a los perfeccionamientos para reducir costos en la industria. Como escribió el profesor Clapham, la industria del carbón se encontraba "peor que estancada en cuanto a eficiencia desde antes de 1900"; probablemente existió una declinación efectiva en la eficiencia de la industria de la construcción, medida por la productividad del trabajo, entre 1890 y 1911; en la industria del algodón, "la mayoría de las economías de maquinaria habían sido logradas tiempo atrás. No se produjo mejora fundamental en el alto horno y sus accesorios entre 1886 y 1913. En ninguna industria hubo una reorganización que pudiera incrementar la productividad del trabajo".¹²⁷ Dos autores que recientemente escribieron sobre la industria del hierro y el acero concluyeron que, desde 1870, "la industria en Gran Bretaña se ha retrasado con relación al resto del mundo, tanto absoluta como relativamente": ella se caracterizó por "un desdén hacia la técnica progresiva" y una "falta de flexibilidad", mientras sus empresarios "no estaban preparados para emprender los fuertes desembolsos de capital requeridos por una mecanización de escala adecuada", lo que traía como consecuencia "un descuido permanente del desarrollo y organización de las plantas".¹²⁸

En tercer lugar, hay indicios de que los llamados "términos de intercambio" entre Gran Bretaña y el resto del mundo

¹²⁶ Cairncross, *op. cit.*, p. 223. Las cifras que figuran aquí son las siguientes: un aumento de capital en el interior, entre 1875 y 1914, de £ 5.000 millones a 9.200 millones, y de capital en el exterior, de £ 1.100 millones a 4.000 millones. Colin Clark estima que el capital real del Reino Unido se duplicó, aproximadamente, entre la década de 1860 y mediados o fines de la de 1890 y que entre alrededor de 1895 y la primera guerra mundial, aumentó de nuevo de un 40 a un 50 % (*Conditions of Economic Progress*, p. 393).

¹²⁷ Clapham, *op. cit.*, pp. 69-70; G. T. Jones, *Increasing Returns*, pp. 98 y *passim*.

¹²⁸ T. H. Burnham y G. O. Hoskins, *Iron and Steel in Britain, 1870-1930*, pp. 70, 80, 101, 148, 155. Estos autores atribuyen buena parte del "conservatismo inherente" a la industria británica, a la persistencia de la empresa familiar, que tiene a su frente "hombres sin formación especial", al "sentimiento de seguridad que proporciona la riqueza heredada", a "una señalada tendencia a conservar directores de edad proveccta" y al carácter inadecuado o la inexistencia de la preparación para dirigir o supervisar obras (248).

—la proporción de importaciones que adquiriría a cambio de sus exportaciones—, que en la última parte del siglo XIX había favorecido cada vez más a ese país, empezaban, en la década previa a la primera guerra mundial, a moverse en sentido opuesto. Este movimiento, todavía, era sólo ligero; y quizá se lo deba considerar sólo una detención de la tendencia anterior. Pero, puesto que afectaba la relación entre los precios de los alimentos y materias primas que Inglaterra compraba y de los bienes manufacturados que ella vendía, todo movimiento de estos términos revestía una significación decisiva. En efecto, esta relación de precios influía sobre el nivel de costos industriales —ya de manera directa, a través de los precios de las materias primas y, de manera más indirecta, a través del precio de la subsistencia de los obreros—, con relación al nivel de precios de venta industriales y, por lo tanto, afectaba el margen de ganancia disponible. Este cambio parece haber reflejado una modificación significativa en la situación económica del mundo, en general, con relación al país que, por tanto tiempo, había gozado de la posición de pionero industrial. En el siglo XIX, lo hemos visto, la exportación de capital se dirigió principalmente al desarrollo del transporte y de la producción primaria. Al abaratar el suministro de productos primarios disponibles para un país capitalista avanzado como Gran Bretaña, la inversión en el exterior había redundado en beneficio del capital invertido en el país; y cada ampliación de la esfera del comercio internacional ampliaba el círculo de las ganancias que podían obtenerse por este camino. Pero ésta no podía ser sino una fase pasajera en la historia del capitalismo a escala mundial. A medida que el desarrollo de otras partes del mundo pasaba de la producción primaria a la industria manufacturera y hasta a las industrias productoras de bienes de capital, los términos de intercambio entre las exportaciones manufacturadas de los países industriales más avanzados y los productos primarios ya no tendían a inclinarse en favor de los primeros. Tendieron, incluso, a moverse en la dirección opuesta, con lo que privaban a los países industriales más avanzados de una de las fuentes de que brotara su prosperidad (medida por las ganancias) en una etapa anterior del desarrollo mundial.

Un nuevo elemento probablemente todavía más importante se asomaba en el horizonte de las relaciones que determinaban el precio del trabajo industrial. El problema de las relaciones entre el capital y el trabajo; la cuestión social o la lucha de clases, según las diversas denominaciones que ha recibido, numerosas veces había provocado ansiedad en los círcu-

los de la clase empresaria durante el siglo pasado. En ocasiones, se la enfrentó con amenazas y acción represiva para frenar la creciente insubordinación de los trabajadores contra los patrones. Otras veces, se le dedicaron bellas palabras, ofrecimientos de "pan y circo" o discursos sobre la coincidencia de ambas clases dentro del marco de un continuado incremento de la producción industrial. Hacia fines del siglo XIX, la clase obrera estaba mucho mejor organizada que antes. El Nuevo Unionismo había extendido la organización sindical a los trabajadores no calificados; y el ingreso del movimiento obrero en la política estaba a punto de iniciar una nueva era, con el reconocimiento estatal de los convenios colectivos y los primeros modestos comienzos del salario mínimo legal. Se aproximaban los años en que el movimiento sindical experimentaría una expansión, en cuanto a adherentes y a fuerza, como jamás se conociera antes y en que alcanzaría una posición de influencia sobre el funcionamiento de la industria de que no había precedente alguno y que hubiera aterrorizado a los fantasmas de los fabricantes de hierro o los magnates del algodón de la era victoriana, con la visión de una némesis que apenas hubieran podido imaginar en su época.

CAPÍTULO OCTAVO

EL PERÍODO DE ENTREGUERRAS Y SU SECUELA

En muchos aspectos —aunque no en todos—, en los veinte años que van de la primera a la segunda guerra perduraron las tendencias subterráneas que habían configurado el escenario económico en la primera década del nuevo siglo. Además, ellas alcanzaron un nivel más avanzado y un *tempo* acelerado. Opinión común en la década de 1920 fue que los males económicos de la época se originaban en las dislocaciones legadas por la guerra y las perturbaciones monetarias de la postguerra y que, por tratarse de desajustes transitorios, esos males se superarían una vez lograda la “estabilización”.¹ Para ciertos comentadores, la “estabilización” —que muchos identificaban demasiado fácilmente con el restablecimiento de algún tipo de sistema “normal” de proporciones de precios— se convirtió en fórmula mágica y, como tal, en sustituto del pensamiento realista. Afín a esta opinión, circulaba una interpretación emparentada pero más flexible. Ciertas transformaciones estructurales —se afirmaba— habían sobrevenido en el cuerpo económico, en parte a causa de la guerra y, en parte, de cambios más de largo plazo de las condiciones de producción y los mercados; y aunque existían elementos de fricción que obstaculizaban una adaptación exitosa, ésta, sin embargo, podía lograrse después de un intervalo, con sólo restaurar la libertad de empresa y de

¹ Esta posición fue, en lo esencial, la adoptada en publicaciones de la Sección de Economistas de la Liga de las Naciones. Por ejemplo, el siguiente diagnóstico se formuló todavía en 1932: “Las causas básicas (de la crisis de 1929) se remontan a la desorganización producida por la guerra y a la magnitud de la deuda y de los impuestos que ella legó... El mecanismo de ajuste ha funcionado con dificultades y fricciones cada vez mayores en el período de postguerra”. Remedio para esto: “extender el ámbito y el volumen del comercio internacional” y permitir que las fuerzas de la competencia en los mercados mundiales restablezcan una especialización territorial”, a fin de “enjuagar y liquidar gradualmente los legados financieros de la guerra, como lo fueron los legados similares de 1793-1815 y 1870” (*World Economic Survey*, 1931-2, 27, 28, 30). En el año anterior *The Course and Phases of the World Economic Depression* se había referido a “cambios estructurales, seguidos por un ajuste lento e insuficiente, (el que) ha contribuido a la inestabilidad del sistema económico”. (p. 71.)

comercio. La opinión de que los síntomas de crisis económica eran transitorios se reforzaba por el contraste entre las perturbaciones de Europa y la prosperidad que caracterizaba a otras partes del mundo. Antes que avanzara mucho la década, Norteamérica se encontró lanzada a una fase de prosperidad que engendraría una oleada de optimismo rayana en el delirio. Recorría el continente norteamericano la fe de que su tierra, ámbito por excelencia para la expansión del capitalismo y la libre empresa, tenía un inspirado destino: erradicar el problema de la escasez y enriquecer a sus ciudadanos —y hasta al resto del mundo—. En el fatídico año de 1929, un informe del Comité sobre Cambios Económicos Recientes, bajo la presidencia de Hoover, formuló este confiado pronóstico: "económicamente tenemos un campo ilimitado por delante; hay nuevas necesidades que abrirán camino, incesantemente, a otras necesidades a medida que las primeras sean satisfechas... Parece que hemos tocado sólo el umbral de nuestras potencialidades". Contemplada retrospectivamente, la actitud de este período debe incluirse entre las maravillas de los tiempos recientes. Semejante optimismo no sobreviviría mucho tiempo. Los sueños de un milenario económico serían rudamente disipados por los acontecimientos de 1929 a 1931: el estallido de una crisis económica sin precedentes —ni siquiera en la Gran Depresión de los decenios de 1870 y 1880—, al par que universal. La dura realidad de esos años terribles, con sus bruscas bancarrotas, sus plantas abandonadas y sus colas para el pan, impusieron a los espíritus ecuanímenes la conclusión de que algo mucho más fundamental que una adaptabilidad perezosa o relaciones de precios desordenadas debía andar mal en el sistema económico, y que la sociedad capitalista había contraído lo que tenía todo el aspecto de ser una enfermedad endémica, con riesgo de desenlace fatal.

En sus rasgos más generales, este período de entreguerras no nos plantea un difícil problema de reconocimiento. Los principales se integran con total naturalidad en un cuadro que hemos llegado a asociar con la era monopolista; y el carácter esencial del período está tan claramente impreso sobre su rostro que apenas necesita análisis. Hasta sus manifiestas diferencias con la anterior Gran Depresión del siglo XIX proporcionan un testimonio convincente: precios rígidos en una vasta gama de grandes industrias y el mantenimiento de los márgenes de ganancia, en lugar de caída de los precios; producción restringida antes que reducción de costos, como remedio favorito de industriales y estadistas; una creciente y universal capacidad ociosa y un desempleo de persistencia y dimensiones sin precedentes. Prueba de que el "temor a la capacidad productiva", de

índole neomercantilista, no estuvo por cierto ausente. Esto se manifestó en las medidas tarifarias; en la generalización de los cupos de cárteles y los planes restrictivos; en la creciente boca de las campañas publicitarias en gran escala; en la propaganda comercial concertada y el establecimiento de mercados privilegiados, así como en el culto casi universal por los superávits de la exportación. Coloreó la política económica de los gobiernos. Estuvo detrás de cada propuesta de reorganización industrial y de cada proyecto de reconstrucción económica. Impuso cautela y conservatismo, que a veces llegaron a paralizar la voluntad, donde antes imperaran la actividad y el gusto por la aventura y los riesgos. Hasta indujo a los economistas a desafiar tradiciones centenarias, con lo que se configuró una teoría económica sobre patrones totalmente novedosos.

Para dilucidar lo dicho, queremos construir un modelo abstracto, que represente la manera en que, según cabe esperar, funcionará un sistema industrial capitalista, organizado, en lo esencial, sobre la base de un alto grado de monopolio.² A fin de facilitar la comparación entre nuestro modelo y el mundo real, y centrarnos en los aspectos esenciales, exageraremos incluso la simplicidad de nuestro modelo, destacando algunos de sus miembros y omitiendo ciertos rasgos que, puede esperarse, encontraremos en cualquier sistema real a que esta abstracción se considere vinculada.

En primer lugar, este modelo se caracterizaría por una distancia anormalmente grande entre precio y costo; de aquí se seguirá que los márgenes de ganancia (es decir, la ganancia expresada como proporción del desembolso corriente) serían anormalmente elevados y que, con toda probabilidad, la participación en los ingresos industriales bajo la forma de salarios, se encontrará anormalmente comprimida. En segundo lugar, nuestro modelo mostraría que reducciones en la demanda de mercados particulares —o en la generalidad de ellos— provocarían reducciones en la producción y no en los precios (dados el deseo y la capacidad monopolistas de maximizar beneficios manteniendo los precios frente a la caída de la demanda).³ En

² Empleamos esta expresión aquí, no sólo en el limitado sentido técnico que ciertos economistas le han atribuido recientemente, sino para incluir un alto grado de restricción al ingreso en una industria, próximo al monopolio pleno en el sentido tradicional.

³ Lo mismo se aplicaría, *mutatis mutandis*, a un incremento de demanda en caso de que la industria estuviera trabajando por debajo de su capacidad (y los costos de fábrica por unidad fueran, por lo tanto, más o menos constantes frente a cambios en la cantidad de producción). Pero si el incremento se produjera en una situación de funcionamiento a plena capacidad, no podría, por supuesto, suscitar (en

tercer lugar —y como consecuencia—, este sistema tendería a caracterizarse por una generalizada capacidad ociosa de plantas y equipos, y por una reserva anormalmente vasta de fuerza humana de desempleados, en especial en épocas en que los mercados se encuentran deprimidos. En la medida en que la prevalencia de prácticas restrictivas opera en conjunción con grandes unidades indivisibles de equipo fijo, es probable que semejante condición de capacidad excedente se vuelva permanente,⁴ como también la existencia de una abultada reserva de mano de obra. En otras palabras, en una época así, el “temor a la capacidad productiva” hará que una porción de la fuerza productiva existente se mantenga inactiva o subutilizada, mientras el ejército industrial de reserva se reclutará por medio de una restricción deliberada de la producción.

En cuarto lugar, presumiblemente tenderá a producirse una declinación en la tasa de nuevas inversiones, a causa de la renuencia de los monopolios ya atrincherados en cierta esfera a expandir la capacidad productiva, así como de la obstrucción al paso de nuevas firmas que quieran ingresar en esos recintos sagrados. En el caso extremo, cada industria pasará a ser, si no la reserva de una única firma gigante, al menos una corporación virtualmente cerrada, de que los intérlopes estarán excluidos con tanto celo como bajo el régimen gremial de siglos anteriores. En la medida en que quedaran esferas “libres”, donde el ingreso de nuevas empresas fuera irrestricto, y cantidad de producto e inversión no estuvieran controlados, este retardo de la inversión en las industrias monopolizadas podría ser parcialmente compensado por una oleada de capital hacia las industrias “libres” y una aceleración de su tasa de expansión. Esta sobresaturación de las últimas, sin embargo, tendería a deprimir la tasa de ganancia prevaleciente en ella, en el grado en que hubiera sido elevada en otras partes por la acción monopolista, hasta alcanzar un punto en que, probablemente, decaerían también aquí las nuevas inversiones.⁵ Semejante situación tiende a caracterizarse por una notable contradicción.

el corto plazo) un incremento de oferta, y el monopolista presumiblemente afrontaría el aumento de la demanda elevando su precio.

⁴ Esto se debe a que la indivisibilidad de la planta (o las economías sacrificadas en caso de reemplazarla por una planta de tamaño menor) constituye un obstáculo para reducir su tamaño, cosa que ciertas firmas podrían estar tentadas de emprender de otro modo, en el largo plazo, como medio de ahorrarse costos de capital y elevar la tasa de beneficio sobre éste.

⁵ En la medida en que los mercados de estas industrias se caracterizaran por una situación de competencia imperfecta, un efecto ulterior sería agravar la capacidad ociosa prevaleciente en ellas.

Por un lado, la concentración de riqueza y de ganancias que la monopolización produce, tenderá a incrementar el deseo de invertir. Por el otro, las oportunidades existentes de invertir (sin socavar la tasa protegida de ganancia en la esfera monopolizada), se reducirán. El resultado de esta contradicción será, probablemente, una redoblada búsqueda de salidas de inversión en el exterior —una redoblada tendencia a penetrar o anexarse esferas que se relacionen, con las metrópolis de la industria monopolista, como esferas “coloniales”—.⁶

En quinto lugar, esta declinante tasa de inversiones en el país (de no ser compensada por una mayor exportación de capital para el desarrollo colonial) provocará un estrechamiento del mercado para los productos de la industria pesada; mientras que la existencia de un desempleo masivo y la disminución de los salarios en favor de las ganancias —de que ya hablamos—, deprimirá el consumo y el mercado de bienes de consumo. De acuerdo con esto, cabría esperar que un período de capitalismo monopolístico se caracterizara por un anormal languidecimiento de los mercados y una crónica deficiencia de la demanda: factor que, no sólo provocará una profundización de las depresiones y un acortamiento de los períodos de recuperación, sino que agravará el problema de largo plazo de la capacidad ociosa y el desempleo crónicos. Además, de los dos principales grupos de industria, parece probable que la industria pesada encontrará sus mercados más contraídos; de modo que es probable que una época semejante se caracterice por una crisis especial de la industria pesada y por el surgimiento de una estrategia de negocios que ponga especial acento en la creación de nuevos y privilegiados mercados de bienes de capital e, incluso, en el estrangulamiento de industrias competidoras de otros países y la anexión de sus territorios.

Finalmente, según puede esperarse, habrá una tendencia a la osificación de la estructura industrial, tanto de industrias dominadas por las formas más sólidas de organización monopolista, como en las caracterizadas por un control más laxo a través de *cartel*, cuyo efecto es congelar la estructura existente en cada industria, mediante la asignación de cupos de producción a las diversas empresas.⁷ Esto no significa que la

⁶ Cf. Paul Sweezy, *Theory of Capitalist Development*, pp. 275-6. [Ed. castellana F.C.E.].

⁷ Donde es posible vender cupos, la puerta está abierta al cambio mediante la ampliación de empresas más eficientes (que compran los cupos de firmas menos prósperas) a expensas del cierre de otras. Aun en tal caso, el cambio está restringido por la introducción de un costo adicional asociado con él: el de comprar cuotas adicionales que pro-

organización monopolista esté del todo desprovista de elementos progresivos. Puede hallarse en mejor posición para organizar la investigación y adoptar una perspectiva más amplia y más de largo plazo que la empresa menor, así como para concentrar la producción en las plantas más eficientes, cosa improbable en un estado híbrido de competencia imperfecta. Schumpeter adujo incluso que una gran organización monopolista puede alcanzar un nivel poco común de iniciativa constructiva, porque puede reunir recursos suficientes para planear una estrategia comercial de ambiciosa escala y es lo bastante fuerte para cargar con riesgos y enfrentar incertidumbres que frustrarían a un empresario más débil: argumento que parece ignorar el tiempo y la energía que los monopolios desperdician para defender sus posiciones ya establecidas frente a la introducción de innovaciones y resistir la intromisión de competidores con iniciativa; ignorar el hecho de que, bajo el monopolio, la consideración de que los nuevos métodos disminuyen el valor del capital ya invertido en métodos más antiguos, ejercitará (durante el lapso de vida de la vieja planta) una influencia retardataria, cosa imposible en condiciones de competencia atomista.

Es cierto, sin duda, que las consideraciones más importantes para emitir un juicio sobre el período monopolista son sus efectos sobre el desarrollo económico y no sobre el equilibrio, al que el análisis económico se ha referido principalmente hasta ahora. Tales efectos son probablemente, al parecer, de carácter acumulativo y pueden alertar, no sólo la tasa a que se produce el cambio, sino la trayectoria total que el desarrollo del sistema económico describe en una época dada, como fue tan notorio cuatro o cinco siglos atrás. Lo decisivo aquí, al parecer, en este régimen, es que las consideraciones de producción y de costos productivos hayan sido reemplazadas en tan gran medida por consideraciones de supremacía financiera y comercial: por ejemplo, por la formación de pirámides de compañías financieras bajo el sistema de holdings, el establecimiento de contratos de exclusividad o de una íntima ligazón con los bancos, en lugar de promover la standarización o determinar la localización óptima para una industria. Se ha generado un hábito de retraimiento y no de aventura —a menos que ésta consista en capturar mayores trozos de territorio exclusivo o en castigar a quienes amenacen, con sus iniciativas, reducir el valor del patrimonio monopolista—. Las ganancias que puedan obtenerse maniobrando para mejorar la propia posición estra-

porcionen derecho a la ampliación, a precios que pueden representar simplemente la "capacidad de daño" de las firmas desplazadas.

tégica —para elevar el valor de lo que Veblen llamó el "mar-gen de patrimonio intangible, el que representa una reducción capitalizada de eficiencia"—, llegan a ser más elevadas que toda ganancia a obtenerse mediante un despliegue de iniciativa en la esfera de la producción. Como resultado, en el mundo capitalista contemporáneo, una parte cada vez mayor del valor de capital y las expectativas de ganancia, que obran como criterio y motivo para la orientación de los negocios, representa el poder de restringir y obstruir antes que de introducir mejoras: desarrollo que se expresa en el hecho de que (nuevamente con palabras de Veblen) "una de las singularidades de la situación corriente en los negocios y su control de la industria (es) que el valor neto total, y hasta el valor total de mercado, de las obligaciones vendibles que cubren un conjunto dado de equipo industrial y recursos materiales, y que confiere derecho a su propiedad, siempre y por mucho excede el valor total de mercado del equipo y los recursos a que confieren título de propiedad".⁸ En otros términos, el sistema industrial es agravado cada vez más por una masa de costos improductivos, abultados por la implacable guerra que libran entre sí "estos nuevos barones de la economía" (como los bautizara recientemente un corresponsal de *The Times*), a fin de conquistar posiciones y supremacía, en una era de competencia monopolista.

Semejanzas con este modelo abstracto no son difíciles de detectar en acontecimientos recientes de la propia Inglaterra; y en ciertos puntos, su parecido es aun más notable si lo comparamos con el curso de los hechos en ciertos países de Europa o en Norteamérica, en la década de 1930. Por desgracia, estudios completos sobre exceso de capacidad productiva no existen para Inglaterra. Pero para Norteamérica disponemos de la conocida estimación del *Brookings Institute*: en 1929, en la cresta de la ola de prosperidad de ese país, la capacidad ociosa de plantas y equipos llegaba a la considerable cifra del 20 por ciento: ⁹ margen de fuerza productiva desperdiciada que había crecido, hacia el año de depresión más profunda, a un 50 por ciento. Los testimonios existentes en Inglaterra acerca de la situación de sus industrias básicas y la proliferación de modernos programas de "destrucción de máquinas" para eliminar la

⁸ *The Vested Interests*, p. 105.

⁹ Esta cifra toma en cuenta sólo la medida en que el equipo tal como existía y estaba organizado en la época, era utilizado o "arrendado": es decir, se basa en una comparación entre lo potencial y lo efectivo en condiciones dadas. No se basa en estimaciones de lo que una industria podría producir si se la reorganizara o reequipara apropiadamente.

capacidad excedente, como el programa de *Shipbuilding Securities Ltd.* o la *Cotton Spindles Act* (para no mencionar los programas agrícolas de limitación del área de cultivo, que se encuentran quizá en una situación especial), indican que un problema de dimensiones comparables caracterizó también la situación inglesa, aun si una cifra de capacidad ociosa del 50 por ciento pudiera exagerar la declinación de la actividad económica de los primeros años de la década del 30 en este país. El desempleo en Gran Bretaña durante el decenio de 1920 se mantuvo en un nivel promedio del 12 por ciento; aumentó a comienzos del decenio de 1930 a una cifra sin precedentes que se aproximó a los 3 millones y, como promedio de los años 1930-5, se mantuvo en una cifra porcentual del 18,5 de todos los obreros registrados en el sistema de seguros, o sea unas cuatro veces el promedio anterior a 1914 y casi el doble de la desocupación máxima registrada para todos los años de las cuatro décadas anteriores a 1914. En cuanto a Norteamérica, para la Gran Depresión de 1929-33 ciertas estimaciones calculan 13 millones¹⁰ y aun más; y con relación a los principales países industriales en conjunto, se ha mencionado una cifra total cercana a los 25 o aun 30 millones. Mientras en Gran Bretaña la absorción de mano de obra en empleos prosiguió, al menos en las últimas tres cuartas partes de esas dos décadas, con una tasa anual promedio de alrededor del 1½ por ciento, este crecimiento a lo largo de los quince años entre 1923 y 1938 no modificó, al final de este período, la magnitud que el ejército de reserva de desocupados tenía en su comienzo; y esto a pesar de la actividad de rearme de fines del decenio de 1930 y de que la tasa de aumento natural de la población fue mucho menor de la prevaleciente en el siglo anterior a 1914. Si comparamos el momento de máxima ocupación con posterioridad a la primera guerra mundial y la posición en el verano de 1939, hallamos que el empleo total (en las industrias con seguro por paro) creció a lo largo del período en un 20 %, mientras el número de obreros que buscaban trabajo creció en alrededor de un 28 %. En las solas industrias manufactureras, el incremento de la ocupación a lo largo del período fue mucho menor, mientras en industrias extractivas la ocupación habíase contraído en cerca de un tercio.

