LAS PRINCIPALES CORRIENTES ACTUALES DE LA HISTORIA ECONOMICA

PATRICK O'BRIEN

1. TRADICION Y METODOS

La nueva historia económica surgió en los Estados Unidos y en Gran Bretaña a comienzos de los años sesenta. En cuanto historia, se preocupa de los grupos, no de los individuos; de los efectos, no de los motivos; y de la cuantificación y no de los ejemplos. El sentido (o la «pretensión») del adjetivo «nuevo» hay que buscarlo en la aplicación deliberada y explícita de la teoría económica neoclásica a problemas históricos. Tales aplicaciones no estaban desde luego ausentes de la obra de los historiadores de la economía que escribieron antes de 1960. También ellos recurrieron a la teoría económica siempre que les pareció útil. Pero no se consideraba que el *corpus* de teoría económica asequible en aquel momento tuviese aplicación inmediata para la comprensión del cambio económico a largo plazo. De hecho, muchos historiadores económicos de esa época encontraron de muy poca ayuda la teorización abstracta acerca de las preferencias del consumidor, el comportamiento de las empresas bajo diferentes formas de mercado o las propiedades del equilibrio y de la teoría del crecimiento constante. Sus preocupaciones, relativas al cambio económico e institucional y a la distribución de la riqueza y de la renta, abarcaban períodos mucho más amplios de los contemplados por las teorías del equilibrio parcial que se encontraban en los libros de texto sobre economía. Sin rechazar en manera alguna la ciencia económica, los historiadores de más edad eran partidarios del método del estudio monográfico. En gran parte trabajaban dentro de la tradición inductiva de la escuela histórica de economía. Entre sus maestros figuraban: Schmoller y Sombart en Alemania; Thorold Rogers, Tawney y Clapham en Gran Bretaña; Bloch, Levasseur y Pirenne en Francia; Vicens Vives en España, y

Day, Grass, Usher e Innis en Estados Unidos. En tanto que historiadores, dudaron muy pocas veces en cruzar las fronteras marcadas por las ciencias sociales e insistieron en incorporar la política, el derecho, la guerra y las revoluciones, la cultura y los valores a sus explicaciones sobre el comportamiento económico de grupos y países. También siguieron ocupándose de los efectos sociales y políticos del cambio económico, y estudiaron la política económica y la organización como manifestaciones específicas de etapas históricas.

La cliometría, al surgir a comienzos de los años sesenta, representaba una vigorosa reafirmación de la tradición ricardiana. La historia económica pasó a definirse como «economía aplicada». La historia económica sin economía se consideró «insostenible». Los métodos cliométricos, que se convirtieron en el distintivo de la práctica correcta de esta disciplina, derivaban de la economía e incluían la especificación de un modelo (adoptado o diseñado como pertinente al problema histórico que se investigaba), la búsqueda de información y, finalmente, el contraste del modelo con la evidencia presentada, con el fin de ofrecer conclusiones basadas en conjuntos de supuestos cuidadosamente especificados.

La cliometría se nutrió de los avances logrados por la teoría económica desde la revolución keynesiana; particularmente por la economía de la macromedición (contabilidad social, tablas *input-output*, cálculos de productividad, etc.). Los historiadores raramente se muestran reacios a hacer incursiones en las ciencias sociales en busca de conocimientos teóricos que les ayuden a realizar la ardua tarea de la explicación histórica. De manera inevitable, la ampliación de la moderna ciencia económica para abarcar problemas de inesta-

bilidad cíclica, desarrollo, distribución de la renta y teorías de derechos de propiedad ha tenido influencia sobre los métodos, el vocabulario, e incluso sobre las cuestiones que se plantea la historia económica. Las disciplinas matrices están destinadas a ser influyentes, en especial si recurren a unas líneas similares de investigación para períodos más modernos.

Y, sin embargo, es precisamente esta influencia, este tomar prestados métodos y vocabulario de la moderna teoría económica, lo que provoca las críticas de los historiadores, que ven el despliegue de modelos (diseñados para entender o esclarecer cuestiones contemporáneas) como una desviación potencialmente peligrosa del correcto método histórico, el cual de ordinario se entiende como una inmersión sin prejuicios previos en la información de que se dispone. Según un investigador eminente, los historiadores prefieren «asimilar un gran número de hechos heterogéneos relacionados con el problema que les interesa; no aceptan o rechazan hechos de acuerdo con un contraste riguroso de adecuación a una hipótesis; retienen en sus mentes un cúmulo cada vez mayor de información (como si se tratara de un montón de abono) del que, a su debido tiempo, brotan ideas y generalizaciones como consecuencia de su instinto, de su reflexión y de su intuición». Esta tendencia, ciertamente, no es la favorita de los cliómetras, cuyos métodos se caracterizan por aplicar a la historia, de manera explícita y con frecuencia altamente formalizada, la teoría económica y los modelos econométricos. Ellos defienden sus procedimientos argumentando que los modelos no son más que conjuntos apriorísticos de expectativas, necesarios para organizar las suposiciones hechas por investigadores, a fin de comprender la diversidad del comportamiento humano y alcanzar así generalizaciones aceptables y respetables. Los historiadores de la escuela cliométrica afirman que les resulta difícil entender cómo los historiadores logran no perderse en océanos de documentación.