Acerca de los endurecimientos de precios provocados por medidas comerciales de mantenimiento de precios y de restricción, se realizaron algunos estudios en la década de preguerra,

¹⁰ Trece millones fue la estimación contemporánea hecha por Kusnets, por la Federación Americana del Trabajo y por el Consejo de la Conferencia Nacional de la Industria para marzo de 1933.

especialmente en Norteamérica. Acerca de ese país, en 1929-30, período en que la declinación de precios fue mucho menor que en depresiones anteriores, se ha escrito que la situación se caracterizaba por "valores fuertemente defendidos y la correspondiente renuencia a reducir los precios"; circunstancia que conllevó a la Depresión un "carácter más prolongado y penoso" que el manifestado en depresiones anteriores.¹¹ El Informe Final y las Recomendaciones del Comité Económico Nacional Provisorio aducían testimonios de que "muchas de nuestras industrias básicas manifestaron una clara reducción de la producción decidida por empresas monopolistas o grupos industriales dominantes a fin de mantener precios y asegurar ganancias"; y una de las monografías redactadas para el mismo Comité, acerca del Comportamiento de los Precios, señalaba que "durante la recesión de 1929-33, dentro de límites muy amplios, hubo tendencia a que la producción decayera menos donde los precios descendían más; a la inversa, donde los precios se mantenían, la producción caía con mucho mayor intensidad".¹² Quizá el testimonio más notable sea la comparación efectuada por el *Institut für Konjunkturforschung* alemán —mencionado en los *Economic Surveys* de la Liga de Naciones—, entre la baja de precios de los productos controlados por *cartels* u organismos similares y de los productos comerciados bajo cierto grado de libre competencia de precios. Estos datos muestran, para Alemania, una baja entre 1929 y 1933 hasta un número índice de 45.7 (1926 = 100) para los segundos y de 83.5 en el caso de los primeros. En otras palabras: la caída de precios de los productos controlados por *cartels* fue sólo de alrededor de un tercio de la soportada por los bienes de mercados libres.¹³

Un contraste similar se advierte en la diferente historia de precios de los bienes de producción y los de consumo en el curso de la crisis; la reducción de precios fue, en efecto, mucho menor en el caso de los primeros. Este resultado es notabilísimo puesto que es exactamente lo opuesto de lo que solía suceder con anterioridad a 1914. Por ejemplo, en la crisis de 1907-8 en los Estados Unidos, los precios de los bienes de producción bajaron dos veces más —y en Alemania casi tres veces más—

¹¹ F. C. Mills, *Prices in Recession and Recovery*, p. 17.

¹² *Final Report and Recommendations* de T.N.E.C., 23; T.N.E.C. Monografía N° I, 51. Cf. también la observación de Willard L. Thorp en *Recent Economic Changes in the United States* (1929), vol. I, 217: "Los datos indican que las grandes corporaciones están sujetas a fluctuaciones más amplias en cuanto a producción y empleo que las empresas menores, pero que sus ingresos son más estables."

¹³ Sección Económica de la Liga de las Naciones, *World Economic Survey*, 1931-2, 127-9; *World Economic Survey*, 1932-3, 62.

que los precios de los artículos de consumo. A primera vista el contraste es sorprendente, puesto que la inversión *neta* probablemente soportó una baja más intensa después de 1929 que en crisis anteriores; aunque el descenso de la demanda *total* de medios de producción (incluidos el mantenimiento, así como la fabricación de nuevos bienes) puede no haber sido tan grande como se muestra a primera vista; y aun si hubiera sido considerable, pocas razones había para esperar que ejercitara una influencia apreciable sobre la tendencia de los precios.¹⁴ Sin mayores dudas, la diferencia es atribuible al mayor grado de organización monopolista de la industria pesada: a "la fuerte resistencia de las industrias, poderosamente organizadas, de bienes de capital, muchas de las cuales están cartelizadas y, en el proceso de organización, han contraído excesivas obligaciones de capital".¹⁵ Del mismo modo, la caída de los precios mayoristas de los productos agrícolas en los mercados mundiales fue mayor que la de los bienes manufacturados. En los Estados Unidos, por ejemplo, las materias primas bajaron en un 49 por ciento, y en Alemania en un 35 por ciento, entre 1929 y 1933; las manufacturas, en 31 y 29 por ciento respectivamente.¹⁶ Pero en el caso de la agricultura, ciertos factores especiales que afectaban la producción y la oferta explicaban el colapso de precios. Esta gran disparidad entre diferentes conjuntos de precios —estas "tijeras de precios" como se ha dado en llamarlas, empleando un término acuñado para designar los movimientos divergentes de los precios industriales y agrícolas en la Rusia de 1923— fue un rasgo sobresaliente de la crisis de 1929-33, que ejerció un efecto trastornador sobre los términos normales de intercambio y sobre el volumen del comercio, con los consiguientes trasposos de ingresos relativos y de poder de compra, y constituyeron un factor importante en las perturbaciones financieras de esos años.

Puesto que las variaciones de las ganancias estarán en función, juntamente, de los cambios de la cantidad de producción y de los precios, cabría esperar que se produjeran fluctuaciones de ganancias particularmente intensas entre años de *boom* y de *decesión*. Además, puesto que al hablar de ganancia *neta* nos referimos a un margen entre ingresos brutos y costos bru-

¹⁴ A menos que las empresas hayan estado funcionando anteriormente a plena capacidad o casi, los costos de fábrica (que probablemente constituyen el factor pertinente en la determinación del precio en el corto plazo) serán más o menos constantes frente a los cambios de la cantidad de producción; y el grado de monopolio y sus variaciones serán el principal determinante del precio.

¹⁵ *World Economic Survey*, 1931-2, 133.

¹⁶ *Ibid.*, p. 61.

tos que puede no representar una fracción muy grande de esas dos cantidades, aquel margen puede resultar eliminado enteramente por una baja proporcionalmente pequeña del precio (y, por lo tanto, de los ingresos); según eso, podríamos esperar que la ganancia *neta* desapareciera y hasta dejara el sitio a pérdidas, en un año de depresión realmente malo. A comienzos del decenio de 1930 los beneficios industriales experimentaron, como es natural, ciertas bruscas contracciones. Pero en contraste con lo que sería razonable esperar en condiciones de competencia irrestricta de precios, sorprende el grado en que se mantuvieron los beneficios, en general. Estimaciones basadas en la distribución de dividendos no reflejan la verdadera situación; y la posición real en cuanto a ganancias no podrá apreciarse plenamente hasta que no conozcamos los datos relativos a asignación a reservas y valuación de inventarios. De todos modos, el hecho de que (según el índice de ganancias de Lord Stamp) los dividendos sobre acciones preferidas y ordinarias mantuvieran en Inglaterra una cifra promedio de más del 6 por ciento, aun en los años de crisis de 1931-3 (contra el 10,5 % en 1929),¹⁷ y de que en ningún año cayeran muy por debajo del 6 por ciento, es algo para maravillarse en aquellos duros años. Con respecto a la distribución de ingresos, los testimonios no son concluyentes. Ciertas estimaciones de la participación de los asalariados en el ingreso nacional mencionadas en discusiones recientes no indican un cambio pronunciado en esta proporción, ya sea en el curso de los años de crisis o como tendencia de largo plazo desde el inicio del siglo. Pero si no revelan esa tendencia, ello no se debe a que el grado de monopolización no aumentara o no ejercitara su esperada influencia, sino a que sus efectos en cuanto a reducir la parte del ingreso percibida por la clase obrera han quedado, probablemente, oscurecidos por la influencia contraria de factores en buena parte fortuitos, que actuaron por casualidad al mismo tiempo.¹⁸ Si consideramos la participación de los salarios en el producto neto de la industria manufacturera (en vez de referirlos al ingreso nacional como un todo) la situación es distinta. Aquí, al parecer, podemos discernir una tendencia de largo plazo con respecto a esa participación; en Gran Bretaña, experimenta "una lenta pero continua declinación"; en los Estados Unidos declina

¹⁷ Cit. *World Economic Survey*, 1934-5, 130. Ya hacia 1934, el número índice se había recuperado hasta 96, esto es, un nivel próximo al de 1929. El Índice de Beneficios del *Economist* se mantenía en 113 a fines de 1929 y había caído a 67 en 1933. Hacia 1938, había subido nuevamente a 130.

¹⁸ Cf. M. Kalecki, *op. cit.*, pp. 32-4.

en el curso del decenio de 1920 y a principios del de 1930, hasta 1933, para aumentar nuevamente en los años del *New Deal*; y en Alemania, experimenta "una fuerte baja" entre 1929 y 1932, para "mantener desde entonces un nivel bajo". Además, esta proporción fue inferior en Alemania y los Estados Unidos (donde el monopolio se desarrolló, en general, con mayor fuerza) que en Gran Bretaña, alcanzando su nivel más bajo en Alemania, a partir de 1932.¹⁹

Sir William Beveridge ha señalado que, en Gran Bretaña, la violencia de la fluctuación del producto entre *boom* y depresión, que en las décadas anteriores a 1914 tendía a decrecer, mostró un incremento muy marcado en el período de entreguerras y pasó a ser "mucho más intensa que desde mediados del siglo XIX".²⁰ El índice de actividad industrial compilado por este autor muestra una fluctuación que (medida por la desviación porcentual media) fue de más del doble entre 1920 y 1938 que entre 1887 y 1913, y casi del doble que entre 1860 y 1886; mientras que para las solas industrias de fabricación de bienes de capital, la fluctuación fue, en 1920-38, casi el triple que en el cuarto de siglo anterior a 1914 y más del doble que entre 1860 y 1886.²¹ De la crisis de 1929-32 —"letanía de ayes y de invocaciones contra la creciente desventura", como caracterizó *The Economist* a uno de esos años— se ha dicho que la producción "en la mayoría de los países industriales se redujo a niveles que difícilmente se habrían creído posibles en los años anteriores a 1929".²² En los Estados Unidos la producción representó, a lo largo del verano de 1932, una caída del 55 % por debajo del máximo de 1929 y el índice de producción de bienes de capital se mantenía, en 1933, en poco más de un tercio del de 1929. En otros países, la declinación varió entre un 25 y un 50 %, siendo considerablemente mayor hacia 1932 en Alemania, Checoslovaquia y Polonia, que en el Reino Unido y en Suecia. La más espectacular caída de la producción se produjo en la industria pesada. En seis grandes países industriales, considerados en conjunto, la producción de hierro tocho había declinado, hacia marzo de 1932, en un 64 % desde el nivel de 1929.²³ En cierto número de países, el ingreso nacional total (en valores) se redujo casi a la mitad. Mientras tanto, el intercambio internacional se había contraído a menos del 40 % de su monto de 1929 en valores, y al 74% en cuanto a volumen físico.

¹⁹ L. Rostas, "Productivity in Britain, Germany and U.S." en *Econ. Journal*, abril de 1943, 53-4.

²⁰ *Full Employment in a Free Society*, p. 294.

²¹ *Ibid.*, 293, 312-13.

²² *World Economic Survey*, 1932-3, p. 12.

²³ *World Economic Survey*, 1931-2, 92.

Además de su violencia y pertinacia, la crisis fue notable por su ubicuidad. Como lo consignó un economista norteamericano, "la severidad de la segunda depresión de la postguerra y la dificultad de eliminarla se debieron, en medida considerable, a la universalidad de la crisis. Ninguna nación, exceptuada la Rusia soviética, escapó a ella. Centros industriales y áreas coloniales a la vez, sintieron el impacto de la declinación general".²⁴ Esta universalidad había sido mucho menos señalada en la crisis del decenio de 1920; tanto, que se la llegó a considerar, en lo esencial, como una perturbación de la Europa castigada por la guerra. Luego de una breve depresión entre 1920 y 1921, Norteamérica inició aquel *boom* de ocho años que llevaría el volumen físico de la producción hacia 1929, a un 34 % por encima del nivel de 1922 y alrededor del 65 % por sobre el nivel de 1913. Tan grande fue la tasa de creación de bienes de capital que solamente entre 1925 y 1929 la demanda de máquinas herramientas creció, en los Estados Unidos, en cerca del 90 % y la demanda de equipos para fundición en cerca del 50 %. Hecho notable a lo largo de este período, la tasa de incremento de la producción de bienes de capital (que creció en un 70 % entre 1922 y 1929) fue casi del doble que la de bienes de consumo (mientras, por su parte, el incremento de los bienes de consumo durable era también mayor que el de los bienes de consumo perecederos, en parte a causa de la expansión de la venta a plazos como forma de competencia monopolista). A la verdad, el hecho de que "el equipo para producir bienes de consumo final era incrementado a una tasa excepcionalmente rápida" predispuso a los economistas a preguntarse si "una excesiva proporción de las energías productivas del país no estaba siendo dedicada a la construcción de equipo de capital".²⁵ Pero, además del gran volumen de inversión interna, durante esta fase de prosperidad, precisamente, fue cuando se produjo también la enorme expansión de la exportación norteamericana de capital; y "aunque la transición del país de la condición de deudor a la de acreedor no fue tan abrupta como se ha supuesto a veces, la rapidez con que adquirió inversiones en el extranjero no tiene precedentes en la experiencia de ningún gran país acree-

²⁴ F. C. Mills, *Prices in Recession and Recovery*, p. 37.

²⁵ F. C. Mills, *Economic Tendencies in the U.S.*, 280-1. Esta tendencia había caracterizado también el desarrollo entre 1900 y 1913. A lo largo de todo el período que va entre 1899 y 1927, el valor de los edificios industriales aumentó aproximadamente en tres veces y media. En las dos décadas de 1899-1919, la energía primaria por obrero aumentó en la industria en un 47 % y en los seis años de 1919 a 1925, creció en la notable proporción del 30.9 %. (*Recent Economic Changes in the United States* [1929], vol. I, 104, 136-7.)

dor en los tiempos modernos".²⁶ La mayoría de ellas cobró la forma de la inversión directa a través de corporaciones norteamericanas —o bajo control de éstas— (por ejemplo, a través de subsidiarias de Standard Oil o General Motors, mediante filiales especialmente formadas o compañías cuyo control conservaban los capitalistas norteamericanos); a lo largo de la década, se invirtió en esta forma una cifra de unos 3 mil millones de dólares.²⁷ Una expansión de considerable magnitud caracterizó también a otros países no europeos durante el decenio de 1920. Ya hacia 1925, el índice general de producción para Norteamérica mostró un incremento del 26 % sobre 1913 y, para todos los otros países, exceptuados los europeos, el incremento fue del 24 % (contra sólo el 2 % para la Europa capitalista en su conjunto).²⁸ Gran parte de este crecimiento se produjo en la producción primaria. Pero incluyó también sustanciales tasas de incremento para ciertos tipos de industria en ciertos países de Sudamérica y en Japón.

Así, pues, el hecho de que en el decenio de 1920 se presentara un contraste tan notable entre los continentes, volvió más sorprendente el carácter universal de la crisis de 1929. Es cierto que cuando la crisis se abatió sobre la industria norteamericana en 1929, la caída de la producción fue más severa, correspondientemente, que en el promedio mundial como un todo y señaladamente mayor que en Gran Bretaña, Suecia o Francia. Solomon Fabricant estimó que, a lo largo del período 1899-1937, el producto industrial agregado de los Estados Unidos aumentó en dos veces y tres cuartos, esto es, a una tasa anual del 3,5 por ciento; y que, en esas cuatro décadas, el producto fabril sufrió una declinación absoluta en nueve ocasiones, la mayoría de las cuales abarcó sólo un año. En contraste con el período de los treinta años anteriores, la contracción de 1929-32 fue la "más severa y la más prolongada"; hacia 1932, la producción había retrocedido al nivel de 1913; y todavía hacia 1937, luego de varios años de recuperación, la producción fabril sólo había logrado alcanzar el pico de 1929.²⁹ A partir del nivel de 1937, en el año siguiente se produjo un nuevo retroceso; el índice de la Producción Industrial del Consejo de la Reserva Federal mostró en efecto, una declinación desde 113 en 1937 (1929 = 110),

²⁶ Departamento de Comercio de los EE. UU., *The United States in World Economy*, 91.

²⁷ *Ibid.*, 100-1.

²⁸ *World Economic Survey*, 1931-2, 23.

²⁹ Solomon Fabricant, *Output of Manufacturing Industries, 1899-1937*, 6-7, 44.

a sólo 88 para 1938: caída casi tan grande como la de la mayoría de los países europeos después de 1929.

En el mundo capitalista como un todo, la recuperación posterior a 1932, cuando se produjo, fue tambaleante y despareja. El sistema carecía, evidentemente, de la resistencia que una vez tuviera. A mediados del decenio de 1930, el *Economic Survey* de la Liga sólo podía caracterizar la recuperación producida hasta ese momento como "superficial antes que profunda"; "ella progresa lentamente y de manera desigual" y (refiriéndose a 1935, seis años después de la crisis de 1929), confesaría que la perspectiva económica era "confusa y poco promisoría" y que sería "ocioso pretender que la prueba de una creciente actividad económica en un área considerable basta para indicar el final de la depresión".³⁰ En el año anterior el autor del *Survey* había escrito: "En depresiones anteriores, luego de un período notablemente prolongado de reconstrucción y estabilización, la actividad de los negocios podía contar con renovadas oportunidades de ganancia en condiciones que, en buena parte, eran las mismas que existían antes de que la depresión comenzara. Hoy, la actividad de los negocios emerge de sus reajustes para encontrarse frente a una situación muy distinta".³¹ Esta situación diferente estuvo, en considerable medida, condicionada por las redobladas medidas proteccionistas, la tendencia a la autarquía y la desorganización monetaria, que fueron los expedientes —en tan gran medida, por su carácter, destinados a salvarse a costa del vecino— que los círculos de los negocios y los gobiernos que reflejaban sus intereses habían adoptado como respuesta a la crisis. Además, la situación era diferente en otro sentido, muy significativo, aun en 1936 y 1937, cuando los signos de recuperación se habían vuelto más generales y menos tambaleantes. La fase de recuperación de 1933 a 1937 contrastó con períodos anteriores de este tipo en cuanto a que el incremento de la producción dependió de la política gubernamental: ³² al principio, con medidas monetarias y tarifarias favorables a la industria, como por ejemplo, la depreciación de la libra esterlina de 1932, que proporcionó un estímulo temporario a las industrias británicas de exportación; con medidas gubernamentales destinadas a bajar las tasas de interés y, por lo tanto, a estimular la industria de la construcción; por fin, con los gastos de armamento, primero y de manera más intensa en Alemania, y más tardía y débil-

³⁰ *World Economic Survey*, 1934-5, 6-7, 275.

³¹ *Ibid.*, 1933-4, 14.

³² *Ibid.*, 10-12.

mente en Gran Bretaña. En otras palabras: la expansión de la demanda, ya sea a partir de la inversión en bienes de capital o del consumo, que indujo la dificultosa recuperación del decenio de 1930, ya no provino, como antes, en considerable medida, de adentro del sistema y de sus fuerzas naturales de resistencia, ni siquiera en el caso de Norteamérica. Dependió de estímulos cuyo origen, por así decirlo, estaba fuera del sistema y cuya fuente era política; ellos cobraron la forma de gastos públicos y de medidas gubernamentales destinadas a estimular la inversión y asegurar ciertos mercados como reservas de empresas particulares. Como observó *The Economist* en un artículo titulado "La cartelización de Inglaterra": "desde 1932, el Estado ya no apareció ante la industria solamente con la vestidura de monitor o de gendarme; ha tenido favores que dispensar"; se ha revolucionado "la actitud de la industria frente al Estado" y "el policía se ha convertido en Papá Noel".³³

II

Empero, cuando nos aproximamos al detalle de este período, hay cierto número de rasgos especiales, tanto en Inglaterra como en otras partes, que no encajan en el simplificado modelo que hemos esbozado arriba, y que incluso parecen contradecirlo en ciertos aspectos. El primero de ellos es la medida en que, no obstante las anormales dimensiones del ejército de reserva de trabajadores en todos los países, los salarios reales de los que conservaron su empleo se mantuvieron o hasta aumentaron en los años de crisis de comienzos del decenio de 1930. Este rasgo de la depresión fue más pronunciado en Gran Bretaña que en otras partes y en este sentido proporcionó cierto paralelismo con la situación de la década de 1870. En realidad, los salarios monetarios en Gran Bretaña, considerando la industria como un todo, cayeron considerablemente menos que en el período posterior a 1873. En otros países la baja fue mucho mayor. Se estimó que los costos de mano de obra habían descendido en un 20 % entre 1929 y 1933 en Alemania y que, en los Estados Unidos llegaron a bajar entre un 30 y un 40 por ciento.³⁴ Este fenómeno no es difícil de explicar. Evidentemente expresaba la fuerza sin precedentes de la clase obrera organizada

³³ *Economist*, 18 de marzo de 1939.

³⁴ *World Economic Survey*, 1933-4, pp. 51-2. La caída en los costos de la mano de obra no se identificaba, por supuesto, con la caída de los salarios monetarios, puesto que reflejaba también los resultados de cada cambio en la productividad.

que, pese a su retroceso luego del fracaso de la Huelga General británica de 1926 y no obstante que, desde 1920, declinó el número de afiliados a los sindicatos, fue capaz de mantener los salarios en la mayoría de las industrias altamente organizadas, al par que la existencia del mecanismo del Trade Board * contribuía en mucho a amortiguar la presión en el sentido de la baja que, de otro modo, la feroz competencia por los empleos hubiera ejercitado (como lo hizo en muchos países)³⁵ sobre los salarios de las industrias no organizadas. En otras palabras, este hecho prueba que el mecanismo del ejército industrial de reserva, de que el capitalismo dependió tradicionalmente para mantener tanto la disciplina como la baratura de su fuerza de trabajo, había dejado virtualmente (al menos en Gran Bretaña) de desempeñar su clásica función, en lo esencial; por lo demás, excepto en Alemania, donde el fascismo introdujo la Fiscalía del Trabajo y el tope de Salarios a fin de complementar su liquidación de los sindicatos, el capitalismo careció de un mecanismo que funcionara en su reemplazo.

Para explicar, no obstante, el efectivo incremento de los salarios reales (aun cuando pequeño), hace falta algo más que la mera fuerza de la clase obrera organizada y su capacidad de obtener triunfos defensivos. Como en los decenios de 1870 y de 1880, ese resultado se debió principalmente a un abaratamiento de los alimentos importados, consecuencia directa del movimiento de las "tijeras" de los precios agrícolas e industriales en los mercados mundiales a que nos referimos antes. En la práctica, si consideramos globalmente la década de 1920, había sucedido que, comparados con la situación anterior a 1914, los precios de las importaciones británicas habían bajado con respecto al precio promedio de sus exportaciones. Pero la relación entre ambos experimentaría ahora otro movimiento en favor de Inglaterra. Puesto que Gran Bretaña había mantenido su política tradicional de libre importación de alimentos, este acentuado giro de los términos de intercambio entre agricultura e industria se reflejó en un descenso del costo de la vida y, por lo tanto, en un alza de los salarios reales: alza que,

* *Trade Boards*: organismos gubernamentales creados sobre la base de leyes de 1909 y 1918 y formados por una representación paritaria de empresarios y trabajadores, además de uno a tres funcionarios del gobierno. Su función era fijar los salarios mínimos y servir como instancia en los conflictos. El sistema sufrió profundos cambios durante la última guerra y después (*n. del t.*).

³⁵ Un buen ejemplo de esto es Polonia, donde se desarrolló una gran disparidad entre los salarios de las industrias básicas, fuertemente sindicalizadas (que por regla general eran las industrias cartelizadas) y los de industrias no organizadas, en que los trabajadores eran sobreexplotados.

puesto que se originaba en las relaciones exteriores del país, no implicó aumentos en el costo en concepto de salarios para la producción de la industria británica. Ejemplo notable de esto es el trigo importado por Inglaterra que, en el lapso de dos años, perdió cerca de dos tercios de su valor en el mercado mundial. A no haber mediado esta eventualidad, la situación de la clase obrera británica en estos años de marchas de hambre e inseguridad hubiera sido mucho peor de lo que fue. De no existir ella, probablemente no hubiéramos presenciado esa división cada vez mayor en las filas de la clase obrera (que tuvo también su paralelo en la década de 1880), entre la actitud de quienes experimentaron en sus personas la peor parte de la crisis y la de aquel 40 % de la clase asalariada, más afortunado, que permaneció inmune al desempleo a través del período de la depresión. En esta isla presenciarnos, en la práctica, el extraño espectáculo de su sorprendente aislamiento con respecto a las corrientes sociales y políticas que convulsionaban grandes áreas del continente europeo, así como el fenómeno contradictorio, tan desconcertante para muchos observadores, de la coexistencia de oleadas de protesta y revuelta de la masa de quienes tenían amenazada su subsistencia, con un giro político conservador —y no radical—, tanto en el ala política como en la sindical del movimiento laborista oficial.

En segundo lugar, estos años presentan un rasgo que, a primera vista, parece menos susceptible de explicación. Es el hecho de que la productividad del trabajo mostrara una tasa totalmente desacostumbrada de incremento, no sólo en Norteamérica, sino también en Inglaterra. Y lo que es todavía más notable, este incremento de la productividad prosiguió (como sucediera en los decenios de 1870 y de 1880) a lo largo de la depresión. Cierta estimación sitúa en un 12 % el incremento de la productividad por obrero en la industria británica entre 1924 y 1930, y en otro 10 u 11 por ciento para los años de depresión de 1930-4.³⁶ A manera de ilustración de la índole del cambio a que esto era atribuible, podemos reparar en que "La capacidad de los motores eléctricos instalados en todas las industrias, exceptuadas las empresas generadoras de electricidad, aumentó

³⁶ Witt Bowden en *Journal of Pol. Economy*, junio de 1937, pp. 347 y sigs. La comparación entre 1924 y 1930 se refiere a industrias incluidas en el censo de producción para Gran Bretaña e Irlanda del Norte y la comparación entre 1930 y 1934, a industrias incluidas en el Índice de Producción del Board of Trade. Entre 1928 y 1934, en las industrias contempladas por este último, la producción promedio por empleado subió en un 16,5 %, incluyendo un 14 % para minas y canteras, un 16 % para el hierro y el acero y un 26 % para metales no ferrosos.

en un 37,2 %" entre 1922 y 1930.³⁷ Este incremento era modesto, comparado con lo que estaba sucediendo en los Estados Unidos. El crecimiento del producto por asalariado en la industria de los Estados Unidos se estimó en un 43 % para los diez años que van de 1919 a 1929,³⁸ y en otro 24 % para el período 1929-1933.³⁹ El mismo fenómeno puede observarse en otros países capitalistas en este período. En Suecia, la producción por obrero aumentó, entre 1920 y 1929, en cifra cercana al 40 %; mientras, "en Alemania el número de obreros empleados parece no haber alcanzado a ser un 5 % superior en 1929 que en 1925, mientras el índice de volumen de producción era un 27,5 % más elevado" lo que indica, por consiguiente, "un incremento anual de la producción por hombre de alrededor del 5 %."⁴⁰

Un crecimiento tan sorprendente de la productividad comprueba *prima facie* la existencia de considerables avances técnicos y, en el caso de Gran Bretaña, cierta reanudación (bajo la bandera de la "racionalización") de las mejoras de la organización y el equipo industriales que, como vimos, no existieron virtualmente en los decenios inmediatamente anteriores a la primera guerra mundial. En Gran Bretaña, el movimiento de "racionalización" del decenio de 1920 puede haber sido un mero recurso de emergencia. Pero puesto que las mejoras no se circunscribieron a Gran Bretaña, tienen que haber significado algo más que una adopción tardía de cambios que habrían pertenecido propiamente a una década anterior. Refiriéndose a los Estados Unidos, F. C. Mills ha señalado que antes de 1923 "el factor principal para la expansión del producto fue el aumento de la masa de asalariados" mientras que, después de entonces, "mejor equipo técnico; organización perfeccionada y más capacitación por parte de la fuerza obrera, parecen haber reemplazado claramente al número como instrumentos para expandir la producción".⁴¹ Que este giro de la inversión hacia una "profundización" del capital representara una respuesta frente a la fuerza cada vez mayor de la clase obrera organizada; ya constituyera, como lo ha expresado Paul Sweezy, el indicio de que es consecuencia del monopolio que "la economía de mano de obra se convierta, más que nunca, en la meta de la tecnología capitalista y que el ritmo de introducción de nuevos métodos se disponga de manera de reducir al mínimo las perturbaciones

³⁷ *Ibid.*, p. 368.

³⁸ F. C. Mills, *Economic Tendencies in the United States*, 192, 290.

³⁹ *World Economic Survey*, 1933-4, 10.

⁴⁰ *Course and Phases of the World Economic Depression*, pp. 66-7.

⁴¹ F. C. Mills, *op. cit.*, p. 291.

de los valores de capital ya existentes";⁴² o bien haya sido testimonio de otra recolección de logros científicos lo suficientemente abundante para forzar un cierto progreso industrial no obstante los grilletes constituidos por la contracción de los mercados y la preeminencia del monopolio, lo cierto es que esta revolución técnica tuvo importantísimas consecuencias, y hasta hubo quienes la compararon con los acontecimientos de fines del siglo XVIII.

Algunas de sus consecuencias, sin embargo, no fueron las que podrían haberse esperado en un período anterior. Al obrar en un medio del que había desaparecido, en medida tan considerable, la anterior elasticidad de la demanda, contribuyó a agravar el problema de la desocupación, puesto que su efecto fue disminuir la suma de trabajo humano necesaria para producir una masa dada de bienes, sin determinar, en grado suficiente, una expansión compensadora del producto total. Precisamente, en los Estados Unidos, el hecho de que entre 1923 y 1929 el número de asalariados en la industria manufacturera descendiera en un 7 u 8 por ciento, mientras el volumen físico de la producción aumentaba en un 13 %, ⁴³ ocasionó toda una literatura acerca del "desempleo tecnológico" como notable peculiaridad de la era moderna. A causa de que la incidencia del perfeccionamiento se distribuyó de manera muy desigual entre diferentes industrias y países, y hasta entre distintos sectores de una industria dentro del mismo país, ella fue un poderoso factor en la perturbación de las proporciones de precios y de los términos de intercambio, característica de la crisis de principios del decenio de 1930, así como en los agudos conflictos de intereses suscitados por ella. Puesto que estas innovaciones, cuyo efecto era reducir los costos, fueron introducidas en un medio industrial en que la competencia estaba embotada y trabada en tan gran medida, su aparición a menudo contribuyó meramente a inaugurar un período de capacidad ociosa crónica y de un descenso general de la rentabilidad. El mecanismo normal a través del cual los métodos de costos bajos reemplazaban, en el curso del tiempo, a los métodos de costos altos, no funcionó ya y, en lugar de ser abandonados, éstos indujeron muchas veces a imponer a la industria acuerdos de precios mínimos o cupos de producción, a fin de maniatar a aquellos e impedirles desarrollar su capacidad potencial. Esto se puso especialmente de manifiesto en cierto número de productos primarios, de los que el caucho, el azúcar, el café y el estaño,

⁴² P. Sweezy, *op. cit.*, 276. [Ed. cast. F.C.E., 1958, p. 304.]

⁴³ F. C. Mills, *op. cit.*, p. 290.

constituyen ejemplos conocidos. Pero por cierto no faltan ejemplos en la industria manufacturera. En estos casos, la expansión de la capacidad bajo la forma de métodos nuevos y más baratos, tuvo como efecto principal precipitar una crisis de la industria de la que surgieron, no su reconstrucción sobre una base nueva, sino una epidemia de programas de restricción y una guerra a muerte entre quienes producían a costos bajos y quienes lo hacían a costos altos, en torno a la asignación de cupos y al nivel de precios a que debía fijarse la restricción.

Pero sería erróneo concluir, aun para el decenio de 1930, que esos cambios no estuvieron en modo alguno acompañados por un incremento de la producción o que, en el período de entreguerras, la inversión cobró exclusivamente la forma de la "profundización" y no del "ensanchamiento". Es correcto afirmar que en Gran Bretaña el crecimiento del producto industrial avanzó con mucho mayor lentitud que antes a lo largo de estas dos décadas; mientras, en los Estados Unidos el producto industrial se encontraba todavía en 1939 por debajo de su nivel de diez años antes. Es cierto, también, que en las industrias básicas de Gran Bretaña se produjo un incremento de la productividad acompañado por una contracción del producto total a lo largo de la mayor parte del período. Al mismo tiempo hubo industrias en expansión, en que no sólo el producto, sino también la ocupación aumentaron a un ritmo muy sorprendente. Este hecho se ha aducido muchas veces como indicio de que existía todavía cierta elasticidad en la situación del mercado y de que la recuperación era sólo un problema de ajuste estructural a la estructura cambiante de la demanda. Es cierto, desde luego, que no había desaparecido del mercado todo elemento de elasticidad; sería absurdo, por lo demás, poner en duda que la demanda de bienes de inversión o de consumo pudiera, después de 1929, mostrar nuevamente una marcada expansión. Pero cuando examinamos las razones que explicaron la expansión del producto acaecida en Gran Bretaña en el decenio de 1920 y en la primera mitad del de 1930 (esto es, antes de que entrara en escena el estimulante especial del rearme), hallaremos que ella fue, principalmente, fruto de causas especiales, que no dieron signos de ejercitar un influjo comparable con el siglo XIX, ya por su potencia (con respecto a la capacidad productiva contemporánea) o por su persistencia.

Las principales industrias progresivas del período fueron la electrotécnica, el transporte carretero, la fabricación de motores y de aviones, de seda artificial y de alimentos. El número de obreros empleados en la industria eléctrica se duplicó entre 1924 y 1937 y la producción de electricidad se duplicó entre 1931

y 1937.⁴⁴ Del mismo modo, la producción de automóviles, duramente afectada por la depresión de 1929-30, se duplicó entre 1929 y 1937.⁴⁵ En el curso del decenio de 1930 sobrevino un notable incremento de la construcción, en especial de casas para su venta por parte de constructores particulares; hubo, también, cierta expansión en materia de metales no ferrosos, por su conexión con la fabricación de motores, aviones, y con la industria eléctrica.

En esta expansión contribuyeron tres factores principales. Primero, como consecuencia del abaratamiento de los productos alimenticios, de que ya hablamos, se incrementó de manera apreciable el ingreso residual del sector más acomodado de la clase obrera, como los trabajadores del Sur, más prósperos, donde el desempleo era relativamente escaso, así como de la clase media más modesta, que pudo crear una demanda para cosas como ropa, receptores de radio, muebles y hasta nuevas casas. En segundo lugar, en ciertas direcciones, la actividad estatal, aunque de modestas dimensiones en el decenio de 1920 y principios del de 1930, ya empezaba a ejercitar una influencia desconocida en el siglo XIX. La mayor parte de los gastos hechos por la *Electricity Grid* * —por un monto de 27 millones de libras esterlinas— se realizaron en los años de depresión de comienzos del decenio de 1930, y constituyeron un factor importante en el mercado de las industrias de la electricidad. La imposición de nuevas tarifas interesó a los automotores, el hierro y el acero; y la política de “dinero barato”, perseguida por el Tesoro a partir de 1932, combinada con la garantía a los créditos hechos a las sociedades constructoras, impulsaron el boom de la construcción de esa década. En tercer lugar, esta expansión fue en parte provocada por innovaciones técnicas y, en esta medida, recordó la expansión de décadas anteriores. Los dos inventos que hasta entonces habían revestido especial significación económica en este siglo, eran el motor de combustión interna y la electrificación. El primero creó las nuevas industrias de motores y de aviones, así como el transporte carretero; también encontró una importante aplicación en agricultura, como no había sucedido con la máquina de vapor.⁴⁶ La electricidad,

⁴⁴ *Britain in Recovery* (Informe de la Sección Económica de la *British Association*), pp. 256, 259.

⁴⁵ *Ibid.*, p. 62.

* Sistema de líneas de alta tensión y de plantas de transformación que unifican la distribución de la energía eléctrica en Gran Bretaña, construido por el *Central Electricity Board* a partir de 1926 (n. del t.).

⁴⁶ El número de cosechadoras-trilladoras fabricado en los EE. UU., en vísperas de la primera guerra mundial, sólo alcanzó a unos pocos

en cuyo desarrollo Gran Bretaña estuviera antes excepcionalmente retrasada, engendró ahora una familia de esferas vinculadas de inversión, como la electrificación rural, la calefacción eléctrica, la electrificación de procesos industriales y de tracción, así como la industria de receptores de radio. En cierta medida puede haber sucedido también que parte de la inversión de esa época representara una concentración de capital y de esfuerzos en esferas todavía relativamente abiertas, lo que llevó a que se redoblara el ritmo de expansión en los intersticios de un régimen monopolista o en sectores no preservados, en donde la combinación y el cartel no se habían aventurado aun. Lo mismo vale en cuanto a la expansión de las industrias de distribución, sobre las que tanto se ha debatido: fue éste, evidentemente, en buena parte síntoma de la multiplicación de los costos improductivos, propia de una era de competencia monopólica, en que la competencia cobra la forma, no de la reducción de precios, sino de campañas de promoción destinadas a influir sobre la demanda y anexarse un mercado exclusivo.

Pero hacia fines de la década de 1930 aparecieron signos, tanto en Gran Bretaña como en los Estados Unidos, de que estas influencias expansionistas empezaban a desgastarse. Hacia fines de 1937 hubo indicios de que había pasado el auge de la industria de motores y la electrificación; además, el descenso de la producción de motores y de accesorios inició una recesión sólo detenida al acelerarse el gasto de armamentos en el curso del año del acuerdo de Munich. Hasta hubo signos de un inminente descenso en la construcción, a juzgar por el menor número de proyectos registrados en 1938; aunque el aminoramiento de la actividad quedó pospuesto aquí (como también en el caso de la construcción de buques) por el considerable lapso que media entre la celebración de un contrato y su cumplimiento;⁴⁷ y hubo, al parecer, “ciertos indicios... de que el consumo alcanzó un máximo en la primavera o el verano de 1937”.⁴⁸ En el verano de 1939, *The Economist* mencionaba con tono sombrío “una permanente inclinación de la economía norteamericana hacia la deflación, sólo precariamente invertida por los grandes gastos del Gobierno”; afirmaba que “la recuperación en los Estados Unidos llega a un punto muerto” y señalaba “un manifiesto retroceso” en la primavera de ese

cientos; hacia 1929, esa cifra había aumentado hasta entre 30.000 y 40.000. El número de tractores en uso en 1916 era de unos 30.000: cifra que, al finalizar el decenio de 1920, se había incrementado a tres cuartos de millón o un millón.

⁴⁷ *Britain in Recovery*, 64.

⁴⁸ *Ibid.*, 65.

año. Incluso se advierte, respecto de la recuperación de Gran Bretaña, promovida por los crecientes gastos armamentistas, que es preciso "cuidarse de profetizar su continuación".⁴⁹ Como afirmó Sir William Beveridge, "estaba iniciándose una repetición de 1929-32, todavía más severa". Pero aunque la aproximación de la guerra bloqueó el estallido de una nueva crisis, la actividad de rearme, sin duda, tendió en ciertos sentidos a acumular perturbaciones para el futuro, bajo la forma de capacidad productiva ociosa, que podía resultar una pesada piedra de molino atada al cuello de la industria en caso de que ésta tuviera que depender otra vez de la demanda privada como determinante de actividad y de ocupación. Se sugirió, por ejemplo, inmediatamente antes de la guerra, que "el reciente gran incremento de la capacidad de fabricación de acero puede resultar financieramente embarazoso una vez que el programa de rearme se haya completado y empiece una recesión a partir de la producción máxima de 1937... La restauración del volumen del comercio exportador es imperativa si es que el producto debe mantenerse próximo a la capacidad productiva".⁵⁰

El tercer rasgo de la situación de entreguerras que nos enfrenta con una aparente contradicción consiste en que, junto con la tendencia hacia la concentración de la producción, y el control y reforzamiento de formas monopólicas o cuasi-monopólicas de organización, se produjo una persistencia señaladísima de la pequeña empresa. Esta sobrevivencia en el mundo moderno de formas económicas típicas de una época anterior no debiera sorprendernos necesariamente. Ha sido un rasgo destacado de cada etapa de la historia económica y sin percatarse del grado en que cada sistema económico constituye, hasta cierto punto, un "sistema mixto", resulta imposible una comprensión acabada del movimiento y el desarrollo económicos, influidos en tan gran medida por la interacción de estos elementos conflictivos. Como hemos visto, mercados urbanos, elementos de economía monetaria y hasta el empleo de trabajadores asalariados, coexistieron con la economía natural del feudalismo; el artesano independiente y el gremio local perduraron en el período caracterizado, predominantemente, por la manufactura capitalista y el sistema de encargos; mientras que elementos del sistema de encargos y del pequeño taller artesanal persistieron hasta fines del siglo XIX y aun hasta nuestros días. Lo que pudiera parecer, sin embargo, particularmente sorprendente en la persistencia actual de la pequeña empresa, es

⁴⁹ *The Economist*, "A Distorted Boom", 3 de junio de 1939.

⁵⁰ *Britain in Recovery*, 372.

la medida y la tenacidad de su sobrevivencia, dado el hecho de que la quintaesencia del monopolio consiste en su carácter omnímodo —en que él realiza sus fines en la medida en que puede dominar la totalidad de su campo—. Nuestra sorpresa puede atemperarse con dos consideraciones. La primera: lo que aquí importa no es el mero número de unidades empresarias, sino su "peso" económico: que la concentración de la producción (en el sentido de control sobre el producto) tenderá a ser siempre mucho mayor de lo que indica el examen del mero número de unidades económicas y que lo que reviste significación principal es el control sobre esferas "clave" de la industria y líneas "clave" de producción. En segundo lugar, existen diversos modos en que una gran empresa, aun cuando no controle una parte considerable del producto de una industria, puede en los hechos ejercitar un liderazgo o dominación industriales sobre las numerosas empresas independientes de pequeña escala que sobreviven en aparente competencia con ella, a través de un tratado industrial, de la influencia de la gran empresa sobre alguna asociación comercial o *cartel*, mediante los lazos que la gran empresa tiene establecidos con los bancos o, simplemente, por el hecho de que la sola amenaza de ser puestas contra la pared en caso de que desafien a su vecina más fuerte puede bastar para llevar a las empresas menores a aceptar el liderazgo *de facto* de la primera. Pero aun hechas estas consideraciones, permanece cierto elemento de sorpresa.

Los hechos relativos a la concentración industrial en el mundo moderno son casi demasiado conocidos para que necesitemos insistir mucho aquí. En Gran Bretaña, como es bien sabido, esta tendencia fue ya marcada con anterioridad a la primera guerra, aun cuando obró con menor fuerza que en Alemania o los Estados Unidos; y, como observó el Informe Final del Comité para la Industria y el Comercio en el decenio de 1920 "la información disponible demuestra una fuerte tendencia, tanto en este como en otros países industriales, a que empresas dedicadas a la producción incrementen su tamaño promedio, tendencia que no muestra signos de detenerse".⁵¹ Una conocida investigación hecha por Sir Sydney Chapman y el Profesor Ashton en 1914, mostró que en la industria del algodón "el tamaño 'típico' de una empresa de hilados aumentó a más del doble entre 1884 y 1933".⁵² En 1884, muy pocas hilanderías

⁵¹ P. 176.

⁵² *Journal of Royal Statistical Society*, abril de 1914. En tejedurías, sin embargo, "el número 'típico' de telares por empresa creció en menos del 50 %" a lo largo del período.

contaban con más de 80.000 husos, mientras que en 1911 más de un tercio tenía este tamaño; por otro lado, en el extremo inferior de la escala, la proporción de empresas que poseían 30.000 husos o menos había descendido entre 1884 y 1911 de la mitad a menos de un tercio. En la industria de hierro tocho "la capacidad promedio de producción por empresa, tomando en cuenta tanto el tamaño de los altos hornos como el número de ellos poseído por cada empresa", aumentó a más del doble entre 1882 y 1913 y casi llegó a triplicarse entre 1882 y 1924.⁵³ En 1926, doce grandes grupos (cuyo número se redujo después) eran, ellos solos, responsables de cerca de la mitad de la producción de hierro tocho y de cerca de dos tercios del acero; y en 1939, el 39 % del hierro y el acero fue producido por las tres empresas mayores.⁵⁴ En la industria británica en su conjunto, en 1935, alrededor de la mitad del producto y cerca de la mitad de la ocupación, eran proporcionados por grandes unidades empresariales que empleaban más de 1.000 personas cada una.⁵⁵ En Alemania, la proporción de hulleras que producían menos de 500.000 toneladas por año bajó de 72,7 % en 1900, a 23,7 % en 1928, mientras la proporción de hulleras que producían entre medio millón y un millón de toneladas aumentó, concomitantemente, de 27,2 % a 60,2%.⁵⁶ Entre 1913 y 1927, la producción de hierro tocho en hornos de cuba aumentó en aproximadamente un 70 % por horno;⁵⁷ y hacia esta última fecha, casi las tres cuartas partes de la producción de hierro y acero recayó en cinco grandes productores.⁵⁸ En ciertas ramas de la industria química sobrevino, en varios países, un grado inusualmente elevado de concentración, próximo al monopolio total. "Según una cita del Dresdner Bank, en la industria alemana de tinturas sintéticas, en 1927-8, alrededor del 100 % de la producción nacional real era controlada por la I. G. Farben; las Imperial

⁵³ Comité para la Industria y el Comercio, *Factors in Industrial and Commercial Efficiency*, 4.

⁵⁴ Comité para la Industria y el Comercio, *Survey of Metal Industries*, 33; monografía de H. Leak y A. Maizels presentada a la *Ryl. Statistical Society*, 20 de febrero de 1945, reimpresso en *Journal of the Royal Statistical Society*, vol. CVIII, Pte. II, 1945.

⁵⁵ *Ibid.* El número de esas empresas era de 938. Esta cifra probablemente *subestima* el grado de concentración del control, puesto que muchas de las empresas que aparecen como unidades independientes en estas cifras pueden estar controladas *de facto* por otras firmas. Las proporciones se refieren a las empresas que emplean más de diez obreros.

⁵⁶ H. Levy, *Industrial Germany*, p. 26.

⁵⁷ *Ibid.*, 57.

⁵⁸ Comité para la Industria y el Comercio, *Survey of Metal Industries*, 33.

Chemical Industries Ltd. controlaban alrededor del 40 %; en Francia, los Etablissement Kuhlmann, alrededor del 80 % del producto nacional. En cuanto a la producción de nitrógeno sintético, el trust alemán englobaba alrededor del 85 % del producto nacional, mientras Imperial Chemical Industries controlaban alrededor del 100 %, Etablissement Kuhlmann un 30 %, el trust de Montecatini, en Italia, alrededor del 60 % y la E. J. Du Pont de Nemours en los Estados Unidos, un porcentaje ciertamente dominante de la producción nacional".⁵⁹

En los Estados Unidos se manifestó una tendencia más señalada hacia la concentración que en Gran Bretaña, tanto antes como después de 1914. Entre 1899 y 1914, el índice de producción por establecimiento, según un estudio de la producción de unas sesenta industrias hecho por F. C. Mills, "revela una clara tendencia hacia la producción de gran escala, con un número declinante de establecimientos, excepto entre 1904 y 1909". Nuevamente, en el período de auge 1923-1929, se produjo "una baja del 6,2 % en el número de establecimientos, con un aumento del 20,5 % en la producción por establecimiento". Considerado el período de treinta años que va de 1899 a 1929 en su conjunto, mientras el número de establecimientos en las industrias estudiadas fue "levemente mayor" en esta última fecha, la producción por establecimiento fue 198 % mayor; en tanto que, en la última de estas tres décadas, el número de establecimientos descendió en alrededor de un quinto y la producción por establecimiento aumentó en más de dos tercios. Este autor concluye que "la integración y la concentración de la producción en establecimientos que producen constantemente mayores cantidades de bienes avanzó con mayor rapidez durante la última década [esto es, la de 1920] que en cualquier período similar que hayamos estudiado".⁶⁰ Esta "tendencia precisa de las últimas tres décadas al aumento del tamaño promedio de los establecimientos industriales" (con las palabras del Informe Final del Secretariado Ejecutivo del Comité Económico Nacional Provisorio), mostró un "desacostumbrado incremento" en el decenio de 1930;⁶¹ y a lo largo del período 1914-1937, en su conjunto, el número promedio de obreros por establecimiento se incrementó de un 35 a un 38 %, mientras el volumen real de la producción por establecimiento lo hacía en un 80 u 85 %.⁶²

⁵⁹ Levy, *op. cit.*, 66.

⁶⁰ F. C. Mills, *op. cit.*, 45, 300-1.

⁶¹ *Final Report of Exec. Secretary, T.N.E.C.*, 32.

⁶² T.N.E.C., Monografía nº 27, 4.

Acerca del grado de integración del control financiero en los negocios norteamericanos, el testimonio más notable es la conocidísima conclusión del exhaustivo estudio sobre la riqueza de las sociedades norteamericanas hecho por Berle y Means. Demostró que, aproximadamente una mitad de toda la riqueza societaria no bancaria de los Estados Unidos a fines del decenio de 1920 estaba controlada por no más de 200 compañías; que estas corporaciones gigantes habían estado creciendo entre dos y tres veces más rápido que todas las otras corporaciones no financieras; y que, si la tasa de crecimiento de las grandes corporaciones se mantenía como entre 1909 y 1929, sólo llevaría cuarenta años (y treinta años a la tasa de crecimiento de los años 1924-9) para que toda la actividad de las sociedades y prácticamente toda la actividad industrial, fueran absorbidas por esos 200 gigantes.⁶³ Más recientemente, el Comité Económico Nacional Provisorio (sección de la Comisión de Obligaciones e Intercambio) estudió de nuevo la misma cuestión y descubrió que, en estas 200 compañías, la mitad de los dividendos recaía en menos del 1 % de los accionistas.⁶⁴ En la industria manufacturera, un 28 % del valor total de la producción (y un 20 % del valor *neto* del producto) fue provisto por 50 compañías, que abarcaban una sexta parte de todos los asalariados; mientras, las 200 compañías mayores controlaban el 41 % del valor total producido (y el 32 % del valor *neto*) y empleaban el 26 % de los asalariados.⁶⁵ Como observan Berle y Means, resumiendo sus conclusiones: "El surgimiento de la moderna corporación ha introducido una concentración de poderío económico que puede competir en un pie de igualdad con el Estado moderno... (y ella) quizá pueda en el futuro hasta reemplazarlo como la forma dominante de organización social".

Pero al mismo tiempo persistían en Gran Bretaña cerca de 1.000 empresas independientes en la industria del carbón (aun cuando unas cuatro quintas partes del producto provenían de unas 300 firmas, cada una de las cuales empleaba más de 1.000 personas). Tanto la industria del algodón (especialmente su sección tejeduría) como la industria de la lana, siguieron siendo el coto de la pequeña empresa. En el algodón, en el decenio de 1920, había entre 800 y 900 empresas de hilandería (no más de 230 de ellas verticalmente integradas de modo de abarcar tejeduría también) y, en tejeduría, más de 900 empresas. Aun

⁶³ *The Modern Corporation and Private Property*, *passim*.

⁶⁴ T.N.E.C., *Investigation of Concentration of Economic Power*, Monografía n° 29, 13.

⁶⁵ *Final Report del Executive Secretary of T.N.E.C.*, 45-6.

en los Estados Unidos, el número promedio de empleados por establecimiento en la industria de la lana era sólo de 206, aunque esto representaba una duplicación de esa cifra desde 1899, acompañada por un decrecimiento en el número de establecimientos.⁶⁶ En la industria británica de botas y zapatos hay unas 800 empresas individuales, que emplean como promedio no más de 150 obreros. En muchos tipos de trabajos mecánicos y de la madera, predomina la pequeña unidad; y no obstante el reciente surgimiento de algunas grandes sociedades anónimas en la industria de la construcción, ésta sigue siendo predominantemente el coto de la pequeña empresa de un solo dueño o de una sociedad de personas, bajo la forma del contratista local o del constructor especulativo.⁶⁷ Para la industria de Gran Bretaña en general, nos encontramos con el hecho sorprendente de que "en las industrias fabriles" el número promedio de empleados por empresa, entre las abarcadas por el Censo de Producción de 1935, era sólo de alrededor de 125 (y en las "industrias no fabriles" de alrededor de 172); de que a mediados del decenio de 1930, había más de 30.000 empresas que tenían entre diez y cien obreros cada una, empleando en su conjunto alrededor de una quinta parte de todos los obreros fabriles; y que, además, había probablemente otras 130.000 y tantas empresas entre las "industrias fabriles" (y 71.000 y tantas más entre las "industrias no fabriles") que no empleaban más de diez obreros cada una, proporcionando empleo estas empresas enanas en su conjunto, a alrededor de medio millón de personas.⁶⁸ En este respecto se presenta un contraste entre Gran Bretaña, por un lado, y Alemania y los Estados Unidos, por el otro, al menos por lo que se refiere a las principales industrias. Comparadas con las más de 2.000 minas propiedad de más de 1.000 empresas independientes que existían en la industria británica del carbón a fines del decenio de 1920, había en Alemania 175 hu-

⁶⁶ Comité para la Industria y el Comercio, *Survey of Textile Industries*, pp. 24-5, 257.

⁶⁷ Las tres mayores empresas de la industria de la construcción y contratación de obras incluían, en 1939, sólo el 4 % de todos los obreros empleados en la industria; en la industria del vestido sólo el 13 %; en minería y canteras sólo el 10 % (H. Leak y A. Maizels, *op. cit.*).

⁶⁸ Quinto Censo de Producción, 1935, Cuadros de Resumen Final. El número promedio de obreros por *establecimiento* era de unos 105. En las industrias fabriles, grandes empresas que emplearan más de 1.000 obreros cada una, las había 649, que abarcaban 1,6 millones de obreros, esto es, casi un tercio de todos los obreros de fábrica. Los *establecimientos* con más de 1.000 eran 533, y cubrían entre una cuarta y una quinta parte de todos los obreros.

lleras, propiedad de unas setenta compañías. La capacidad anual de producción de los altos hornos británicos era, en 1929, de sólo 48.000 toneladas, comparadas con 97.000 en Alemania y 138.000 en los Estados Unidos. De todos modos, aun en los Estados Unidos las pequeñas empresas de menos de veinte obreros componen más de las nueve décimas partes del número total de las empresas de todo tipo y abarcan alrededor de una cuarta parte de todos los obreros empleados.⁶⁹

Así pues, lo que ha emergido, al parecer, en grandes sectores de la industria, es un desarrollo de formas de control monopolístico o cuasi-monopolístico sobre el producto y los precios, que permiten sobrevivir a la pequeña empresa, sujeta, de diversas maneras, a vigilancia y restricciones. Organizar unidades de pequeña escala y coordinar su política de ventas ha sido la función esencial del acuerdo comercial y del *cártel*. En ciertos casos, ello ocurrió en industrias en que las condiciones técnicas no favorecían la unidad productiva de gran escala, ya a causa de un retraso técnico (como en ciertas industrias británicas), o de peculiaridades de la técnica aplicada a fabricar el tipo de mercancía respectivo. En otros casos representó una suerte de compromiso, posiblemente sólo temporario, entre la empresa gigante y sus rivales más pequeñas, bajo el cual se mantuvo el dominio de la primera sobre la política de ventas de toda la industria. En tanto ello sea así, podemos encontrarlos ante la curiosa situación de que la posición intermedia combine en ella misma los defectos de ambos extremos a la vez que pierde sus ventajas y, al mismo tiempo, alienta en los hechos la preservación de la pequeña empresa. En la medida en que el tipo de organización y de técnica industriales obsoletos pueden sobrevivir a causa de que la estructura existente de la industria está congelada por el embotamiento de la competencia y la imposición a la industria de un sistema de cupos de producción, el progreso se retarda; tiende a elevarse la diferencia entre la unidad de producción de costo máximo y la de costo mínimo, y se sacrifica la ventaja de concentrar la producción en la unidad más eficiente que podría obtenerse con un tipo de monopolio más completo.

Pero también las pequeñas empresas pueden seguir prosperando (y hasta aumentar en número) a fin de abastecer las necesidades de empresas mayores en cuanto a ciertos componentes o líneas especiales, o cooperar en ciertas etapas de la producción en períodos de demanda intensa; en tal caso, estas

⁶⁹ Informe Final del Secretariado Ejecutivo de T.N.E.C., *Concentration of Economic Power*, p. 298.

pequeñas empresas desempeñan el papel de subcontratistas de las grandes, bajo una suerte de moderno sistema de encargos practicado entre capitalistas grandes y pequeños, lo que ha resultado ser un rasgo sumamente difundido en la producción de armas, tal como lo demostró la experiencia de la guerra. En la medida en que se presentan estos diversos tipos de relación industrial, en nuestra época se acentúan considerablemente, como es manifiesto, la desigualdad de desarrollo y de circunstancias, así como la divergencia de intereses dentro de los propios círculos capitalistas de los negocios. Pero una vez enumeradas todas estas variantes, no deja de ser cierto que persisten, hasta hoy, importantes elementos de competencia como la del siglo XIX —aun cuando también en este caso esa competencia sea cada vez más “imperfecta” y difiera considerablemente de la supuesta en los manuales de economía—, tanto en las lindes como en los intersticios de la industria gigante, así como a lo largo de ciertos tramos “autónomos” de la economía cuya existencia no es, por cierto, desdeñable.

III

Entre los rasgos novedosos del capitalismo en su última fase, ciertos comentaristas han destacado el surgimiento de una nueva clase media; Durbin, incluso, se refirió al “aburguesamiento” del proletariado, con sus casas de construcción municipal, sus jardines, sus aparatos de radio y sus muebles alquilados que luego de cierto número de años pasan a poder de su arrendatario, considerándolos, todos, desarrollos del siglo XX que Marx y su escuela jamás previeron.⁷⁰ Con esto se pretende, presumiblemente, significar que el capitalismo tardío encuentra una lucha de clases adormecida y, por lo tanto, adquiere mayor estabilidad que antes.⁷¹ Es cierto, desde luego, que las exigencias de la moderna industria engendraron el crecimiento de los empleos de oficina y técnicos, tanto absoluta como relativamente; confiriéndoles una importancia en el proceso productivo desconocida cuando la técnica era más primitiva. A la par de la declinación del artesano especializado de viejo tipo, en favor del operario de máquina semicapacitado, se produjo el surgimiento de una clase media dependiente y de un nuevo

⁷⁰ *Politics of Democratic Socialism*, pp. 107 y sigs.

⁷¹ Escribe Durbin: “Una sociedad cada vez más proletaria es cosa del pasado. La sociedad en que vivimos es cada vez más burguesa” (*ibid.*, 112).

tipo de técnico, más jerarquizado. Se estimó que los empleados sumaban, en Gran Bretaña, algo más de 4 millones, esto es, alrededor de una quinta parte de la población ocupada a comienzos del decenio de 1930, recibiendo cerca de una cuarta parte del ingreso nacional; esta cifra de algo más de 4 millones muestra un incremento de alrededor de un tercio desde 1911 (cuando alcanzaba aproximadamente a un sexto de la población ocupada) y la mayor parte de este incremento se produjo entre 1921 y 1928.⁷² Es también cierto, como vimos, que el sector de los obreros que tuvo la suerte de conservar su empleo a través de la crisis mejoró su posición, aun cuando los obreros de áreas deprimidas y de industrias afectadas experimentaron un grave empeoramiento. Pero de aquí no se desprende que hechos de esta índole tengan la significación que ciertos autores les han atribuido. El nuevo estrato de técnicos y de burócratas en modo alguno constituye una clase media en el mismo sentido en que lo eran los viejos maestros artesanos del período manufacturero del capitalismo —a los que Marx se refería cuando señalaba la extinción de la clase media—. Éstos poseían cierta independencia económica —aunque modesta—, como pequeños propietarios y empresarios. Formaban unidades económicas individuales, en contacto directo con el mercado, que a veces empleaban el trabajo de otros y cuya actividad productiva se ligaba a medios de producción poseídos y controlados por ellos mismos. Por lo tanto, ocupaban un papel especial en la sociedad, como representantes del régimen de pequeña producción. Este tipo de “trabajador por cuenta propia” (para emplear la clasificación del Censo) representa hoy sólo un 6 % de la población ocupada; Colin Clark ha calculado que el total de patronos y de trabajadores independientes, sumados, mostraba un descenso del 14 % en el mismo período del decenio de 1920 en que el número de empleados asalariados se incrementaba con particular rapidez. De aquí, y del hecho de que “la mayor parte del incremento de la población dependiente se produjo en la categoría superior”, de personas con más de 250 libras esterlinas de ingreso por año, Clark concluye que aquél puede haber representado, en buena parte, la conversión de patronos independientes en empleados a sueldo (presumiblemente a causa del desarrollo de las compañías por acciones y de la gran empresa, así como de la correspondiente declinación de las empresas de pequeña escala).⁷³ Cuando consideramos que las tres cuartas partes de los

⁷² Colin Clark, *National Income and Outlay*, 38, 100-1; Durbin, *op. cit.*, pp. 370-1.

⁷³ *Op. cit.*, pp. 38-40, 100-1.

empleados ganaban, antes de la guerra, menos de 250 libras esterlinas por año y, por lo tanto, tenían el mismo nivel de ingresos que los obreros manuales mejor pagados; que en el período de entreguerras estos estratos sufrieron el desempleo apenas en menor grado que los obreros manuales calificados y que, al igual que los trabajadores manuales, tendieron cada vez más a organizarse en sindicatos; que, además, cerca del 90 % de la población ocupada se compone de personas que trabajan bajo un contrato de servicios (del que obtienen la totalidad de su ingreso, exceptuada una pequeña fracción), parece haber poco fundamento para poner en duda el carácter abrumadoramente proletario de la actual sociedad de Gran Bretaña —a menos que lo hagan quienes identifican “proletariado” con “lumpen-proletariado” y quienes suponen que la situación de clase de un obrero se transforma en cuanto sus ropas dejan de estar raídas, cuenta con ganar una o dos libras esterlinas por año con los intereses de bonos de ahorro o cultiva patatas en un huerto.

Un ulterior desarrollo del moderno capitalismo a que se ha prestado mucha atención en discusiones recientes es el surgimiento de lo que, de diversas maneras, se ha denominado “capitalismo ausentista” o “separación entre propiedad y dirección”. Se sostuvo habitualmente que la generalización de la sociedad anónima había ejercitado una influencia democratizante sobre la propiedad y el control de los negocios, proporcionando al pequeño ahorrista una participación en ellos y poniendo al empresario con poco capital en un pie de mayor igualdad con el empresario acaudalado. Pero hay muy pocos indicios de tal influencia. Por el contrario, no sólo el crecimiento del sistema de compañías parece haber favorecido mucho la concentración de la propiedad —en lugar de retardarla—,⁷⁴ sino que contribuyó a fomentar un alto grado de concentración del control *de facto*. Ciertas formas modernas de organización de sociedades permitieron la multiplicación de un elemento *rentista*, que embolsa su parte en los beneficios y posee títulos legales de propiedad sobre porciones del equipo de la industria pero, en los hechos, está totalmente apartado de ella (y a menudo no la conoce para nada). Como poseedores de meros títulos,

⁷⁴ Cf. J. Steindl en “Capital, Enterprise and Risk”, *Oxford Economic Papers*, n° 7, marzo de 1945, 40-3. Concluye Steindl: “El efecto sobresaliente de la introducción del sistema accionario es el fortalecimiento de la superioridad del gran empresario. Lejos de favorecer una distribución más pareja de la propiedad que controla las empresas, aceleró su proceso de concentración.”

de títulos negociables, de propiedad, su papel económico es puramente pasivo y, como están apartados del proceso activo de producción, son por lo general impotentes para controlarlo aun cuando lo deseen. Ciertos rasgos del funcionamiento de las compañías por acciones, como el voto por poder, vuelven improbable que la generalidad de los accionistas más pequeños pueda influir las decisiones; a veces, por lo demás, se los excluye deliberadamente, mediante la división de las acciones en clases, de que unas tienen derecho a voto y otras no, y mediante la concentración de la mayoría de aquéllas (o de una fracción decisiva) en manos de un grupo minoritario que domina las decisiones. Cuando estos rasgos se combinan con arbitrios financieros como el trust de votos o la estructura piramidal de las compañías tipo *holding*, el control efectivo que puede ejercitar la abrumadora mayoría de los accionistas se reduce todavía más. He aquí los resultados: concentrar el control *de facto* sobre las decisiones mucho más de lo que sugeriría el examen de los títulos legales de propiedad; provocar cada tanto un conflicto de intereses entre *rentistas* y grupo director; reforzar la tendencia a que motivos predominantemente financieros (por ejemplo, relativos a los cambios de corto plazo de valores de capital) dominen las decisiones de las empresas y transformar, además, de tal manera el contenido de los derechos de propiedad, por contraste con su forma legal, como para asestar el golpe de gracia a la ideología de la propiedad privada que, tradicionalmente, ha prevalecido en la *apología* del capitalismo.⁷⁵ Las consideraciones de poderío y las de ganancias se entremezclan en esta nueva época de los "imperios económicos".

Tales *penumbras* del capitalismo del siglo xx no revisten escasa importancia para la historia de nuestra época. Pero también en este caso se les ha dado ciertas interpretaciones muy mal apoyadas por los hechos. Algunos se apresuraron a concluir que el divorcio es tan completo que el control de las decisiones ya no es para nada atributo del capital y que con ello el

⁷⁵ Cf. "El control físico sobre los instrumentos de producción ha sido delegado en medida siempre creciente a grupos centralizados que manejan las propiedades de modo global, supuesta —pero en modo alguno necesariamente— en beneficio de los tenedores de obligaciones. ... Se ha producido la disolución del viejo átomo de propiedad en sus partes componentes, el control y la posesión de las ganancias. Esta disolución del átomo de propiedad destruye los fundamentos mismos sobre que ha descansado el orden económico de los últimos tres siglos. ... La explosión del átomo de propiedad destruye la base del viejo supuesto de que la búsqueda de ganancias acicatearía al dueño de propiedades industriales a hacer un uso efectivo de ellas" (Berle y Means, *op. cit.*, 7-9).

capitalismo ha dejado de ser propiamente tal. Cierta autor llegó a descubrir una "revolución de los directores" como fenómeno mundial de nuestra época. Este tipo de interpretación, cuando no se trata de una fácil especulación, parece fundarse en una interpretación errónea de algunos de los datos puestos de relieve por el estudio de Berle y Means. El Comité Económico Nacional Provisorio señaló que los casos de "control directorial" puro (según lo designaron Berle y Means), esto es, cuando lo ejercitaban personas que no poseían capital (o lo poseían en suma desdeñable), constituían una evidente minoría dentro del conjunto; y que, si bien el control por parte de unos pocos individuos y por una pequeña fracción del capital accionario era muy frecuente, las personas que lo ejercitaban eran, en la mayoría de los casos, accionistas importantes. "En alrededor de 140 de las 200 corporaciones, los paquetes accionarios en manos de un grupo de intereses eran lo bastante grandes como para justificar que se las clasificara, con mayor o menor certeza, entre las de control por propiedad"; y los más de 2.500 funcionarios y directores de esas 200 corporaciones mayores poseían, en conjunto, más de 2 mil millones de dólares de capital en sus respectivas compañías, estando esta suma concentrada, en gran medida, en manos de los 250 hombres que ocupaban las posiciones ejecutivas decisivas.⁷⁶ En otros términos: el divorcio entre propiedad y control, si bien tiene sobresaliente importancia, es sólo parcial y sigue las líneas de una división entre muchos pequeños propietarios y unos pocos grandes.

Un aspecto de la moderna concentración de poderío económico que esta discusión ha puesto de relieve, es la inevitable distorsión que con ello se produce en el funcionamiento de la democracia política. La mención de estos "nuevos barones" de un período de "imperios económicos" —"que usurpan la soberanía del pueblo", para decirlo con palabras de Henry Wallace⁷⁷—, no constituye un mero recurso retórico. Que el capital, a través de su influencia sobre la prensa y otros órganos de opinión, y sobre los fondos partidarios, puede comprar influencia política y, con frecuencia, convertir en agentes suyos a los gobiernos tanto locales como nacionales, desde mucho tiempo es un lugar común, aun cuando ha sido excesivamente raro que se apreciaran todas las consecuencias que ello reviste para la

⁷⁶ T.N.E.C. Monografía nº 29, *Distribution of Ownership in the 200 Largest Non-Financial Corporations*, pp. 56-7, 104 y sigs. También cf. P. Sweezy, sobre "The Illusion of the Managerial Revolution" en *Science and Society* (Nueva York), vol. VI, nº 1.

⁷⁷ Discurso en Chicago, 11 de sept. de 1943.

teoría política. Con respecto a las políticas aduanera y colonial, y hasta a la política diplomática en el exterior, los ejemplos de esa influencia han sido lo bastante numerosos como para que queden pocas dudas acerca de dónde reside, en definitiva, el poder real en esos campos. Con relación a las décadas inmediatamente anteriores a la guerra de 1914 escribió el profesor H. Feis que "los hábitos y la estructura de la sociedad británica contribuyeron a fomentar una armonía nacional de acción entre la finanza y la política. En los pequeños círculos del poder, el poder financiero iba unido al poder político y, en lo esencial, ambos sostenían las mismas ideas. Socios de importantes bancos de emisión ocupaban escaños en las Cámaras de los Comunes o de los Lores, donde entraban fácilmente en contacto con el Ministerio... A medida que la industria y el comercio altamente organizados alcanzaban una influencia cada vez mayor sobre el curso político de Gran Bretaña, se intensificó la exigencia de que el gobierno empleara el poder del Estado para ayudar a la industria británica a asegurarse mercados y contratos en el exterior: el gobierno respondió afirmativamente a esta exigencia".⁷⁸ De este modo, en el caso de China, el gobierno británico empleó amenazas de fuerza para obtener concesiones para compañías británicas; en el caso de Grecia, "pasó al apoyo directo de un grupo británico organizado, que controlaba una importante inversión, en contra de una pequeña república"; mientras que, con respecto al África, "la Oficina Colonial fue manejada por fuerzas más poderosas que ella misma" y "gobierno y empresa privada pasaron a ser, muchas veces, parte de un solo mecanismo".⁷⁹ Innesario es decirlo, tales condiciones no fueron exclusivas de Gran Bretaña en la época del imperialismo. Acerca de Alemania, el mismo autor señala la "íntima asociación entre el gobierno y los bancos" y caracteriza al gobierno como "la fuerza conductora de buena parte de la inversión alemana en el exterior"; mientras, en el caso de Francia, "para que se otorgaran a capital francés negocios bancarios y ferroviarios en los Estados balcánicos, la diplomacia francesa trabajó en una media docena de capitales".⁸⁰

Pero es en sus tratos con la clase obrera donde este monstruoso imperio de fuerza económica concentrada se pone más en evidencia y a menudo se muestra como una potencia dominadora que opera, no a través de la maquinaria gubernamental, sino independientemente de ella. Para las profesiones no pro-

⁷⁸ *Europe the World's Banker, 1870-1914*, 87, 96.

⁷⁹ *Ibid.*, 98-9, 102, 111.

⁸⁰ *Ibid.*, 144, 187.

letarias, la influencia del capital sobre la vida política puede parecer obstaculizante, pero de manera sólo ocasional. Hoy sabemos algo de la tiranía ejercitada sobre las vidas de los obreros ingleses en los primeros pasos del sindicalismo aun cuando, en aquella época, esas cosas se aceptaran como parte de un orden, tradicional y sagrado en medida suficiente para suscitar pocas quejas. Sabemos hoy de los almacenes de propiedad de las empresas y del pago en especie; de las viviendas de que el patrono era dueño y de la expulsión de los trabajadores cuyos actos disgustaban a los patronos; del poder que tenían éstos de castigar a un obrero por sus opiniones o sus actividades, privándolo de su empleo e inscribiéndolo en la lista negra para conocimiento de otros patronos; de la parcialidad de la legislación así como de su interpretación por parte de tribunales locales que, por mucho tiempo, virtualmente privaron a la clase obrera de los derechos de asociación y de reunión política independiente. Con las victorias logradas por los sindicatos en tiempos más recientes, en la lucha por el reconocimiento *de facto* y la sanción legal de los convenios colectivos, estas formas más crudas de tiranía del capital sobre el trabajo se han vuelto en buena parte —aunque no del todo— cosa del pasado; y los intentos de represalia contra los derechos de sindicalización recientemente adquiridos, mediante la promoción de sindicatos patronales, han experimentado, en su conjunto, una serie de fracasos, incluso en la industria minera luego de la derrota de los obreros de las minas en la tenaz huelga de 1926.

Fuera de los países fascistas, es en los Estados Unidos donde encontraremos la demostración más acabada de los últimos tiempos acerca de los esfuerzos desplegados por las grandes corporaciones a fin de privar a los trabajadores de sus derechos de asociación, reunión y opinión y, luego de promulgada el Acta Nacional de Relaciones Laborales de 1935, a fin de frustrar los propósitos de la Legislatura Federal. La historia de esto está relatada en los voluminosos informes de un comité investigador del Senado: el Comité La Follette. Esa historia presenta, en algunas de sus partes, un sabor muy medieval, con sus bandas de mercenarios particulares, mantenidos por grandes compañías a fin de utilizarlas contra sus propios empleados; con la interpenetración entre el personal de los negocios y el de la administración local; con sus métodos tipo *maffia* y el empleo del espionaje privado, la corrupción y los asesinatos, en escala ambiciosa. La Asociación Nacional de Fabricantes, poderosa federación de 200 asociaciones patronales de diversos lugares de los Estados Unidos y de distintas ramas de la industria, organizó

una campaña nacional para destruir los objetivos del Acta Nacional de Relaciones Laborales, que había establecido el derecho legal de los sindicatos, en caso de ser suficientemente representativos de su industria, a negociar en nombre de sus afiliados. En el distrito de Los Angeles, la Asociación local organizó petitorios para negarse a mantener tratos con los sindicatos, presionando (por ejemplo a través de sus banqueros) sobre los patronos que no querían entrar en razón; establecieron una oficina especial para el reclutamiento de rompehuelgas, así como una ligazón con la policía a los fines del espionaje entre sus empleados. "Los negocios e intereses financieros más influyentes de Los Angeles", dice el Informe, "han intentado deliberadamente sabotear la política laboral nacional de convenios colectivos, tal como figura en el Acta Nacional de Relaciones Laborales... Empezaron una serie de conspiraciones organizadas para destruir las libertades civiles de los obreros... Concluyeron alianzas con la prensa, la policía, los funcionarios de justicia locales. Detrás de su ilegal y antisocial política, concentraron un poder económico y político que desafiaba toda aplicación local de la ley y las costumbres de la Nación... La interferencia conspirativa organizada contra los convenios colectivos incluyó la aplicación en gran escala de los medios corrientes de lucha antisindical, como el espionaje de los obreros, el empleo de rompehuelgas profesionales, el empleo de armamentos industriales, la lista negra, los despidos discriminatorios y una multitud de armas de tal jaez... Detrás de este vasto y poderoso movimiento, estaban los líderes de los negocios y de la industria —los titulares y los reales—, los grupos de banqueros y financistas, los dirigentes de la prensa local y hasta hace muy poco, muchos de los funcionarios públicos". California en modo alguno fue una excepción en esto: era "sólo un símbolo de lo que sucedía en muchas otras partes de la Nación".⁸¹ Al mismo tiempo, en los distritos rurales de California,

⁸¹ Informe sobre *Violations of Free Speech and Rights of Labor: Employment' Associations and Collective Bargaining in California* (1943), Parte VI, 792-3, 1019-1021. Una historia bastante parecida se relata en otra parte del Informe acerca de las Industrias de Cleveland donde, como desafío a la Ley Federal, "La política de relaciones laborales de la Asociación de Industrias ha demostrado ser pródiga en refriegas, hostilidad, huelgas y un estado de guerra industrial del tipo más rudo y persistente" (Informe, *Labor Policies of Employers' Associations*, 2ª Parte, 185). La Bethlehem Steel Corporation es acusada de "preferir zanjar las disputas industriales, no de una manera pacífica, a través de la negociación, sino mediante el fomento de la corrupción municipal y los movimientos de policías en la ciudad de Johnstown" (*ibid.*, 3ª parte, 144).

"grupos similares a los Granjeros Asociados [financiados por grandes intereses de los negocios]... han procedido con impunidad a perpetuar un sistema de tiranía que debe ser causa de vergüenza y preocupación nacionales", en un intento de aplastar la incipiente sindicalización de los obreros agrícolas, que incluía "pogroms contra los rojos" y el empleo de matones armados, del espionaje y la violencia.⁸²

Importantes empresas norteamericanas, como la Republic Steel Corporation, la U. S. Steel Corporation, Carnegie's Bethlehem Steel y la Goodyear Tyre Company, gastaron grandes sumas en la compra de armas e hicieron una práctica de emplear un cuerpo de guardias armados para utilizarlo contra los huelguistas y organizadores sindicales. Estos "armamentos industriales" consistían, no sólo en revólveres, rifles de guerra, carabinas de recámara y de repetición, sino también en ametralladoras similares a las del ejército y en "cantidades prodigiosas de gases y de equipos para utilizarlo", incluyendo pistolas lanzagases y granadas de gas "enteramente inadecuadas para otro uso que el de desarrollar una acción ofensiva de carácter militar contra grandes multitudes". Las corporaciones industriales, ciertamente, compraron gas lacrimógeno "en cantidades muchas veces superiores a las requeridas por los departamentos de policía de algunas de nuestras mayores ciudades". El argumento de que estas armas se destinaban a un uso puramente defensivo está descartado por el hecho de que, por lo general, se las empleó contra piquetes de huelga fuera de los límites de los establecimientos, y no contra multitudes que invadieran las plantas; además, en casos específicos en que se las empleó —investigados por la Comisión— "en ningún momento hubo amenaza de producir daños en las plantas".⁸³ El propio La Follette,

⁸² Informe sobre *Employers' Associations in California*, Parte VIII (1944), esp. pp. 1375-80, 1617.

⁸³ Informe sobre *Violations of Free Speech, etc.: Industrial Munitions*, 185-7, 123. El Informe concluye que los casos investigados "demuestran claramente la invalidez de toda pretensión de que los patronos necesitan armas como protección contra las armas de sus empleados". En un caso notorio, la Pequeña Huelga del Acero de 1937, "todo el curso de la huelga no exhibió un solo caso de empleo de armamento industrial a fin de proteger las propiedades de la planta contra una invasión o ataque" (*ibid.*, p. 124). Se citan también casos en que "funcionarios de policía son armados por un bando en un diferendo industrial a fin de que empleen sus armas contra el otro bando". "Aproximadamente una mitad de las ventas de armas de gas en el país se realiza a patronos de industria" y "no se registran ventas a sindicatos" (*ibid.*, 188, 185). Dos tercios de las bombas de gas compradas por una compañía eran de largo alcance, y no de

en dos someros informes provisorios, menciona la "usurpación de poderes policiales por parte de 'guardas' o 'agentes' pagados por particulares, a menudo contratados en agencias de detectives, muchos de ellos con prontuarios criminales", como "una práctica general en muchas partes del país"; se refiere también a las "áreas en que ningún funcionario sindical puede entrar sin riesgo de violencia personal", así como a la "amenaza contra el gobierno democrático" inherente a la "voluntad de grandes organizaciones de hombres de negocios... de fomentar los medios por los que partes interesadas pecuniariamente puedan dictar su propia ley".⁸⁴

El empleo que se hacía de estos "armamentos industriales" está plenamente ilustrado en el historial de esos ejércitos privados. "El grosero seguimiento" (o el seguimiento de un individuo en todo momento y a todas partes de modo que significara intimidación)⁸⁵ y la implantación de espías en cada sindicato, con la intención, no meramente de que espieran, sino de que perturbasen la organización y aun actuasen como agentes provocadores,⁸⁶ figuraban entre las menos amenazadoras de sus actividades. Realizaron ataques contra individuos, apaleamientos y tiroteos contra organizadores sindicales, el rompimiento de reuniones y manifestaciones, así como la destrucción de locales sindicales.⁸⁷ Según expone uno de los Informes, el empleo de sistemas de policía privada condujo a "la usurpación de la autoridad pública por parte de particulares, a la corrupción de funcionarios públicos; a la opresión de grandes grupos de ciudadanos bajo la autoridad del Estado y a la perversión del gobierno representativo".⁸⁸ Los sujetos empleados como policía de empresa eran muchas veces "hombres con prontuarios criminales"⁸⁹ y las bandas de rompeshuegas profesionales estaban "en su mayor parte compuestas por un tipo especializado

corto alcance. En la huelga de estibadores de 1934 en San Francisco, el gas empleado por la policía local para romper la huelga fue pagado con fondos patronales (*ibid.*, 72, 104).

⁸⁴ Informe fechado el 12 de mayo de 1936 e Informe Provisorio fechado el 5 de enero de 1938.

⁸⁵ Informe sobre *Private Police System: Harlan County* (1939), 53.

⁸⁶ Informe sobre *Industrial Espionage* (1937), 63.

⁸⁷ Informe sobre *Industrial Munitions*, 80-4. 86-7, 104, 109-10; Informe sobre *Private Police Systems: Harlan County. passim*. Un caso de destrucción de locales sindicales fue el perpetrado por agentes de la Goodyear Company; en 1935, en una planta de la Republic Steel, se emplearon carros blindados para romper los piquetes de huelga y los organizadores sindicales fueron atacados y severamente castigados por la policía privada de la Republic Steel.

⁸⁸ *Ibid.*, 214.

⁸⁹ *Ibid.*, 211.

de rufián... bien instruido en la violencia y que, a veces, era un gangster"⁹⁰ En una población dominada por la Republic Steel "las libertades civiles y los derechos obreros fueron suprimidos por la policía de la empresa. Los organizadores sindicales fueron expulsados de la población".⁹¹ En ciertas poblaciones de una compañía hullera, en el condado de Harlan, no sólo almacenes y viviendas pertenecían a la compañía, sino que ésta poseía cárceles; al mismo tiempo, sus guardias, que "perseguían a los pobladores y a los organizadores obreros", constituían "los únicos funcionarios de justicia".⁹² En todo el condado, "bandas privadas aterrorizaban a los afiliados de sindicatos... y obraban como auxiliares de las fuerzas de alcaldes delegados, pagos con fondos particulares" y organizaban "un reinado del terror dirigido contra mineros y organizadores sindicales". Alcaldes delegados y "bandas de estranguladores" mantenidos por compañías hulleras "repetidamente balearon a organizadores sindicales, desde emboscadas tendidas en caminos públicos, a campo abierto o en sus propios hogares. Secuestraron y atacaron funcionarios sindicales y dinamitaron los hogares de organizadores sindicales" mientras que, al mismo tiempo, "subvertían y corrompían el cargo de primer alcalde... a través de muchos favores financieros extraordinarios", como lo hicieron también con el Fiscal Público y un Juez de Condado.⁹³ Pero este reinado del terror estaba dirigido contra obreros que simplemente "ejercitaban los derechos garantizados por la Sección 7 (a) del Acta Nacional de Recuperación Industrial". Entre los métodos del fascismo y las políticas laborales "normales" de poderosas empresas capitalistas, resulta al parecer difícil trazar una distinción. El empleo de tales métodos, aun cuando fuera excepcional (cosa que los testimonios norteamericanos sugieren que está lejos de ser así), es prueba del inmenso e irresponsable poder que detentan las modernas unidades de los negocios y de la constante amenaza de "una concentración de poder económico que puede competir en pie de igualdad con el Estado moderno... y hasta reemplazarlo". Cuando los círculos de los negocios dan el paso de financiar y armar un movimiento político de masas para apoderarse de la maquinaria gubernamental, poner fuera de la ley a formas opositoras de organización y acallar opiniones hostiles, meramente nos encontramos con una etapa ulterior y lógica con relación a las medidas que hemos descrito.

⁹⁰ Informe sobre *Strike-breaking Services* (1939), p. 136.

⁹¹ Informe sobre *Private Police Systems: Harlan County*, 211.

⁹² *Ibid.*, 208, también 48-52.

⁹³ Informe sobre *Private Police Systems: Harlan County*, 209-11; también 88-111.

IV

En varias oportunidades pudimos observar la obsesión cada vez mayor de la industria capitalista, en su última fase, por la limitación de los mercados: ella tiene escasos precedentes en el siglo XIX, excepto en los años de incertidumbre de la Gran Depresión. Esto, como es evidente, se liga al hecho de que la expansión del consumo y de las oportunidades de inversión rentable quedaron rezagadas, de manera crónica, con respecto al crecimiento de las fuerzas productivas. Pero esta obsesión parece haber tenido también un motivo más profundo, ligado a la naturaleza de la técnica moderna. Que ciertos cambios técnicos de las fuerzas productivas, característicos del siglo XX y, en especial, del período de entreguerras, tuvieron una significación mucho mayor de la que se les atribuyó en su época, es algo que hoy generalmente se reconoce. Pero es más raro que se preste atención a la posibilidad de que hayan provocado alteraciones radicales en los datos mismos del problema económico y en las reacciones de los empresarios capitalistas frente a él.

Estos cambios técnicos de años recientes presentaron ciertos rasgos comunes, conocidos popularmente con la vaga designación de "producción en masa".⁹⁴ Característico de muchos de ellos fue la introducción (favorecida en cierto grado por el empleo de la electricidad como fuerza de tracción) de métodos de flujo continuo, mediante los que el movimiento del producto a través de sus etapas sucesivas es regido por un proceso maquinista único. "Rasgo básico de gran parte de nuestra moderna producción en masa es la serialización de máquinas y de procesos, tendiente a reducir al mínimo la manipulación y a ordenar el ensamblado, al igual que otras operaciones del proceso, a lo largo de un transportador que se mueve de manera continua o intermitente, y cuyos procesos se encuentran subdivididos y estandarizados en alto grado".⁹⁵

⁹⁴ Los métodos de "producción en masa", en el sentido habitual de este término, se iniciaron en Norteamérica en la primera década de este siglo; pero la ingeniería británica sólo los adoptó de manera generalizada después de 1918. Según afirma un autor, "ellos se iniciaron, como tantos grandes movimientos, casi por accidente. No se los introdujo originariamente como medio para reducir los costos de producción. Se los ensayó como un medio para incrementar en gran medida la escala de la producción" (L. E. Ord, *Secrets of Industry*, p. 15). (Este autor, al mencionar aquí los costos de producción, presumiblemente se refiere a los costos variables. Una producción mayor, desde luego, trae en general por consecuencia una reducción del costo unitario total.)

zados en alto grado".⁹⁵ De este modo sucesivas etapas, que antes constituían actos separados de producción coordinados de manera laxa, son integradas firmemente. La producción se vuelve continua en lugar de intermitente.

No sólo transforma y amplía esto la división del trabajo, al exigir una subdivisión más detallada de las operaciones en las diversas etapas del flujo productivo, sino que también llevó a una etapa considerablemente más avanzada la subordinación de las operaciones del trabajo con respecto al proceso maquinista, con lo que quedan pocos rastros de la iniciativa del artesano o el operario de viejo estilo como agente productivo independiente (que regía el *tempo* de la producción con sus movimientos de trabajo) y, en el caso extremo, el obrero se convierte en un simple servidor de la máquina. Pero si bien, en cierto sentido, el obrero aparece como más completamente esclavo de la máquina —en este aspecto han insistido ciertos críticos del industrialismo que señalaron a "la Era Maquinista" (antes que al capitalismo) como la causa de la degradación de los seres humanos—, en otro sentido, con la técnica moderna, el obrero adquiere un nuevo tipo de independencia, al menos potencial. La máquina, que era "una prolongación de los dedos del obrero", se ha convertido en un agente productivo de tipo robot que, sencillamente, suplanta a los miembros y dedos del hombre: el trabajo humano ha pasado a ser (o está en vías de serlo) su supervisor. Los obreros, con ello, tienden a adquirir colectivamente un novedoso sentimiento de poderío, como directores de los miembros de un proceso maquinista que está subordinado a sus miembros y fines propios. El papel subjetivo —o activo y consciente— del trabajo en la producción se destaca nuevamente; pero ahora no se liga a la propiedad individual ni al orgullo de dominar un oficio, sino a una situación colectiva novedosa, en que el hombre se percibe como cerebro y sistema nervioso de la maquinaria, en tanto miembro de un equipo humano coordinado. Puede al menos discernirse la posibilidad de una condición y una dignidad nuevas del hombre como productor, de índole diferente —mas no inferior— respecto del artesano individual de viejo tipo: posibilidad que, mientras más contrasta con la condición social real, más profundamente influye sobre la psicología del trabajador y eleva sus aspiraciones. El hombre en tanto técnico del proceso productivo entra cada vez más en oposición con la fuerza del trabajo en cuanto mercancía, que es la base sobre que descansa el capitalismo.

⁹⁵ H. Jerome, *Mechanization in Industry*, 395.

En muchos sentidos, mayor importancia que estas nuevas formas de la división del trabajo y de la relación entre los obreros y las fuerzas productivas mecánicas, reviste la unidad más íntima alcanzada por el proceso productivo, en el que cada parte constitutiva debe ajustarse con precisión al resto, en una disciplina que se parece en algo a la que coordina los distintos instrumentos de una orquesta. La producción tiene que ser un proceso coordinado verticalmente y observar cierto ritmo común que, perturbado en algún punto, desarticula rápidamente el todo. Las exigencias de este proceso de equilibrio a menudo rebasan los límites de lo que antes constituía una empresa individual e implican la integración vertical, bajo control único, de lo que antes fueran unidades autónomas y hasta la asociación geográfica, en determinado sitio, de etapas productivas anteriormente dispersas. Existen diversos ejemplos de este tipo más nuevo de flujo continuo, integrado, de producción, de que cada uno presenta caracteres que lo distinguen de casos análogos. En muchas ramas de la química pesada encontramos una forma sumamente completa de coordinación mecánica entre procesos sucesivos, como un todo técnico virtualmente único y autónomo. En las industrias metalúrgicas, la colada continua de perfiles o tochos, o de palanquilla universal, así como la moderna asociación, en un complejo integrado, de altos hornos, coquería, hornos de fabricación de acero y plantas de laminar. En la ingeniería tenemos la cinta continua de armado para la fabricación de automóviles y aviones, y el sistema análogo (aunque con características no tan marcadas) de cinta transportadora de otras industrias de terminado, como la textil. "Una fábrica moderna —se ha dicho— que produzca automóviles, máquinas de coser, relojes o zapatos, es como un río, en que los diversos elementos *fluyen* como tributarios de los diversos departamentos y se entremezclan de manera uniforme en la corriente de productos terminados que brota del local de armado".⁹⁶ En estas formas asistimos al máximo desarrollo de la producción como proceso mecánico unitario, de equipo —lo que Engels denominaba "producción social", contrapuesta a la producción individual, atomizada, del período inicial del capitalismo, la "manufactura". Aun después de la revolución industrial, la industria fabril conservó en buena parte su carácter primitivo, el de su fase inicial; y esto es válido por lo menos para gran parte del siglo XIX. Por ejemplo, en ingeniería los trabajos con el torno, o en la industria textil con los husos, cada operación

⁹⁶ *Recent Economic Changes in the U.S.*, vol. I, p. 90.

constituye en buena parte un proceso unitario, cuya velocidad es controlada por el operario individual, y que puede ser iniciada o terminada con independencia de otras. Consecuencia importante de esto: la cantidad de producción de la fábrica como un todo podía variar, dentro de límites muy amplios, a través de modificaciones en el número de esas unidades individuales de trabajo, o bien en el *tempo* independiente de cada una de ellas. Pero en la medida en que estas supervivencias de las formas individuales, más antiguas, de producción, dejaron sitio a la técnica más reciente, esta posibilidad empezó a desaparecer. Ya no es posible variar la cantidad de producción de esta manera simple y continua. Ella está dictada por la capacidad del proceso maquinista unificado. Puede ser cero si la maquinaria se detiene, o puede ser igual a la capacidad normal que el proceso tiene para producir su flujo; pero no puede (o no puede hacerlo sin dificultades desconocidas en épocas anteriores) alcanzar una cifra intermedia entre ambas.

En el cuadro que tradicionalmente han trazado los economistas del funcionamiento de los procesos económicos, las discontinuidades de la oferta y de las condiciones de costos se consideraron excepciones, o de acción demasiado reducida para revestir importancia relativa en la escala a que las cosas eran observadas. Las discontinuidades debidas al gran tamaño o el carácter indivisible de las unidades de planta,⁹⁷ o bien a elementos de "oferta asociada", fueron consideradas excepciones; ello así, se construyeron teoremas sobre el supuesto de que el mundo económico se caracteriza por la variación continua. La significación del tipo de innovaciones técnicas que hemos caracterizado consiste en que las indivisibilidades técnicas y los elementos de "oferta asociada" y "demanda asociada", que imponen rigidez al sistema de relaciones económicas (al reducir, por ejemplo, las posibilidades de sustitución), han adquirido una importancia considerablemente mayor, ya se apliquen a componentes, a agentes productivos o a productos finales. Además, la rigidez impuesta por las condiciones técnicas se aplica, no sólo a etapas sucesivas del proceso de producción o a cosas tales como los subproductos, sino también al flujo productivo de la planta, o conjunto de plantas consideradas globalmente. Es raro, sin duda, que esta rigidez sea absoluta: que sea físicamente imposible variar el tamaño de la planta o su nivel de producción una vez que está funcionando. Pero en la medida

⁹⁷ En el sentido de que la planta (o parte de ella) constituye, para todos los fines prácticos, una unidad mínima cuyo tamaño no puede ser reducido.

en que el proceso productivo se convierte en un todo único, en vez de constituir una colección de unidades atomistas, se impone al menos un tamaño mínimo para cada planta; y en la medida en que los costos fijos se incrementan mientras los costos directos (o variables) decrecen simultáneamente, la practicabilidad de modificar la cantidad de producción de una planta dada (por ejemplo, proveyendo a la planta de fuerza de trabajo en menor cantidad) se reduce al mismo tiempo. El cambio técnico ha tenido en el pasado, por lo general, la tendencia a elevar la proporción de los costos fijos con relación a los variables; pero un mero cambio en esta proporción no altera necesariamente la manera en que se determina la cantidad de producción en un estado dado de la demanda. Lo que parece novedoso en este tipo de desarrollos técnicos que hemos mencionado es que ellos, realmente, reducen (tanto absoluta como relativamente) aquellos gastos que pueden clasificarse correctamente como costos directos, puesto que convierte los salarios en costos fijos de cierto tipo (en el sentido de un costo que no se reducirá aunque disminuya la cantidad de producción).⁹⁸ Si

⁹⁸ Esto es cierto si a los obreros se les pagan salarios por hora (como tiende a ser común con los métodos de producción de este tipo, puesto que la cantidad de producción es controlada por la máquina —no por el operario individual— y el patrono, por lo tanto, no tiene motivos para imponer a sus trabajadores salarios por pieza). Sin embargo, donde a los obreros se les paga sobre la base de tanto la pieza, sus ingresos descenderán, en caso de que la cantidad de producción disminuya, por debajo del nivel del salario mínimo por hora que, realmente o de manera virtual, complementa a la mayoría de los sistemas de pago por el rendimiento.

Por supuesto, generalmente se podrá reducir la cantidad de producción disminuyendo la "alimentación" con materias primas del proceso maquinista o aminorando la velocidad a que el proceso maquinista se mueve. Con ello se economizará en materias primas. Pero la medida en que puede reducirse el número de operaciones distintas a realizar y, por lo tanto, el número de operarios, tenderá a ser muy limitada, a menos que se reorganice por completo el conjunto del proceso. Los cambios del número de operarios estarán probablemente limitados a la posibilidad (en caso de que la velocidad a que el proceso maquinista se mueve se aminore sustancialmente) de que un operario tome sobre sí lo que antes eran dos operaciones distintas (por ejemplo, en una línea de armado): posibilidad que no puede ser muy amplia, puesto que un principio fundamental de la producción de flujo continuo es que el tiempo que toma cada operación unitaria debe ser igual al de las demás, a fin de evitar una interrupción del flujo. Pero aun si esa posibilidad es amplia, el número de posiciones intermedias entre producción nula y producción a plena capacidad será muy pequeño. Por lo demás, si no se espera que ese cambio en la cantidad de producción se mantenga por cierto tiempo, los patronos evitarán recurrir a tal "duplicación" de las operaciones puesto que, una vez despedidos los operarios especializados en una

los costos directos (variables) se reducen hasta un cierto punto, es muy posible que pierdan importancia como factor en las decisiones que toma la empresa acerca de la cantidad de producción. Por lo demás, el mismo cambio de la situación técnica que convierte a los salarios en costos fijos de cierto tipo amplía, al mismo tiempo, el tamaño de aquella categoría de costos que pueden eludirse cerrando totalmente la planta (o el proceso unitario particular), pero que no pueden alterarse de manera sustancial con una mera reducción de la cantidad de productos. En otras palabras: se trata de costos que desaparecen cuando la producción es nula, pero que existen como suma fija para cada nivel positivo de producción. Este tipo de costo corresponde, según creo, a lo que R. F. Khan bautizó "costos fijos corrientes". En la situación que estamos considerando, la única manera en que el patrono puede lograr una reducción apreciable en sus planillas de salarios es deteniendo por completo el proceso maquinista; con lo que el conjunto (al menos virtualmente) de sus desembolsos por salarios puede pasar a ser, en este sentido, un "costo fijo corriente". La existencia de costos "fijos corrientes", elevados con relación a los costos directos y los costos totales, implicará que, aun cuando fuera físicamente posible variar el ritmo del flujo productivo, ello puede resultar, de todas maneras, impracticable económicamente; en efecto, toda reducción de la cantidad de productos (a causa, por ejemplo, de un descenso de la demanda), tan pronto como reduzca los ingresos netos (esto es: ingresos brutos menos costos directos) por debajo de los "costos fijos corrientes", determinará que la clausura total de la producción se convierta en la alternativa preferible. En el caso extremo⁹⁹ no existirá un nivel de

de las operaciones del par que ahora se unifica, la dificultad de obtenerlos de nuevo puede constituir una barrera contra la posterior expansión del nivel de la producción.

Se ha sostenido que un resultado de los métodos de producción en masa ha sido reducir la proporción de trabajadores "improductivos" con relación a los "productivos", con lo que se realiza una economía de costos fijos. La razón aducida es la reducción del "trabajo de oficina" (L. C. Ord, *op. cit.*, pp. 34, 117-18). Pero ello no invalida la afirmación que hicimos arriba, en el sentido de que los salarios de los obreros "productivos" dejan de constituir un costo directo, que varíe con la cantidad de producción.

⁹⁹ El caso extremo será aquel en que los "costos fijos corrientes" sean iguales a los ingresos netos cuando la planta trabaja a plena capacidad (considerando el precio como dado —por el grado de monopolio— en relación a los costos directos). Es improbable que esto ocurra a menos que todos los costos fijos sean "costos fijos corrientes" y, por lo tanto, es difícilísimo que se presente como caso normal en la práctica. Pero pueden existir aproximaciones a él.

producción intermedio practicable entre la producción a plena capacidad y la nula.

Sería absurdo suponer, por cierto, que esta situación se presenta a menudo en su forma extrema. Tampoco puede afirmarse que la tendencia en ese sentido sea común a toda la industria. Pero en esferas industriales importantes y, en especial, en ciertas industrias como la química, que prometen figurar entre las principales del futuro, una situación que se acerca a ésta parece haber sido el resultado de los desarrollos técnicos de décadas recientes: desarrollos que, por su parte, han sido engendrados en tan gran medida por la energía eléctrica y la moderna química industrial.

En el caso del hierro y el acero, en particular en la planta integrada de tipo moderno, podemos hallar notables ejemplos de esto en algunas ramas —aunque no en todas—. En el caso del alto horno, nos encontramos con la indivisibilidad del horno en tanto unidad: unidad que (para su manejo eficiente) debe tener hoy considerable tamaño. Conviene o no mantenerlo encendido: y aunque un horno puede ser hecho funcionar de manera más o menos lenta variando la cantidad de aire soplada dentro de la cuba, esta posibilidad de introducir variaciones en el ritmo es sólo limitada y con ello no se altera apreciablemente la cantidad de mano de obra necesaria para atender el horno. Es cierto que por lo común una planta consta de varios hornos; podría parecer entonces que resulta fácil variar la cantidad de producción, con una variación proporcional de los costos, alterando el número de hornos en funcionamiento. En la práctica, sin embargo, esto raras veces es practicable, excepto en los casos en que los hornos tienen pequeña capacidad y toda la planta es lo bastante grande para incluir un número considerable de esos hornos, que funcionen uno junto al otro. En particular, la existencia de grandes costos para iniciar y hacer cesar la producción conspira contra el empleo de este método para variar la cantidad del producto y contribuye a la rigidez frente a los cambios de la demanda, excepto cuando son muy grandes o se espera que duren mucho tiempo. En los altos hornos “detener la producción o iniciarla puede resultar costoso, y lo primero puede provocar serios deterioros en parte de la unidad”. Además, a menudo se considera “deseable disponer de varios hornos que abastezcan de hierro al horno de mezclado en las acerías, a fin de asegurar la uniformidad”.¹⁰⁰ En el caso de los hornos de

¹⁰⁰ D. L. Burn, *Economic History of Steelmaking*, pp. 521, 522. Burn agrega: “Las camisas de los altos hornos no necesariamente se es-

fabricación de coque, estos factores que contribuyen a la rigidez de la producción son todavía más evidentes. “Los revestimientos de sílice se arruinan al enfriarse; por lo tanto, es esencial la continuidad del trabajo”; y aunque dentro de límites estrechos es posible reducir la producción aminorando el ritmo, “la fuerza de trabajo casi no experimenta cambios” y los costos totales de mano de obra son casi iguales para la producción menor que para la mayor.¹⁰¹ Por el contrario, en los hornos de reverbero para la fabricación de acero, puesto que los costos para su detención y puesta en funcionamiento no son apreciables y es costumbre apagar los hornos siempre los fines de semana, la cantidad de producto puede ajustarse con mucha facilidad en cualquier momento extinguiendo un horno; en las plantas de laminar, por otra parte, el método usual para adecuarse a los cambios de la demanda consiste en modificar el número de turnos de trabajo.

Un factor adicional que contribuye a la rigidez en cuanto a cantidad de producción de una moderna planta integrada para la fabricación de hierro y acero, es la existencia de productos asociados y, además, el empleo del producto asociado de un proceso como constituyente esencial de otro proceso; así, por ejemplo, el empleo del gas de un alto horno para calentar los hornos de fabricación de acero, o el establecimiento de una planta de energía eléctrica, que abastezca a la acería y establecimientos conexos, sobre la base de gas de alto horno como combustible. En esas condiciones, la escala de producción de un sector de una planta compleja integrada no puede ser cambiada sin afectar la cantidad de producción de otros sectores; el flujo de la producción, no meramente de etapas diferentes sino de productos distintos de la planta compleja, deberá ser articulado. Consideraciones similares se aplican también a la industria química, llamada por un autor “la industria por excelencia de los subproductos y la producción asociada”.¹⁰² Como ha dicho el mismo autor: “En el caso en que la totalidad del subproducto se consume dentro del mismo combinado (por ejemplo, cuando las minas, acerías y plantas de laminación de los establecimientos integrados se abaste-

tropean cuando se los apaga, pero ello puede suceder y el proceso de apagado es prolongado y costoso”.

¹⁰¹ D. L. Burn, *Economic History of Steelmaking*, p. 522. Burn aduce cifras para demostrar que el costo de mano de obra por tonelada se duplicaría casi si la producción de “una moderna batería de hornos disminuyera a la mitad”.

¹⁰² Von Beckerath, *Modern Industrial Organization*, p. 80.

cen con la energía de los hornos) resulta imposible disminuir la producción del rubro principal si está asociado con la generación de energía. Así pues, en tal caso, la producción de hierro tocho no puede reducirse sin disminuir el subproducto 'energía', tan indispensable para el funcionamiento de todo el complejo de establecimientos".¹⁰³ La posibilidad de variación es algo mayor de lo que este autor sugiere, a causa de la posibilidad de cambiar la proporción entre hierro tocho y chatarra en la acería. Pero esta variación sólo es practicable, por lo común, dentro de límites comparativamente restringidos; hay, pues, una verdad sustancial en la afirmación de que, en una compleja unidad de producción de tipo moderno —sea metalúrgica o química—, las decisiones acerca de la cantidad del producto tienden a estar determinadas dentro de límites muy estrechos, una vez establecidos la escala y el plan de la planta, y realizada la inversión originaria. De todas maneras, los cambios provocados por la técnica moderna han quitado a esas industrias buena parte de la flexibilidad para fijar la producción —supuesta en los manuales de economía—, haciendo que la técnica determine cada vez más las decisiones de los dirigentes de la economía.

Por lo que se refiere al producto de toda una industria (si lo diferenciamos del producto de una planta individual), esta tendencia a que se reduzca su campo de variaciones está reforzada por la creciente prevalencia, a medida que se desarrolla la especialización, de lo que puede designarse "industrias de empresa única" o, mejor, "industrias de planta única". Los economistas no han logrado dar una definición congruente de "industria": pareciera, por lo demás, que la índole de esta cuestión vuelve imposible una definición nítida. En el lenguaje corriente, suele entenderse con el término "industria" una amplia clase de productos similares, que abarca numerosas plantas y empresas. De este modo, es costumbre incluir hierro y acero en una industria y, a veces, hasta encontramos la mención a una compleja entidad llamada "la industria metalúrgica". Pero los economistas necesitan, para muchos de sus fines, una definición mucho más precisa: la congruencia lógica les exige

¹⁰³ *Ibid.*, pp. 80-1. Cf. también: "Si consideramos una acería, el taller de laminación, las hornallas de recalentamiento (*soaking pits*), la coquería, los altos hornos, todos han sido planeados de tal manera que su producción se equilibre cuando funcionan a plena capacidad. En ese nivel la planta será altamente eficiente. Pero si por alguna razón se vuelve necesario producir a un 30 por ciento por debajo de la plena capacidad, la planta en su conjunto se desorganizará" (E. A. G. Robinson, *Structure of Competitive Industry*, 95).

trazar sus límites englobando la producción de una mercancía separada que tenga un mercado especial, en el sentido de que otros productos similares no se consideran, en la práctica, como sus sucedáneos perfectos. Mientras más nos aproximamos a esta segunda definición, más estricta, de industria, más probable es que (si la producción está organizada eficientemente) esta "mercancía" o "línea" particulares sean producto, no de varias empresas, sino de una planta especializada (o sección de una planta compleja). En la medida en que esto sea así, el monopolio de la oferta de mercancías determinadas será más común —y la competencia entre numerosas firmas que abastezcan el mismo mercado más rara— de lo que pudiera parecer a primera vista si se define a la industria de manera más lata y se insiste más en la homogeneidad que en la heterogeneidad de una amplia y variada gama de productos.

Cuando consideraron el mecanismo de ajuste de la cantidad de producción y de los precios con la demanda, los economistas por lo general centraron su atención en tres variables principales: en primer término, el número de empresas (o de plantas) de una "industria"; en segundo lugar, el tamaño de cada planta; tercero, la masa de "factores variables" (mano de obra y materias primas) que en cada planta, en un momento dado, se combina con los "factores fijos" —esto es, la "composición del producto" (*output load*) de una planta individual—. En la medida en que un tipo particular de producto está monopolizado por una planta única, quedará excluido el primer método de variación de la cantidad de producto de una industria.¹⁰⁴ El segundo tipo de variación sólo es

¹⁰⁴ Podría objetarse que el menor grado de variabilidad es puramente formal en este caso, pues simplemente se debería a que "industria" se define de manera más estricta. Pero esto trae, para la teoría económica, una consecuencia de importancia decisiva. Hela aquí: la variabilidad queda relegada a una esfera que cae fuera del territorio de *curvas particulares de demanda* y se relaciona con la cuestión de cuántas mercancías (o cuántas variedades dentro de un grupo de mercancías) se producirán. Este constituye, en cierto sentido, un elemento arbitrario en cualquier sistema de análisis económico (ya se refiera a un equilibrio particular o general). Al igual que la cuestión de "mercancías nuevas" para satisfacer "nuevas necesidades", por lo general está gobernada por la iniciativa de los productores y no por la preferencia de los consumidores (puesto que éstos, en la práctica, raras veces tienen simultáneamente delante suyo, a fin de escoger entre ellos, el conjunto mayor de mercancías, a los precios correspondientes a la producción más variada, y el conjunto menor, a los precios que corresponden a la producción más estandarizada —aunque, en condiciones de competencia pura, esta alternativa puede presentarse en caso de que un competidor asuma el riesgo de la es-

posible en un período lo suficientemente largo para emprender la reconstrucción de la planta; además, aun en el largo plazo, su posibilidad se reducirá en la medida en que la técnica ponga límites (a causa del carácter indivisible de los procesos) al número de tamaños de planta entre los que se pueda escoger. El tercer tipo de variación, como vimos, tiende también a estar hoy mucho más restringido que antes, a causa de ciertos rasgos de los modernos métodos técnicos. Con estos importantes elementos de discontinuidad, que existen en cada uno de estos niveles, pudiera parecer que los delicados ajustes entre ingresos y costos marginales, siguiendo los cuales la teoría económica ha llegado a formular el problema económico —y ello, por lo demás, con generalidad suficiente para que se aplique a cualquier tipo de sistema económico—, resultan cada vez menos pertinentes; además, la situación económica y las fuerzas decisivas que la configuran poseen una forma distinta de la tradicionalmente supuesta.

Las consecuencias de estos nuevos desarrollos de la situación técnica son varias y, entre ellas, algunas parecen ser de más largo alcance de lo que inicialmente pudiera suponerse. En primer término, ellas incrementan, al parecer, el grado en que todo cambio importante en la técnica y en la estructura industrial debe producirse mediante saltos revolucionarios, y no a través de una sucesión gradual de pequeñas adaptaciones con lo que, al mismo tiempo, incrementan el peligro de la osificación de una estructura existente a causa de la renuencia o la incapacidad de los empresarios para afrontar los costos y riesgos que implica semejante cambio de gran escala. El estudio de procesos económicos está siendo influido, cada vez más, por el reconocimiento de que el “horizonte temporal” de los hombres de empresa (como se lo podría denominar) desempeña un importante papel en la determinación de las expectativas y, por lo tanto, de los actos de los empresarios, resultando a menudo decisivo para la elección entre la perspectiva de corto plazo y la de largo plazo, elección de que depende en tan gran medida el desarrollo de la industria. En un mundo caracterizado por la incertidumbre acerca de los planes y las intenciones de otras empresas e industrias, hay siempre cierta inclinación a favor de la perspectiva más inmediata y en

pecialización y ofrezca una mercancía estandarizada, a un precio menor que rivalice con la variedad de precio más elevado—). Por lo tanto, no es éste un problema que pueda tratarse simplemente como parte del mecanismo a través del cual la oferta se adapta a una estructura *dada* de demanda.

contra de la de largo plazo, con su multitud de imponderables; y cada incremento de los costos provocado por una innovación —costos que están a la vista y son calculables, mientras que los frutos de la innovación son lejanos e inseguros—, refuerza esta inclinación hacia la perspectiva de corto plazo y hacia el apego por el *statu quo* que resulta familiar. La historia reciente —de la industria británica, en particular— abunda en ejemplos de tal inclinación y hay signos de que la tendencia de ciertos desarrollos modernos es acentuarla. Von Beckerath señaló que, en la industria moderna, la creciente interrelación de las diversas partes de una organización productiva, no sólo “disminuye la adaptabilidad de una planta compleja a las fluctuaciones de la demanda para los productos de sus diferentes secciones”, sino que también aumenta las dificultades provocadas por la transformación y la innovación técnicas. “Una combinación mecánica del trabajo no puede cambiarse fácilmente y la transformación de la maquinaria en una fábrica por lo común provoca cambios muy costosos para todo el sistema. Mientras más total es la mecanización, mayor es el gasto”.¹⁰⁵ En el mismo sentido, E. A. G. Robinson ha señalado que “mientras más complicada es una empresa, más altamente especializada en cuanto a equipo, mejor adaptada, por su diseño, al ritmo existente de producción, más costoso y difícil resultará su reequipamiento y más complicada la tarea de mover y ajustar a sus nuevas funciones, maquinarias voluminosas y complicadísimas”.¹⁰⁶ En la medida en que esto suceda así, puede muy bien ocurrir que, para financiar la reorganización, se necesiten sumas mayores de las que, en un momento dado, puedan proporcionar las reservas, aun cuando se trate de una gran empresa (o por lo menos, esas reservas tendrían que haber sido previsoriamente acumuladas a lo largo de una o varias décadas de negocios excepcionalmente prósperos), o de las que puedan reunirse mediante una emisión corriente de nuevo capital.¹⁰⁷ El resultado es claro: la industria, para la financiación de innovaciones técnicas, depende cada vez más de los bancos o de instituciones financieras que son filiales de aquéllos, y hasta del Estado; con lo que se refuerza la tendencia hacia lo que se ha denominado “capital financiero” e, incluso, hacia cierto “capitalismo de Estado”.

¹⁰⁵ *Op. cit.*, pp. 86-7.

¹⁰⁶ *Op. cit.*, pp. 85-6.

¹⁰⁷ Ejemplo de esto es la financiación de la nacionalización de la industria británica del hierro y el acero, tal como se la discutió a fines del decenio de 1920; también, el reequipamiento de la industria británica del carbón después de la guerra.

En segundo lugar, los riesgos especiales derivados de la puesta en funcionamiento de una planta de tipo moderno en una economía no planificada (en la que las fluctuaciones de la demanda son, en tan gran medida, incalculables) puede estorbar su adopción y volver preferibles formas técnicas de tipo más antiguo y menos eficientes. El hecho de que la planta sólo pueda ser operada con ganancias a plena capacidad —o en un nivel próximo a ella— y el de que, si la demanda no alcanza a cubrir esa producción, pueden producirse pérdidas considerables a causa de la inflexibilidad de costos, pueden plantear al empresario un conflicto entre el *optimum* financiero de tipo y tamaño y el *optimum* técnico, siendo probable que aquél escoja el primero.¹⁰⁸ Por ejemplo, que los hornos para la fabricación de hierro y acero tengan, en los EE. UU., mayor tamaño que en Gran Bretaña, y que en el primero de estos países sean mucho más frecuentes las grandes plantas integradas, se atribuyó a menudo a la mayor probabilidad que tienen las plantas norteamericanas de funcionar a plena capacidad a causa de su mercado interno mayor y más seguro. En la U.R.S.S., con su programa planificado de inversiones que se extiende a lo largo de un quinquenio y la mayor posibilidad que esto proporciona para coordinar la capacidad productiva de la industria pesada con la demanda para los productos de esta industria, el tamaño de las acerías más modernas tiende a sobrepasar incluso al de las plantas norteamericanas; además, la estandarización ha sido llevada por lo general mucho más adelante que en Norteamérica.¹⁰⁹ A este conflicto entre *optima* financieros y técnicos se liga la conocida tendencia de la “competencia monopólica” a cobrar la forma

¹⁰⁸ Esto es: entre dos métodos, de los que uno es el más eficiente cuando se lo emplea a plena capacidad —o en un nivel próximo— y el otro es mucho menos eficiente pero incluye una mayor proporción de costos variables, que pueden reducirse cuando descien- de la cantidad de producto, el empresario tenderá a escoger el segundo, que es el que envuelve menos riesgos de pérdidas, siempre y cuando la demanda sea insuficiente para que se pueda trabajar a plena capacidad.

¹⁰⁹ He aquí un ejemplo de estandarización de bienes de capital: bajo el Segundo Plan Quinquenal, la industria soviética se concentró en la producción de cuatro tipos de tractor para la agricultura, cada uno en una planta especializada: un tractor liviano de 15 h.p. en Kharkov; un tractor de oruga (tipo *caterpillar*) en Cheliabinsk; un tipo especial de hileradora en las fábricas Putilov de Leningrado y un cuarto tipo en Stalingrado. Compárese esto con los ocho tipos diferentes producidos en los EE. UU., aunque la U.R.S.S. encabezaba la producción de tractores en el mundo (Gosplan, *El Segundo Plan Quinquenal*, pp. 138-9).

de una multiplicación de variedades y del mantenimiento o la creación, para cada una de aquéllas, de un mercado privado o clientela ligada a cada empresa, en vez de la búsqueda de métodos para abaratar los precios. Esta tendencia conspira contra la estandarización, ya sea de bienes de consumo o de capital, y trae por resultado un gran número de mercancías y plantas, de que cada una tiene su mercado limitado, en vez de la existencia de un número menor, de que cada una abasteciera un mercado más vasto y menos variable¹¹⁰ que permitiera explotar plenamente las potencialidades de los modernos métodos técnicos. La producción en masa ha sido caracterizada como “el arte de fabricar la máxima cantidad con el mínimo de variedades”.¹¹¹ En ciertos casos, la diferencia de eficiencia entre la producción de numerosas variedades, de escala relativamente pequeña cada una, y la producción más estandarizada de mayor escala, es impresionante. N. Kaldor afirmó recientemente que “para una amplia gama de bienes de consumo durable —como muebles, calefactores o estufas, aspiradoras, aparatos de radio, heladeras e incluso automóviles—, los precios de preguerra eran, en muchos casos, tres o cuatro veces más altos de lo debido en caso de que se hubieran explotado a fondo las potencialidades de la producción estandarizada, en masa, y de que se los hubiera comercializado de una manera razonablemente eficaz”; cita además el hecho de que “la productividad horaria por hombre de la industria norteamericana de motores era tres o cuatro veces superior a la británica” como prueba de las potencialidades de la producción estandarizada, en masa, en un país donde el mercado era grande con relación al número de variedades producidas.¹¹²

En tercer lugar, se ha creado una situación en que resultan singularmente atractivas las medidas tendientes a ensan-

¹¹⁰ Menos variable al tiempo que más vasto, puesto que mientras más se multiplican las mercancías y “líneas” altamente reemplazables entre sí, más sensible será el mercado de cada una ante cambios de oferta y precios producidos en otros mercados.

¹¹¹ L. C. Ord, *op. cit.*, p. 35.

¹¹² *The Times*, 10 de enero de 1945; 1° de febrero de 1945; Cf. también las cifras de rendimiento por hombre de ciertas industrias del Reino Unido y de los Estados Unidos, proporcionadas por L. Ros- tas en “Industrial Production. Productivity and Distribution in Britain, Germany and U.S., 1935-7”, *Economic Journal*, abril de 1943, p. 46. Ellas muestran que el rendimiento físico por operario era, en los EE. UU., cuatro veces mayor que en Gran Bretaña, para la fabricación de automóviles; casi cinco veces mayor para los aparatos de radio y, para la industria en general, era de algo más del doble en aquel país que en éste.

char el mercado o a capturar la demanda. Mencionamos ya la tendencia monopolista a reducir el producto en aras del mantenimiento de los precios. En la medida en que las condiciones técnicas contribuyan a la rigidez del producto, este instinto empresario será refrenado; y si lo es, pareciera seguirse que las fluctuaciones de la producción y el empleo serán moderadas, teniendo la dirección de los negocios efectos menos antisociales de lo que la teoría del monopolio por lo común sugiere. O bien será preciso optar desde el principio por una unidad de producción menos eficiente, con una capacidad productiva menor o bien, cuando esto es impracticable o, por alguna otra razón, no ha sido ésta la alternativa escogida, la situación de costos alentarán el mantenimiento del producto en un nivel próximo al de plena capacidad, aun frente a la contracción de la demanda. Ésta puede muy bien ser la consecuencia probable ante fluctuaciones de precios de corto plazo; en especial, cuando el producto puede ser constituido como *stock* (o, como sucede a veces en un gran combinado metalúrgico, se lo puede emplear con fines de reparación y mantenimiento dentro del combinado), de manera que es posible mantener la producción sin que ello traiga por consecuencia un gran sacrificio de precios. Pero allí donde la posesión de *stocks* es difícil o arriesgada, es más probable que aquellas fluctuaciones de la demanda de que no se espera que sean temporarias alienten violentas alternancias entre el funcionamiento a pleno y el cierre completo de las plantas, o de secciones unitarias de una planta; consecuencia de esto serán fluctuaciones discontinuas y exageradas del producto y, como recurso desesperado, cuando la demanda resulta inadecuada, se echará mano a esas medidas deliberadas para destruir la capacidad productiva, que constituyeron un rasgo tan notorio de ciertas industrias entre ambas guerras. En otras palabras: el funcionamiento con capacidad ociosa puede cobrar la forma del abandono de plantas y de subsidios a su destrucción, antes que de un ritmo más lento de funcionamiento y reducciones parciales del personal.

Pero cualquiera que sea su efecto preciso sobre las decisiones acerca de cantidad de producción, es evidente que, en una situación en que la reducción del producto y el mantenimiento de precios se vuelven difíciles, la industria monopolista será empujada a la alternativa de tomar medidas para sostener la demanda. En una situación en que cierta necesidad de índole material obligara a escoger entre el funcionamiento a plena capacidad o el cese de la producción, podría afirmarse que la

dirección de los negocios, en busca de obtener el máximo beneficio, no tendría otra alternativa que procurar el ensanchamiento del mercado, aun cuando ello implicara un gasto considerable. Pero aun si esa necesidad material no existe, la combinación de costos directos o variables relativamente bajos con costos fijos elevados y, en particular, con grandes costos no variables de fabricación o "costos fijos corrientes", puede convertir a tales medidas en la única alternativa frente a pérdidas sustanciales. Puede formularse esta situación de otra manera afirmando que, en tales condiciones, el margen bruto de ganancia de cada unidad *extra* de producto será tan elevado, que toda medida que pueda expandir la demanda resultará, naturalmente, atractiva en grado desacostumbrado; además, si esas medidas resultan lo bastante exitosas, no sólo harán que las ventas alcancen para absorber la plena capacidad de la planta, sino que pueden permitir, al mismo tiempo, elevar el precio de venta. El mantenimiento de los precios mediante la restricción constituye, sí, el primer capítulo de la política de los monopolios; el segundo consiste en intensísimas campañas para sostener la demanda.

Esa política puede cobrar una diversidad de formas, de las que todas ocuparon un sitio conocido en la historia económica de años recientes. Puede cobrar la forma de un acuerdo de precios; de un *boycott* organizado contra competidores; de la captura y fortificación de mercados protegidos; de una integración hacia adelante, destinada a controlar el empleo del producto o a influir sobre él; o bien de la presión política, ejercitada para obtener el auxilio del Estado o de organismos públicos, como consumidores y contratistas. Pero si bien esas medidas pueden lograr el mejoramiento de la situación de una empresa y hasta de toda una industria, al arrebatar la demanda a los competidores, como orientación general rápidamente tropiezan con serias limitaciones. En el caso de las industrias de bienes de consumo, está el límite impuesto por el nivel de ingresos de la mayoría de los consumidores, al que sólo es posible elevar de manera sustancial a expensas de reducciones en la desigualdad de ingresos y, por lo tanto, del ingreso de la clase propietaria. En el caso de las industrias de bienes de inversión, la expansión del mercado depende de que se incremente la tasa de inversiones, que está limitada por el "temor a la capacidad productiva" prevaleciente y por la renuencia de los capitalistas a incrementarla.

Entre las medidas aptas, en grado considerable, para afectar las ventas de un vasto sector de la industria capitalista,

hay dos que se destacan. En primer lugar, está el control político de territorios extranjeros, que apunta a incorporarlos como nuevas áreas de desenvolvimiento y como mercados reservados y preferenciales, rasgo éste saliente de la expansión capitalista desde las últimas décadas del siglo pasado. En segundo lugar —y más recientemente—, están los gastos armamentistas del Estado, que responden a las exigencias de la guerra mecanizada del siglo xx, con su efecto dominador sobre toda una cadena de industrias y, en particular, sobre la industria pesada: tipo de gasto que presenta, para la sociedad capitalista, la singular ventaja de engendrar instrumentos de destrucción en vez de instrumentos de producción adicionales y de brotar de una demanda que, al parecer, es insaciable. Dada la importancia clave de estos dos expedientes no sorprende que la estrategia de los negocios haya asumido, en tan gran medida, carácter político, en un grado que probablemente sólo encuentra paralelo en la historia inicial de la burguesía.

En la economía fascista y, sobre todo, en el caso de la Alemania nazi, ambas políticas se combinaron: una expansión territorial sistemática por parte del Estado y la organización de la economía normal, de tiempos de paz, siguiendo las líneas de una economía de guerra, apoyada en las órdenes de armamentos del Estado. En esta fusión de ambas políticas, ellas se reforzaban recíprocamente. Con ellas se combinaban otras dos, como sus concomitancias lógicas: medidas generalizadas de control estatal sobre la economía, que incluían el control de la inversión y los precios, y la liquidación de los sindicatos como preludio de medidas de control autoritario de los salarios. Estas medidas recordaban el régimen de regulaciones económicas que encontramos en ciertas etapas de la infancia del capitalismo y, en particular, el control de salarios desempeñó la función —de manera parecida a su prototipo— de estabilizar el mercado de trabajo en una situación en que los empleos corrían el riesgo de volverse tan abundantes como los hombres; también, la de estorbar todo movimiento ascendente de los salarios que pudiera resultar de una presión más intensa de la demanda. Como consecuencia, entre 1933 y 1938, frente a un considerable incremento del empleo, “se produjo un marcado descenso de los salarios reales y probablemente también una declinación en el poder de compra de los jornaleros”, mientras “los márgenes de ganancia eran extraordinariamente elevados, si se los comparaba con la situación de otros países o con las condiciones prevalecientes en Alemania en el

decenio de 1920”¹¹³ Al mismo tiempo, el control sobre las inversiones permitió limitar la expansión de la capacidad productiva; en efecto, se prohibió la instalación de nuevos equipos en toda una gama de industrias, excepto con aprobación oficial. Estas medidas figuraron entre los primeros esfuerzos de control del gobierno nazi.¹¹⁴

Con su política de expansión territorial, la economía fascista introdujo dos importantes perfeccionamientos con relación al imperialismo más antiguo. El imperialismo del tipo anterior a 1914 había vuelto sus ojos hacia las áreas agrícolas no desarrolladas del planeta y su principal objetivo había sido la exportación de capital. Los objetos de esa inversión habían sido, en lo esencial, el desarrollo de la producción primaria, como la minería y la economía de plantación; los ferrocarriles, telégrafos y la construcción de puertos, cosas todas que absorbían capital en alto grado; además, en cierta medida, las industrias dedicadas a elaborar materias primas locales. Pero el desarrollo de la industria en estas áreas coloniales estaba limitado por el hecho de que, si hubiera sobrevenido en ellas una industrialización considerable, la consecuencia habría sido, inevitablemente, repercusiones perjudiciales para el valor del capital invertido en industrias similares del país madre. Por supuesto, completado ese proceso de industrialización, la descolonización económica de la colonia hubiera sido su consecuencia. Cabía esperar que los grupos de intereses que encontraban una salida para parte de su capital en el desarrollo colonial buscaran que este desarrollo cobrara un carácter complementario, que no compitiera con las inversiones que tenían hechas en su país de origen, y que se aseguraran que, en aquellos mercados que habían meditado reservarse para sí, no surgieran competidores. Esto era más probable en la medida en que los grupos de intereses ligados a las colonias fueran, al mismo tiempo, los ligados a las industrias básicas del país de origen —o estuvieran emparentados con éstos—. Pero aun cuando ambos grupos hubieran estado totalmente separados, cabía esperar que el Estado imperial, como custodio de los

¹¹³ K. Mandelbaum en *The Economics of Full Employment* (Oxford Institute of Statistics), pp. 194-5.

¹¹⁴ Cf. Otto Nathan, *The Nazi Economic System*, pp. 154-62. “Entre 1933 y el estallido de la guerra en 1939, se promulgaron setenta y dos decretos para regular la capacidad productiva, bajo el imperio de la Ley de Cartelización Obligatoria. Válidos en general para períodos de entre tres meses y dos años, la mayoría fueron renovados continuamente y se encontraban todavía vigentes hacia el 31 de diciembre de 1939” (*ibid.*, 156).

intereses del capital como un todo, delineara su política económica atendiendo a su efecto probable sobre los valores de capital del país madre. Por ello, la ventaja que proporcionaban estas colonias como campos de inversión tendió siempre a estar eclipsada por el interés de retardar su desarrollo industrial, al menos el que siguiera líneas autónomas, a fin de mantener la economía colonial como complementaria de la economía de la metrópoli, del mismo modo como lo había procurado el mercantilismo en siglos anteriores. De este modo, con el pasar del tiempo, los dos motivos económicos dominantes del imperialismo —el deseo de ampliar el campo de inversiones y el de ensanchar el mercado para los productos industriales de la metrópoli imperial— vinieron a entrar en contradicción.

La década de la primera guerra mundial y el decenio de 1920 presenciaron la aparición del nacionalismo colonial que, aunque fenómeno nuevo, se convirtió en primera figura en el escenario histórico. Nacido como reacción contra la explotación de los territorios coloniales en beneficio de las grandes potencias capitalistas, nutrió la ambición de convertir las áreas coloniales en unidades autónomas, en sentido económico y político, persiguiendo metas de industrialización, con independencia del capital extranjero y ayudado por tarifas autónomas y medidas financieras tendientes a ese fin. Tales aspiraciones empezaban a obtener ciertos éxitos considerables —aunque todavía limitados— en el período de entreguerras; y en esa medida, levantaban barreras a toda ampliación de los privilegios del capital extranjero en estas esferas. Como factor de elasticidad para la economía del Viejo Mundo, los mercados y los campos de inversión coloniales parecían haber llegado a su fin. Al menos, las oportunidades de una mayor expansión en estos campos de acuerdo con líneas tradicionales se contraían de manera notable. Las tarifas aduaneras que daban preferencia a las industrias nativas; el *boycott* a los productos y las modas extranjeras; un movimiento hacia una política bancaria autónoma, así como la revocación de los privilegios políticos y económicos especiales de que gozaban los extranjeros, como en el caso de los derechos de extraterritorialidad en China, constituyeron, todos ellos, importantes indicios de la corriente histórica; por lo demás, los movimientos populares que tan recientemente habían cobrado fuerza en India y China, en el Cercano Oriente y en Latinoamérica, muy bien podrían difundirse mañana por el continente africano. Para que el imperialismo siguiera representando una fuerza ex-

pansiva para el capitalismo en los países más viejos, debía descubrir nuevos territorios o bien una nueva técnica.

El imperialismo fascista procuró lograr esto en muy gran medida. Por necesidad, quizá, antes que deliberadamente, el fascismo alemán volvió su atención a países vecinos del continente europeo: países que ya estaban industrializados, total o parcialmente. Ellos no proporcionaban una *tabula rasa* a la inversión de capital, como lo hicieran África o China para el capital británico, francés o alemán, en la segunda mitad del siglo XIX. Aquí la exportación de capital no podía constituir el núcleo de la política. En lugar de ello, se trataba más bien de coordinar sus economías con la de Alemania, como economías satélites, dependientes. Tal designio implicó de manera inevitable medidas de desindustrialización (al menos parcial) de estas nuevas áreas coloniales: ellas habían de convertirse en el declarado objetivo del Nuevo Orden hitlerista para Europa; así se lo proclamó, por ejemplo, en el famoso discurso del doctor Funk de julio de 1940, y ello, como objetivo de largo plazo y no simplemente como expediente de guerra.¹¹⁵ Las industrias alemanas encontrarían, en estos territorios satélites, nuevos mercados, preferenciales, de cuyo monopolio —o cuasimonopolio— gozarían. Por lo que se refería a la industria pesada, el papel de la exportación de capitales en cuanto a establecer una salida para sus productos ya lo desempeñaban (al menos de manera temporaria) las órdenes del Estado para sus necesidades de armamentos. La analogía con el mercantilismo avanzó otro paso mientras, al mismo tiempo, se adecuaba a las condiciones de una economía de tipo moderno, en que la industria pesada gravitaba tanto. La subordinación inicial de estos Estados vecinos se hizo más fácil por el hecho de que, puesto que ya eran Estados capitalistas, su clase dominante estaba afligida por un moderno temor a la revolución social: ello los predispuso a aliarse con un movimiento que pretendía haber extirpado la lucha de clases en su país y levantaba la bandera de un Pacto Anti-Comintern en el exterior. Esta nueva técnica fascista de penetración política no fue expresión de una tenaz pervivencia del nacionalismo; todo lo contrario: prueba el carácter dominante que, en el período de entreguerras, tuvieron los antagonismos de clase dentro de cada área nacional; como tal, hundía derechamente sus raíces en las reales relaciones de clase de las sociedades capitalistas desarrolladas del mundo contemporáneo.

¹¹⁵ Cf. C. W. Guillebaud en *Econ. Journal*, diciembre de 1940.

Una vez logrado un control político inicial sobre estas áreas, los métodos a través de los cuales, más tarde, obtuvieron la subordinación de sus sistemas económicos como satélites del Reich fueron también, en cierto grado, novedosos. Estos métodos incluyeron la adquisición de patrimonios industriales en estos países por intermedio de bancos alemanes o de sus filiales locales¹¹⁶ (adquisición que a menudo parece haberse financiado con créditos concedidos a Alemania en las compensaciones locales de cuentas o, simplemente, mediante la creación de créditos y, por lo tanto, no implicaron la transferencia de ningún *quid pro quo* al país en cuestión como contrapartida de la compra); incluyeron, también, la regimentación de sus industrias bajo planes de monopolio, organizados por el Estado, ya experimentados en Alemania; incluyeron la extensión del régimen de cartelización obligatoria, inaugurado en Alemania con la conocida Acta de 1933, a toda el área imperial, así como la asignación de los suministros de materias primas mediante controles centralizados. Temprano ejemplo del funcionamiento de esta política fue el acuerdo germano-rumano de marzo de 1939: se estableció un programa de desarrollo bajo el que Rumania pasaba a ser esencialmente productora de materias primas y alimentos, exportando el grueso de su petróleo y otras materias primas a Alemania, mientras el capital alemán obtenía considerables privilegios para el desarrollo de la producción de materias primas. En cuanto a las regiones agrícolas del mundo eslavo, más hacia el este, cuya subyugación fue una de las metas de la guerra, al parecer se consideró una suerte de retorno a la servidumbre de los productores nativos, bajo el dominio de señores y *ministriles* alemanes: desenvolvimiento que recordaba irresistiblemente la expansión alemana hacia el este del Elba de los siglos XII y XIII. Sea como fuere, se lo concebía como un imperialismo de tipo más perfecto y expoliador: más despiadado e intransigente, más organizado y planificado sistemáticamente; en gran medida seguía las líneas de la economía de plantación; estaba equipado con modernos métodos técnicos pero se basaba en el trabajo de una población hundida hasta un nivel de consumo de mera subsistencia. Estos proyectos se vislumbraron en el plan económico alemán para Polonia. La parte occidental, más industrializada, se incorporaba a Alemania y debía poblarse con alemanes, expulsándose a la población polaca, exceptuados ciertos trabajadores importados, que formarían una clase sometida, empleada con bajos

¹¹⁶ En Austria, por ejemplo, se obtuvo el control sobre la industria mediante la anexión de los grandes bancos a los alemanes.

salarios en trabajos no calificados. La mitad oriental de lo que era la Polonia anterior a 1939 (y que hoy forma la Ucrania y la Rusia Blanca), debía separarse como región primariamente agrícola, exceptuadas unas pocas plantas de elaboración de materias primas y alimentos que pasarían bajo administración alemana, basada, además, en mano de obra local barata. Se restringía la importación a este sector, en especial en el caso de los alimentos y materias primas, en que se encontraba virtualmente prohibida; mientras tanto, Alemania se aseguraba un excedente de exportación de materias primas desde esa región mediante un sistema de entrega obligatoria de cupos impuesto a todos los dueños de explotaciones agrícolas.¹¹⁷ Es evidente que, en este nuevo y grandioso sistema imperial, apoteosis del monopolio estatal organizado en todo un continente, gozarían de los frutos de la explotación, no sólo la clase capitalista alemana y los nuevos estratos de la burocracia, sino también, en cierta medida, hasta los más humildes entre el *herrenvolk*.

El fascismo alemán, sin embargo, en un rasgo se diferenció del mercantilismo, al menos superficialmente. En lugar de rendir culto a los superávits de exportación, obsesión tradicional tanto del moderno imperialismo como del mercantilismo, la economía alemana de fines del decenio de 1930 adoptó una política de excedentes de importación. Esto fue, en parte, consecuencia accidental de la escasez de materias primas para el cumplimiento del programa de armamento y de la escasez de divisas para comprarlas en el mercado mundial: circunstancia que indujo a adquirir un excedente de importaciones en cada país sobre el que Alemania podía ejercitar presión política o económica. Esto se lograba a través del mecanismo de los acuerdos bilaterales de compensación de intercambios, con países de Europa del sudeste, siguiendo las vías que ya conocemos. El excedente de importaciones era compensado con un crédito cada vez mayor en favor de Alemania en las cuentas de intercambio, lo cual significaba que, en los hechos, debía ser financiado (mientras prosiguiera el excedente de importaciones) por los bancos centrales de los países satélites mismos. Representaba, esencialmente, un empréstito en especie hecho por estos países a Alemania, que ésta no mostraba apuro en devolver y que ella estaba en libertad de saldar —cuando lo hacía— en mercancías de su elección. Probablemente este sistema traía, además, por consecuencia, elevar el nivel de

¹¹⁷ Cf. *Polish Fortnightly Review*, publ. por el Ministerio Polaco de Información, 15 de enero de 1943.

precios agrícolas en los países satélites (puesto que Alemania importaba principalmente productos agrícolas y de industrias extractivas) con relación a los precios industriales, con lo que tendía a desalentar las industrias locales¹¹⁸ e identificar los intereses de los exportadores de estos países con la política alemana.

No obstante, vista en una perspectiva más vasta, esta pugna por los excedentes de importación fue sólo un aspecto del intento de volcar en favor de Alemania los términos de intercambio con las economías satélites: objetivo que, como vimos en un capítulo anterior, persiguió también el mercantilismo. Esta "explotación a través del intercambio" constituía meta esencial del Plan Schacht, con su complicado mecanismo de control de intercambios. Fue promovida mediante una serie de acuerdos por cuyo intermedio las tasas de intercambio con estos "países coloniales" de nuevo tipo se establecieron en cifras que representaban una considerable sobrevaluación del marco (con lo que se abarataban los productos coloniales con relación al marco y se elevaba el precio de las exportaciones alemanas con relación a las monedas "coloniales"). Entre ellos, fue notable el acuerdo con Rumania de 1939, que modificaba la paridad de intercambio leu-marco, de 41 a 50 leu. Posteriormente las tasas de intercambio con países ocupados por Alemania se modificaron de manera similar: por ejemplo, las devaluaciones del gulden holandés y del franco francés y belga. La esencia de esta política consistía en lo siguiente. Los encargos de armamentos habían reemplazado a la necesidad de mercados de exportación como medio para mantener la industria alemana a plena capacidad; el control del Estado y de los *cartels* sobre toda ampliación del equipo existente, por lo demás, impedía la creación de capacidad excedente. Ahora la preocupación de los industriales pasaba a ser, no sólo obtener una cantidad mayor de materias primas, sino hacer bajar el precio a que la industria podía adquirirlas y abaratar los bienes que los obreros compraban con sus salarios, a fin de ensanchar de este modo el margen de ganancias.

La obsesión por la demanda provocada por la situación económica del mundo capitalista moderno se manifiesta tam-

¹¹⁸ En sentido contrario, por el otro lado, obraba el efecto expansionista de esta política en cuanto a ensanchar el mercado interno lo que, en ciertos casos, puede haber beneficiado en definitiva incluso a los que producían para el mercado interno. Tendió también a mantener un nivel de empleo más elevado, tanto directamente, a través de la demanda de exportaciones, como de manera indirecta, a través de la influencia expansionista de aquélla sobre el mercado interno.

bién en países democráticos como Gran Bretaña y los EE. UU., aun cuando en éstos haya cobrado otras formas. Testimonio de esto es la predisposición de los industriales —al menos de ciertos sectores— a propiciar, terminada la guerra, una nueva función para el Estado en reemplazo de los encargos de armamentos: la función de financiar un programa expansionista de gastos para sostener el mercado. Frente al inmenso problema que presentaba la cesación de los gastos de tiempos de guerra del Estado, y a los recuerdos de 1929-33 que esta perspectiva despertaba, un considerable sector del mundo norteamericano de los negocios parece dispuesto a tolerar —y hasta a propugnar— gastos públicos de gran escala como medidas normales de tiempos de paz, para después de la guerra. Al mismo tiempo, el Gobierno británico aceptó en 1944 el principio totalmente nuevo de admitir "como una de sus metas y responsabilidades básicas el mantenimiento de un alto y estable nivel de ocupación después de la guerra" y formuló propuestas de gastos públicos destinados exclusivamente a mantener la demanda.¹¹⁹ A la verdad, aquellas propuestas se mantuvieron cautamente dentro de los límites de una política tradicional de "obras públicas", como complemento de los intentos de estabilizar la inversión hechos por la industria capitalista; los gastos públicos, en efecto, se realizan o no, de acuerdo con el estado general del mercado de bienes de inversión y de consumo. Ella no se propuso, como tal, ensanchar sustancialmente la esfera del gasto público; se la ha criticado, por otra parte, con el argumento de que "se interesa casi exclusivamente por las oscilaciones de la demanda, sin proponer nada para su expansión".¹²⁰ Sin embargo, otras propuestas —como las de sir William Beveridge—, que no implican avances considerables sobre la estructura de la sociedad capitalista, asignarían al gasto estatal un papel más vasto y, a la vez, más continuo, en una economía de paz; por lo demás, hay indicios de que la lógica de los acontecimientos impulsará a los futuros gobiernos en esta dirección.

Pero la adopción de estos expedientes como política normal de tiempos de paz pareciera enfrentar ciertas graves dificultades: ellas nada tienen que ver con la situación productiva *per se*, pero brotan de las peculiares relaciones sociales que constituyen el modo capitalista de producción. En primer lugar, medidas que intenten poner remedio a la capacidad excedente dentro de la estructura del capitalismo deben, eviden-

¹¹⁹ White Paper on Employment Policy, Cmd. 6527.

¹²⁰ W. Beveridge, *Full Employment in a Free Society*, 269.

temente, rendir pleitesía a ese "temor a la capacidad productiva"¹²¹ acerca de cuya prevalencia la experiencia económica de entreguerras proporcionó tantas pruebas. Es muy posible que, en tanto el gasto público pueda sostener la demanda, esta obsesión se vuelva menos dominante que en la década de 1930. Pero es improbable que caiga por completo en el olvido mientras el motivo dominante de los negocios siga siendo el logro de beneficios máximos. Por lo tanto, para que los círculos de negocios las toleren, en particular en las industrias en que la organización monopolista proporciona los medios así como el deseo de restringir la capacidad productiva, las medidas tendientes a sostener la demanda y a dar a la industria la oportunidad de trabajar a plena capacidad, no deben ser tales que incrementen el equipo de capital de la industria. La sospecha de que el gasto público incluirá inversiones en líneas que compitan con el capital existente en manos privadas puede suscitar una oposición tenaz, con el argumento de que pone en peligro los valores de capital existentes. Ejemplo notable de esto es la oposición de los sectores interesados al proyecto norteamericano del Valle del Tennessee, que amenazaba competir con el capital privado en el terreno de los servicios públicos. El gasto armamentista tiene para el capitalismo la ventaja inestimable de que no implica esa contradicción. Evita que se dé nuevo destino a los productos de la industria pesada fuera de la industria misma; con ello desempeña un papel semejante a la construcción de ferrocarriles en el siglo XIX. Pero en tiempos de paz, fuera de la construcción de casas, el desarrollo carretero y la electrificación, pocas ramas hay, como objeto permanente de inversión por parte del Estado, que parezcan capaces de compararsele.

Si la industria capitalista decidiera enfrentar decididamente este riesgo y aceptar la necesidad de que el Estado coopere en la inversión de las industrias de bienes de consumo como único medio de proporcionar un mercado adecuado a los productos de la industria pesada, derribaría un fantasma sólo para levantar otro. En tal caso no puede evitarse por mucho tiempo que se presente de nuevo el problema de la capacidad ociosa en las industrias de bienes de consumo, excepto si, mientras tanto, se ha elevado la capacidad de consumo de la masa de

¹²¹ Cf. la observación de V. Gaiev en un artículo "Plans for the 'Full Employment' of Labour Power after the War" en *Voyna i Rabotchi Klass (War and the Working Class)* nº 11, 1944: "Rasgo característico de todos estos proyectos es el temor a un crecimiento de la capacidad productiva" (p. 20).

la población: incremento que difícilmente se producirá en escala considerable si la desigualdad de ingresos, característica de la sociedad capitalista, no se reduce mediante serias disminuciones en los ingresos de la clase propietaria. También es posible que se busque una salida para los productos de la industria financiando en gran escala la industrialización de los países coloniales: con ello se ensancharía el mercado de bienes de capital, pues se abastecería de equipos a la industria colonial, y también el mercado de bienes de consumo, con el mayor poder de compra engendrado por la mayor ocupación de la industria colonial y por la construcción de equipos. Hasta hay indicios de que ciertos círculos capitalistas de los EE. UU. propician esta solución como la única congruente con la prosperidad de postguerra.¹²² Esto quizá proporcionara una solución temporaria, por una o dos décadas. A largo plazo implicaría la descolonización económica de lo que antes fueran territorios económicamente dependientes y, por lo tanto, arrojar por la borda esas ventajas monopolistas de que antes gozaba el capital de los países imperialistas y que, como vimos, el imperialismo fascista se propuso ampliar. Pero el problema de la capacidad ociosa ha cobrado hoy tales dimensiones,¹²³ en particular en la industria norteamericana, que no es imposible que un importante sector de intereses empresarios eche mano a ese expediente de corto plazo, aun cuando ello sea a expensas de ciertas ventajas de largo plazo, cuya supervivencia por mucho tiempo, de todos modos, puede ser puesta en duda. Donde prevalecen la incertidumbre y la duda, los expedientes de corto plazo que ofrecen ciertas ventajas inmediatas tienden a resultar más atractivos que las estrategias de largo plazo que, en caso de triunfar, prometen una ganancia mayor y más duradera. Precisamente, en la medida en que el ilimitado optimismo de la oleada de prosperidad norteamericana del decenio de 1920 decayó; en la medida en que, para muchas industrias, la alternativa pasó a ser ésta: mantener una situación de funcionamiento a plena capacidad o enfrentar una crisis en que toda ganancia sería improbable; en esa medida, "las fuerzas productivas creadas por el moderno régimen capitalista de producción ... llegaron a una contradicción flagrante con aquel

¹²² Otro ejemplo de esta tendencia (muy cautelosa, por lo demás) es el plan de desarrollo industrial del gobierno de la India.

¹²³ Ya vimos que la recuperación del decenio de 1930 fue muy vacilante y se basó en gran parte en la intervención del Estado; ya en vísperas de la guerra mostraba signos de dejar paso a otra caída.

mismo régimen de producción".¹²⁴ Se ha calculado que, en Norteamérica, la capacidad productiva, al igual que la fuerza de trabajo, se han incrementado tanto en el quinquenio 1940-5, que requieren un incremento del mercado (comparado con el de 1940) equivalente al producto de entre 10 y 20 millones de obreros, si es que ha de mantenerse una situación de funcionamiento a plena capacidad. Hasta hoy no existen indicios de que el capitalismo norteamericano sea capaz de expandir de manera permanente su exportación de capital o su consumo interno de masas en una magnitud semejante.

Pero todas esas medidas presentan a una sociedad capitalista una dificultad todavía más fundamental. Cada sector de la industria capitalista se beneficia con las expansiones de su mercado, siempre que no se produzcan a costa de introducir nuevos competidores dentro de su esfera. Pero en cuanto tal expansión del mercado se vuelve general y no sólo provoca el funcionamiento a plena capacidad de las plantas sino también el pleno empleo de la fuerza de trabajo, todo el equilibrio del mercado de trabajo se transformará con ello. Con palabras de sir William Beveridge, el mercado de trabajo se habrá convertido en "un mercado de vendedores antes que en un mercado de compradores".¹²⁵ La reserva de trabajadores habrá desaparecido y el gobierno tomará sobre sí la obligación de impedir que reaparezca. El arma de la disciplina industrial de que la sociedad capitalista ha dependido siempre —y ante cuyo debilitamiento, como hemos visto, se ha mostrado siempre tan anormalmente sensible—, habrá sido arrebatada de manos de los capitalistas.¹²⁶ Esto no significa que los obreros, faltándoles el acicate del hambre, preferirán holgazanear antes que trabajar, como han pretendido algunos con una exageración infundada. Pero implica, sí, que el proletariado se encontrará en una posición mucho más fuerte que en cualquier período anterior de la historia para influir sobre los términos en que prestará su trabajo. Un pronunciado aumento de salarios y una participa-

¹²⁴ F. Engels, *Anti-Dühring*, p. 191 [ed. cast. cit.].

¹²⁵ *Full Employment in a Free Society*, p. 19.

¹²⁶ Cf.: "Bajo un régimen de pleno empleo permanente, 'el despedido' dejará de desempeñar su papel como medida disciplinaria. La posición social del patrón quedaría socavada mientras crecería la conciencia de clase del proletariado. ... El interés de clase (de los patronos) les dice que la continuación del pleno empleo es insensata desde su punto de vista y que la desocupación forma parte integrante del sistema capitalista 'normal'" (M. Kalecki en *Political Quarterly*, octubre-diciembre de 1943, p. 326). También cf. Instituto de Estadísticas de Oxford, *Economics of Full Employment*, p. 207.

ción creciente en el ingreso nacional, serán por vez primera objetivos fácilmente alcanzables por la clase obrera organizada; contra esta amenaza, por lo demás, la clase privilegiada ya no tendrá protección económica, salvo en una inflación de precios general y continua (debida, por ejemplo, a la inelasticidad del consumo de los ricos, quienes disponen de reservas de dinero con las que pueden mantener su consumo frente a todo aumento de precios) o en la recreación del desempleo. El resultado probable no consistiría sólo en un nivel general ascendente de los salarios; también, en una alteración radical de la estructura de salarios relativos, en el sentido de que se incrementaría el atractivo relativo de las ocupaciones más peligrosas, arduas y displacenteras, que con el estado tradicional del mercado de trabajo han figurado por lo general entre las peor remuneradas. Es evidente que, en semejante situación, la estabilidad de una sociedad de clases quedaría seriamente amenazada y que, en caso de que siga habiendo quienes, sin contribuir en la actividad productiva, extraigan ingresos de sus derechos de propiedad, ello se deberá a que la clase obrera cumple un rito de negación de sí misma, y ya no a que carezca de fuerza para acabar con su sujeción a quienes poseen los instrumentos de producción y para negar el tributo que debió pagar durante siglos. Mientras exista una sociedad de clases, con sus dos categorías contrapuestas de ingresos, de las que una deriva de privilegios económicos y no de la actividad productiva, puede uno preguntarse si la clase obrera observará por mucho tiempo semejante autonegación.

No es difícil advertir que la alarma ante la perspectiva de semejante situación explica buena parte de la renuencia demostrada por ciertos sectores a apoyar sin reservas una política de pleno empleo. Este temor parece incluso estar, en medida considerable, en la base de la controversia contemporánea acerca de las ventajas de un sistema monetario que funcione "automáticamente", comparado con diversos tipos de "sistemas monetarios controlados", susceptibles de servir los fines de orientaciones gubernamentales específicas. Es claro que la ventaja decisiva que algunos advirtieron en el primero no consiste sólo en su automatismo, sino en que funciona como freno automático de todo movimiento ascendente del nivel de salarios, puesto que tiende a recrear el desempleo; y éste es arrebatado de la esfera de las decisiones humanas, apareciendo como producto del orden natural de cosas. Por ejemplo, como respuesta a la reciente afirmación de lord Keynes de que "el defecto del patrón oro reside en que somete las decisiones nacionales sobre

salarios a imposición externa",¹²⁷ el profesor F. D. Graham, de Princeton, afirmó que "el patrón oro originario no sometía las decisiones sobre salarios a imposición alguna por parte de una autoridad de gobierno, sino que las convertía en la resultante de fuerzas impersonales" y formuló, como objeción crucial a "todo sistema monetario perfectamente libre", la de que éste no lograría "contrarrestar la tendencia que los salarios (monetarios) pueden eventualmente presentar a elevarse por encima de los límites dentro de los cuales es posible preservar un nivel de precios estable" y que "si nos negamos incluso a aceptar la amenaza del desempleo bajo cualquier condición, una tendencia 'natural' de los salarios a crecer más rápidamente que la productividad nos forzaría a pagar a los obreros los salarios monetarios que les venga en gana exigir".¹²⁸

En vista de esta situación, algunos han concluido que el capitalismo, en caso de pervivir, debe entrar en todas partes en una fase fascista de algún tipo, al menos en cuanto a retrogradar a medidas compulsivas tomadas por el Estado sobre la clase obrera, en particular sobre los salarios. Ellos verán con aprensión, por lo tanto, cada nuevo desarrollo en la dirección del capitalismo de Estado, como paso dado en aquel sentido puesto que, cualquiera que sea la intención inicial del control por parte del Estado, la presión de los grupos monopolistas la volcarán inevitablemente al servicio de sus intereses. Esos intereses exigirán la disolución del sindicalismo independiente y el aherrojamiento de la clase obrera, el refuerzo del monopolio a través de las sanciones legales y el empleo del poder del Estado para promover externamente el control de territorios satélites y la regimentación de su vida económica a la manera de lo que se proponía Hitler con su Nuevo Orden para Europa. El retroceso de la relación contractual al estamento; la sujeción de la industria en la camisa de fuerza de un nuevo tipo de régimen gremial sancionado por el Estado, provocarían el retorno al Estado Servil. Con él se produciría el advenimiento de una nueva era de la caballería en que se rendiría culto a la fuerza armada, tanto como prerrequisito de todo trato económico, cuanto como la fuente de los encargos del Estado en que la industria moderna se basaría para su revigorización perpetua.

¹²⁷ *Econ. Journal*, junio-septiembre de 1943, 187. Lord Keynes cita aquí la opinión de que "un país capitalista está condenado al fracaso porque encontrará imposible, en condiciones de pleno empleo, impedir un incremento progresivo de los salarios" y agrega: "Queda por verse si es o no así".

¹²⁸ *Econ. Journal*, diciembre de 1944, pp. 422-9.

Es verdad que no faltan indicios de tendencias en esta dirección, incluso entre los países capitalistas democráticos, en la década anterior a la segunda guerra mundial. La intervención del Estado en la industria cobró las más de las veces la forma de un reforzamiento del monopolio y no de su doblegamiento (por ejemplo, la *Coal Mines Act* británica de 1930 y la política del gobierno británico hacia la industria del acero); antes contribuyó a restringir y desmantelar la capacidad productiva (por ejemplo, la *Cotton Spindles Act* de 1936 y el historial de los gobiernos con relación a los planes de restricción de mercancías en el mercado internacional), que a su expansión; tendió además, a estimular industrias en quiebra y a evitar el hundimiento de los valores de capital, y no a planificar una reconstrucción económica de gran escala en interés de la sociedad. Esa fue la política tan certeramente resumida por Mrs. Barbara Wootton: "la comunidad es objeto de la planificación antes que planificadora ella misma"; ella se guiaba por el principio de "hacer crecer una brizna de pasto donde antes crecían dos". No sólo en Alemania se predicó la doctrina de que el Estado debía retardar la marcha de la innovación técnica por temor al perjuicio económico que infería a quienes habían invertido en métodos más antiguos. El capitalismo de Estado, esto es, el capitalismo monopolista reforzado por el Estado —la restricción y el engrandecimiento monopolistas sancionados por el brazo de la ley—, tienen ya suficiente historial como para considerárselos advertencia de una de las vías que el capitalismo de Estado puede recorrer. No puede dudarse de que muchos miembros de las clases propietarias desean en su corazón recorrer este camino.

Lo que suele caracterizarse bajo el título genérico de capitalismo de Estado incluye, sin embargo, cierto número de especies, muy diferentes en cuanto a su contenido y significación sociales. La diferencia depende de la forma del Estado, de la índole de las relaciones de clase prevalecientes y de los intereses de clase a que responde la orientación del Estado. El elemento común a estas diversas especies es la coexistencia de propiedad y manejo capitalistas de la producción, con un sistema de controles generalizados sobre los actos económicos, impuesto por el Estado, que persigue metas que no son idénticas a las de una empresa individual. Este sistema puede o no incluir un grado limitado de producción nacionalizada y realizada por el Estado. Lenin empleó el término para significar "unificación de la producción de pequeña escala" bajo la égida del Estado; y lo aplicó a Rusia en 1918 y a co-

mienzos del decenio de 1920, en una situación en que el Estado Soviético ejercitaba control sobre un sistema económico de tipo mixto, que incluía grandes áreas de actividad privada, algunas no capitalistas (economía campesina pequeña y mediana) y otras de tipo capitalista (por ejemplo, empresas bajo el sistema de concesiones en el decenio de 1920 y empresas privadas no nacionalizadas en 1918). Al mismo tiempo, empleó el término con referencia a la economía alemana de guerra durante la primera guerra mundial.¹²⁹ Por extensión de este significado, presumiblemente se lo puede aplicar a esa suerte de sistema monopolista organizado por el Estado a que nos hemos referido y cuyo tipo más desarrollado es la economía fascista.

En los años terribles de la segunda guerra mundial mucho cambió, tanto en política como en economía; y la situación al terminar la guerra no daba pie a suponer que los acontecimientos de los años posteriores a 1918 se repetirían en su forma o que reaparecerían las tendencias que operaban en el decenio de 1930. Antes bien, había razones para extraer la conclusión contraria, en un mundo en que el fascismo como forma política y como doctrina económica había sido vencido y su ideología, desacreditada. Mucho había cambiado desde la guerra, tanto en el equilibrio de poder entre las naciones como en el equilibrio de poder entre las clases. Mucho de lo que antes se consideraba, al menos hasta fines de la década de 1920, como parte integrante de la estructura económica de la sociedad, se encontraba ahora en ruinas. Era evidente para todos que los expedientes ensayados en décadas anteriores ya no darían resultado en la situación contemporánea y que, aun cuando pudieran resultar eficaces, los intereses que se beneficiarían con ello a menudo carecían del poder para ponerlos en práctica.

Entre los cambios resultantes de la segunda guerra mundial, se destaca la extensión de la influencia de la U.R.S.S. tanto en Europa como en Asia; junto con ella, se ha extendido ese sector del mundo en que el capitalismo ha sido destronado y se han echado los cimientos de una nueva forma de economía —una economía socialista—. El surgimiento de las llamadas “nuevas democracias” de Europa oriental y sudorien-

¹²⁹ *Selected Works*, IX, p. 169. Empleó también el término “capitalismo monopolista de Estado” y considera que representa “un progreso hacia el socialismo”, “en un Estado verdaderamente democrático-revolucionario” [que distingue de Estado Soviético o de Estado Socialista] (*ibid.*, 171).

tal, así como de la China comunista, ha transformado radicalmente el equilibrio tanto en Europa como en Asia. Al mismo tiempo, los EE. UU. emergieron de la guerra con una capacidad productiva considerablemente aumentada y una posición hegemónica en el mundo capitalista sin precedentes hasta entonces en la historia del capitalismo. Pese a las esperanzas suscitadas por la coalición de tiempos de la guerra entre las potencias capitalistas occidentales y la U.R.S.S., y por el acuerdo de Postdam, terminada la guerra, la tensión entre los dos campos, el socialista y el capitalista, se ha agravado. Por otra parte, al tiempo que la tensión entre ambos se expresaba en la “guerra fría” en el terreno internacional, dentro de cada país se agudizó el conflicto entre los que adhieren al nuevo mundo y los partidarios del antiguo. Por cierto, es lo que cabía esperar en una época de cambio revolucionario. Las “economías mixtas”, en que muchos confiaron como formas estables, se mostraron efímeras. Al par que los gobiernos de amplia coalición, en que se conjugaban los intereses de clase de la burguesía y el proletariado sobre la base de la unidad nacional para la reconstrucción de postguerra, esas formas de transición se demostraron inestables y rápidamente se definieron por la derecha o por la izquierda. Está en la naturaleza de formas económicas y sociales de transición, contener una mezcla de elementos de diferentes sistemas y fundarse en un precario equilibrio de fuerzas de clase contrapuestas; se sigue de aquí que pueden presentar problemas específicos y que, por ser intrínsecamente inestables, sólo pueden ofrecer un término medio ilusorio.

Hemos visto de qué modo el final de la Edad Media, enfrentado con una pérdida de las prestaciones obligatorias de trabajo en las que descansaba el orden feudal, intentó una Reacción Feudal a fin de aferrar con mayor firmeza al productor a sus obligaciones tradicionales. Pero ella sólo tuvo éxito en ciertas partes de Europa. En otras partes imperaban condiciones tales que difícilmente se la podría haber intentado siquiera. La voluntad de hacerlo existía, sin duda; pero quienes la tienen muchas veces pueden carecer de los medios de llevarla a cabo. Que las tendencias hacia el capitalismo de Estado en el mundo de postguerra pueden ser puestas al servicio de una reacción capitalista similar, que introduzca una regimentación legal del trabajo y una nueva servidumbre para el productor, constituye una posibilidad que no puede ser negada. Con la amenaza de una nueva crisis económica en el horizonte, la probabilidad de que sobrevenga tal período de reacción en

Occidente es, a la verdad, mucho mayor de lo que parecía al día siguiente de la guerra. Pero que prevalezca como solución estable para un lapso considerable, es mucho más dudoso que el intento de lograrlo. El orden tradicional, al menos en Europa, ha salido de la guerra como una estructura desarticulada, incapaz de inspirar una fe y una obediencia incuestionadas. Es improbable, por cierto, que la masa de mujeres y hombres corrientes tolere por mucho tiempo a quienes predicán la economía de las restricciones y la desocupación en una Europa en que

Toda su labranza yace amontonada
Corrompiéndose con su fertilidad misma
... Viñedos, barbechos, praderas y setos
Tarados por naturaleza, se vuelven silvestres.

En el mundo contemporáneo, los derechos de propiedad divorciados de la actividad social son universalmente despreciados y están a la defensiva; mientras, en todas partes la clase obrera ha surgido más fuerte, más consciente de su poder y más decidida que antes. La visión de un futuro promisorio, una vez que las fuerzas productivas hayan sido puestas por la comunidad al servicio del hombre, ha empezado a encender en los espíritus una fe y esperanzas nuevas. Aun cuando habrá sin duda quienes lo intenten, el reloj no volverá fácilmente hacia atrás, ya sea hacia el capitalismo del siglo XIX o al del decenio de 1930.

POSTSCRIPTUM

DESPUÉS DE LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL

Si examinamos los quince años posteriores a la segunda guerra mundial, inmediatamente resaltan dos rasgos importantes del mundo capitalista que merecen destacarse. Está, en primer lugar, la considerable extensión de las actividades económicas del Estado —tanto en Norteamérica como en Europa occidental—: a saber, desarrollos de lo que ha dado en llamarse Capitalismo de Estado o Capitalismo monopolista de Estado, en buena medida novedosos en cuanto a cantidad y calidad.¹ Está en segundo lugar —y en escala mundial— el radical cambio sobrevenido en la situación de vastas áreas del sector antes colonial y semicolonial, en especial en Asia y África y, por lo tanto, en las relaciones —tanto políticas como económicas— de esas zonas y los países imperialistas a que estuvieran subordinadas.

Tendencias hacia el capitalismo de Estado no eran, por cierto, algo nuevo en tiempos de la segunda guerra mundial. Ya durante la primera guerra habían aparecido tendencias similares; también en el período de entreguerras —especialmente en el decenio de 1930— en ciertos países europeos, incluidos Gran Bretaña e Italia. Entre las consecuencias de la crisis económica de 1929-31 revistió el surgimiento del *New Deal* de Roosevelt en los EE. UU., con sus medidas intervencionistas en lo que antes fuera una “economía libre de mercado”.

Pero la segunda guerra mundial y el período posterior presenciaron una extensión de las funciones económicas del Estado de magnitud suficiente como para constituir, en este respecto, un cambio cualitativo. Su forma no consistió tanto en un control directo sobre la producción industrial —o en la participación en ella—, como en una extensión considerable de los *gastos* del Estado y, por lo tanto, de su influencia sobre el mercado, en especial con respecto a medios de producción o

¹ El segundo, como ya observamos, fue el término empleado por Lenin para designar ciertos desarrollos sobrevenidos durante la primera guerra mundial; por ejemplo en 1921, cuando incitó a estudiar especialmente “el capitalismo de Estado de los alemanes” (artículo sobre el Impuesto en Especie, 21 de abril de 1921).

bienes de capital. Bajo el gobierno laborista de los años inmediatos posteriores a la postguerra, se tomaron ciertas medidas de nacionalización: ferrocarriles, minas de carbón, hierro y acero, transporte carretero y el Banco de Inglaterra. Ciertas medidas de control económico tomadas en tiempo de guerra perduraron cuando sobrevino la paz. Pero este sector estatal de la economía alcanzó a lo sumo a un 20 % (medido de acuerdo con los obreros ocupados) y, con posterioridad al cambio de gobierno de 1951, el nuevo gobierno conservador procedió a desnacionalizar el acero y el transporte carretero. En Francia, Austria e Italia, se establecieron ciertas compañías estatales (Renault en Francia y la famosa E.N.I. en Italia), incluyendo, en este último país, compañías mixtas y sociedades financieras estatales, como el I.R.I., que se desempeñaron como *holdings* con relación a sectores de la industria o la producción de combustibles y energía eléctrica.

En Gran Bretaña, sin embargo, la importancia del sector estatal fue mucho mayor por su participación en la inversión bruta (que en ciertos años se aproximó a la mitad de todos los gastos de inversión), que por la cantidad de producción que controlaba directamente. En los EE.UU., donde el sector estatal virtualmente no existía, los gastos del gobierno (Federal, de los Estados y local) han alcanzado a una quinta parte —y en años recientes hasta a una cuarta parte— del producto nacional bruto. Alrededor de la mitad representa gastos militares y, en esta medida, la influencia cada vez mayor de los gastos públicos sobre la economía se vincula a la creciente militarización de la economía en la época de la guerra fría y la lucha entre dos sistemas mundiales.

Dado el alto grado de concentración económica característico de esta era monopolista, resulta inconcebible que estas tendencias al capitalismo de Estado introduzcan, *per se*, un cambio radical, ya sea en el carácter del Estado o en el sistema prevaleciente de relaciones sociales (como han supuesto algunos). Propiciar tal posibilidad significa adoptar un punto de vista puramente superficial acerca del capitalismo como sistema económico e ignorar aquellas características básicas, históricamente determinadas, de ese sistema, que estos *Estudios* procuraron poner de relieve.

Pero ello no significa que tales desarrollos de capitalismo de Estado no puedan modificar, en este o aquel sentido, el funcionamiento del sistema económico. En ciertos aspectos lo modificaron evidentemente. Pero el grado y el sentido de ese cambio dependerán, esencialmente, de la correlación de fuer-

zas sociales y, en especial, del poderío político y económico del movimiento obrero. Por lo demás, estos cambios fueron exagerados por ciertos autores, en especial por quienes gustan caracterizar al sistema capitalista como si ya se hubiera transformado o estuviera en vías de "socializarse". A primera vista pudiera parecer que esto constituye explicación suficiente de las modificaciones sufridas por el "ciclo económico" en los últimos quince años. Pero una investigación más atenta descubre que la situación es menos simple de lo que aquel razonamiento sugiere.

Los datos esenciales con relación al ciclo de postguerra pueden resumirse del siguiente modo. Hubo crisis económicas o "recesiones" en cuatro ocasiones desde 1945: en 1948-9, en 1953-4, en 1957-8 y, nuevamente, en 1960-1, en los EE.UU. (en esta última fecha no hubo recesión en ciertos países de Europa occidental, que prosiguieron la marcha ascendente de los dos años anteriores). En el momento en que redactamos este Postscriptum se habla de nuevo de la perspectiva de una "recesión" en los Estados Unidos para 1963. Así pues, los períodos de baja de la actividad económica han sido más frecuentes que antes y el desarrollo no ha estado, por cierto, libre de crisis. Al mismo tiempo, estas bajas o depresiones han sido, a la vez, menos profundas y más breves que las del siglo XIX o de las décadas anteriores a 1939; además, no se presentó nada parecido a la crisis de 1929 en cuanto a severidad y duración (como siguieron esperando muchas personas por algunos años después de la guerra). El grado de la merma de la producción industrial en sucesivas ocasiones en los EE.UU. fue como sigue: en 1948-9, un 10,5 %; en 1953-4, 10,2 %; en 1957-8, 11,6 %; en 1960-1, 7 %. (Por contraste, la producción mermó en los Estados Unidos, en los primeros doce meses de la crisis de 1929-30, en un 25 %; y entre 1929 y el punto más bajo de 1931, en un 40 %.) Rasgo general de todas ellas fue una sorprendente estabilidad del consumo: en todos los casos, una declinación de las inversiones fue el factor principal en la merma de la producción. Pero así como las bajas fueron relativamente breves, también lo fueron los períodos de recuperación y de auge que, en años recientes, parecen haberse vuelto más cortos. Acerca de esto observó recientemente el *World Economic Survey 1960* de la O.N.U., que el período de producción industrial en crecimiento de 1958-60, en los EE.UU., duró apenas dos tercios del de 1954-7 y poco más de la mitad del período

de recuperación de 1949-53 (cuando la guerra de Corea influyó para dar fuerza al auge).²

He aquí otros dos rasgos de la última década en los EE. UU.: una baja tasa de crecimiento y un creciente margen de desocupación. Sobre esto ha comentado un autor en la *Westminster Bank Review*:³ "La economía norteamericana crece con más lentitud que la mayoría de las otras economías adelantadas y su tasa de crecimiento ha descendido en años recientes ... Si partimos de 1947 y tomamos los años de 1953 y 1960 como aproximativamente comparables —puesto que en ambos culmina un auge y comienza una depresión—, obtenemos tasas anuales promedio de crecimiento del producto nacional real por habitante del 3 % para 1947-1953 y del 1 % para 1953-60". Mientras tanto, "los progresos en cuanto a ocupación son constantemente menores que los progresos de la actividad económica" —el porcentaje de desocupación se aproximaba al 7 % en 1961 (en cifras absolutas, cerca de 5 millones)—. La economía británica, por contraste, aunque también mostraba una tasa de crecimiento baja y descendente, durante una década se ha aproximado a un nivel de plena ocupación, manteniéndose el porcentaje de desempleo alrededor del 1 % la mayor parte del tiempo.⁴ Mientras, países de Europa occidental como Alemania del oeste durante algunos años y, más recientemente, Francia e Italia, han exhibido tasas de crecimiento considerablemente más elevadas. En este sentido, Alemania occidental, Italia y Japón, se han destacado en el mundo capitalista por tasas de crecimiento muy elevadas para una economía capitalista, manteniéndolas durante cierta cantidad de años; pero, al parecer, hubo razones especiales para ello, y hay indicios (al menos en Alemania y Japón) de que llegan a su fin.⁵

Durante este período, presiones inflacionarias, y los conflictos y crisis ligados a ellas (por ejemplo, crisis de balanza de pagos), parecen haber reemplazado, al menos temporariamente, a las presiones deflacionistas. El elevado nivel de gastos públicos fue en buena parte —aunque no totalmente— la

² La fase de expansión en 1949-53 duró unos 45 meses; la de 1954-7, alrededor de 35 meses; y la de 1958-60, sólo 25 meses.

³ Noviembre de 1961, pp. 6-8.

⁴ En el momento en que redactamos esto acaba de subir al 2 %, por primera vez en varios años.

⁵ Cf. artículos sobre Alemania occidental y Japón, respectivamente, de M. Kalecki y S. Tsuru, en *Economic Weekly* (Bombay), 12 de mayo y 9 de junio de 1962. (El artículo del profesor Kalecki apareció originalmente en polaco en *Ekonomista*, 1961, n° 6.)

causa de esto. Hubo también otros factores. Si bien los gastos militares y de formación de *stocks* provocados por la guerra de Corea intensificaron el *boom* en 1950 y 1951, ya la recuperación se había iniciado en 1949, antes de su estallido. Del mismo modo, la recuperación y el auge de inversiones de 1954-56 en los EE. UU., sobrevino en medio de un descenso de los gastos norteamericanos de defensa y, en el caso del primer año (hasta 1955) de una baja del gasto total del Gobierno Federal. En grado considerable fue éste un auge de la inversión *privada*.⁶

Dos elementos adicionales de la situación posterior a la segunda guerra mundial desempeñaron, indudablemente, un papel importante, al menos complementario: a saber, el nivel más alto de los ingresos totales de la clase trabajadora, como resultado del mayor nivel de ocupación y de un "paquete" de innovaciones tecnológicas que contribuyeron a mantener la inversión bruta (y por lo tanto la demanda para los productos de lo que Marx denominó la Rama I) en un nivel más elevado. El hecho de que la magnitud del ejército industrial de reserva fuera, en Europa occidental, mucho menor que en el período de entreguerras, fortaleció la capacidad de negociación de los sindicatos y mejoró la posición de la clase trabajadora dentro del sistema prevaleciente de relaciones sociales. De este modo, al igual que los ingresos totales, los niveles de salarios se mantuvieron por causa de una mayor ocupación. Pero también en este punto es preciso evitar la exageración con respecto a estos desarrollos que ha sido común en Gran Bretaña y Norteamérica. Es cierto que tanto los salarios monetarios como los reales se incrementaron; pero también lo hicieron las ganancias y no se produjo un cambio apreciable en la *participación proporcional* de los asalariados en el ingreso nacional. Tampoco sobrevinieron cambios radicales en la estructura de la distribución de ingresos personales, a pesar de ciertas alteraciones experimentadas por los grupos de ingresos más altos, principalmente en su participación en los ingresos *deducidos los impuestos*, como resultado del establecimiento de tasas más progresivas —alteraciones contrabalanceadas en parte, sin embargo, por los gastos imputados a las ganancias de capital y por

⁶ Entre 1954 y 1955, la inversión privada total se incrementó en doce mil millones de dólares —esto es, un 25 %—, mientras el gasto del Gobierno Federal siguió bajando (los gastos federales, estatales y locales, combinados, aumentaron levemente en dos mil millones). Entre 1955 y 1956 la inversión privada creció en otros cinco mil millones y medio, y en la misma suma los gastos de los gobiernos Federal, estatales y locales.

las cuentas de gastos de representación comercial—. En los EE. UU., la participación en el ingreso total de los tres deciles inferiores declinó en la práctica, en comparación con el período de preguerra.

El cambio tecnológico, que movió a un amplio reequipamiento de la industria (en gran medida financiado con las reservas acumuladas por las compañías), cobró la forma de una considerable automatización de los procesos industriales —continuación de las tendencias hacia la aparición de procesos industriales continuos que ya mencionamos como factor significativo en el período de entreguerras—. Esta nueva fase de la revolución técnica se asoció, en particular, con el empleo de controles electrónicos y de mecanismos de retroalimentación y, por lo tanto, con desarrollos científicos a que las exigencias de una economía de guerra prestaron especial aliento. La automatización como proceso general, difundido en la industria, se encuentra claramente todavía en su estadio preliminar y, fuera de unas pocas industrias, su aplicación sigue siendo limitada. La revolución tecnológica que representa resulta retardada por la renuencia de las empresas a emprender las grandes inversiones que ella implica, dada la existencia de capacidad ociosa en las industrias correspondientes —capacidad excedente que se ha puesto cada vez más de manifiesto en los últimos años—. Sin embargo, cierto desarrollo producido en la estructura financiera de las compañías contribuyó de manera considerable a la intensificación del reequipamiento a comienzos y mediados del decenio de 1950. Se trata del gran incremento de las reservas de las compañías (ganancias no distribuidas) producido en los años de la postguerra, que creó la base para la llamada "financiación interna" por parte de las compañías, extraída de esta acumulación interna. Como consecuencia de ello, una proporción considerablemente elevada de la inversión bruta durante el decenio de 1950, tanto en Europa occidental como en Norteamérica, se financió de este modo; en esta medida, pues, el reequipamiento industrial y la ampliación de la capacidad productiva fueron independientes del mercado de capitales y de los bancos (y, por lo tanto, de las restricciones impuestas a través de la política monetaria).

Acerca del capitalismo como un todo puede afirmarse con seguridad que las tendencias a la concentración económica que mencionamos antes y, con ellas, el grado de monopolio en su diversidad de formas, continuaron operando. En ciertos aspectos, ciertamente, el crecimiento mismo del capitalismo de Estado contribuyó a reforzar estas tendencias a la concentración y el

monopolio, en especial durante la guerra. Ya en 1947, una encuesta de la Comisión Federal para la Industria de los EE. UU., indicaba que 135 corporaciones industriales de los EE. UU. —esto es, menos del uno por ciento de todas esas corporaciones— controlaban un 45 % de los haberes de capital neto de las corporaciones industriales.⁷ Esto se acompañó, políticamente, con un pronunciado viraje a la derecha desde los años inmediatos a la postguerra. Producto en parte de la creciente influencia norteamericana (ejercitada económicamente a través de empréstitos y ayuda financiera, así como militarmente, a través de su influencia en la NATO y la SEATO, como socio dominante, dueño de armas nucleares), así como de las medidas prácticas y de la ideología de la guerra fría, no sólo estuvo ejemplificado por el macartismo y el régimen de Eisenhower en los EE. UU., por los triunfos de la derecha en los gobiernos de Gran Bretaña y Francia (Italia puede resultar, en ciertos aspectos, una excepción), sino también, más recientemente, por la formación del nuevo eje Adenauer-De Gaulle, así como la recuperación, por parte de Alemania (occidental), de una posición que presenta cierto parecido con su anterior hegemonía en el continente europeo.

Con respecto al mundo en general, más allá de las lindes de Europa occidental y Norteamérica, he aquí los dos desarrollos principales: el surgimiento del campo socialista como factor decisivo de la situación mundial, tanto desde el punto de vista económico como por su extensión geográfica, y la simultánea transformación, en los años de la postguerra, de un número creciente de países ex-colonias, en países más o menos independientes: ellos (a pesar del llamado "neocolonialismo") ocupan un lugar especial, tanto económica como políticamente, que en la mayoría de los casos diverge de los dos principales campos en que se ha dividido el mundo de la postguerra y no se compromete con ellos. El primero de estos dos desarrollos determinó sin duda, no sólo una agudización del conflicto entre los dos sistemas mundiales, sino también una apreciable modificación en el funcionamiento interno de los propios países capitalistas. En el futuro quizá ejercite una influencia cada vez mayor sobre el desarrollo económico y social del tercer grupo de países —coloniales y semicoloniales—, que en diversos grados se orientan ya hacia medidas de planificación económica y de capitalismo de Estado, a fin de superar su herencia de atraso económico. Por cierto, característico de estos países es que esa herencia suya de dependencia y de

⁷ *Review of Economics and Statistics*, noviembre de 1951.

atraso les impidió seguir la vía tradicional de desarrollo capitalista transitada por los países europeos, de industria más antigua, en el siglo XIX, en la época de la revolución industrial clásica.

No es éste el sitio apropiado para que nos extendamos acerca del probable curso futuro, ya sea del sector socialista del mundo o de los países subdesarrollados de tres continentes. Pero es verosímil pensar que los historiadores del futuro verán en estos dos desarrollos, retrospectivamente, los hitos salientes de una división entre épocas históricas a mediados del siglo XX.

Se terminó de imprimir
el 30 de agosto de 1971
en Talleres Gráficos TIPÓMETRO,
Marcos Sastre 3770, Buenos Aires,
República Argentina