Tal como ellos lo ven, todas las explicaciones de los actos humanos (en particular las acciones de los grupos) descansan sobre el recurso a leyes y expectativas generales acerca del comportamiento normal de las personas. Esas leyes pueden ser específicas para el lugar y la época a que hacen referencia (por ejemplo, la estrategia de combate

adoptada por las escuadras de la marina española en el siglo XVII) o tener una esfera de aplicación bastante más amplia (como las costumbres matrimoniales en las economías rurales al comienzo de la Europa moderna). Los partidarios de la cliometría se inclinan a pensar que la diferencia entre los dos enfoques consiste en la utilización, por una parte, de modelos explícitos y formalizados, frente al uso, por parte de los historiadores tradicionales, de premisas implícitas y *ad hoc*. De hecho, no están dispuestos a despreciar modelos sacados de las ciencias sociales contemporáneas bajo el pretexto de que tales esquemas no pueden abarcar la magnífica diversidad de la experiencia histórica. ¿Es que no es razonable, preguntan, adaptar los conocimientos modernos al estudio del pasado?

Los representantes de la escuela cliométrica tampoco admiten (a pesar de las repetidas críticas que acusan a este método de «pseudohistoria») el abandono de otro rasgo controvertido de su forma de trabajar, la «especulación contrafactual». Desde su punto de vista, los supuestos contrafactuales se hallan implícitos en todas las relaciones causales en historia. Al sugerir conexiones causales, los nuevos historiadores económicos tienen presente la diferencia que, en una explicación determinada, supone cualquier factor para el resultado de un proceso histórico. Lo que hacen, en definitiva equivale a comparar la situación con y sin ese factor. Por ejemplo, la afirmación de que la baja calidad de los empresarios franceses retrasó el crecimiento económico de Francia implica que si la industria francesa hubiera sido dirigida por una élite empresarial distinta, la tasa de crecimiento de esa nación desde 1789 a 1914 habría sido mucho más notable.

Prácticamente, cualquier afirmación histórica condicional que trate de sopesar la importancia relativa de factores causales contiene un mecanismo contrafactual implícito. Pero, en cuanto mecanismo heurístico, el contrafactual sólo se puede utilizar de manera convincente cuando es posible concretar una alternativa plausible y elaborar y medir sus conexiones con el resto de la economía; es decir, los mecanismos contrafactuales parecen útiles cuando se puede utilizar la teoría económica para predecir resultados bajo condiciones alternativas. Sólo entonces está al alcance de los historiadores aislar y cuantificar la contribución

de una variable determinada. Esta limitación al empleo de contrafactuales descarta su utilización para hacer reflexiones que serían infructuosas, aunque tal vez interesantes, sobre, por ejemplo, una Gran Bretaña sin comercio exterior, o sobre los Estados Unidos sin esclavitud o sobre una España sin importaciones de oro y plata del Nuevo Mundo, porque la amplitud de las implicaciones de una hipotética remoción del comercio, de la esclavitud o de los metales preciosos de esas tres economías es, con mucho, demasiado amplia para que la teoría, o incluso la imaginación, puedan abarcarla. Pero no es ése el caso de otras cuestiones históricas como la hipotética anulación de la tarifa estadounidense sobre el acero importado en 1842, la paralización de las máquinas de vapor de Gran Bretaña en 1801, o la clausura de los ferrocarriles españoles en 1878. En éstos, como en un gran número de otros problemas de historia económica, los modelos contrafactuales se han utilizado con efectos reveladores a la hora de cuantificar la importancia de una determinada política, innovación o *input* en el proceso del crecimiento económico.

Una objeción mucho más seria a la teoría económica es la de que seduce a los investigadores para que busquen únicamente las pruebas que confirmen sus ideas preconcebidas. Por consiguiente, se le «imponen» a la historia unas generalizaciones que le son ajenas, cuando lo mejor es acercarse a ella sin ningún prejuicio. Sin duda alguna, los historiadores económicos que no saben más que un poco de teoría son tan peligrosos para la investigación como los historiadores de antaño influidos por el partidismo político. La cliometría ha dado a luz, por supuesto, su parte alícuota de explicaciones superficiales y preconcebidas, pero no se trata de un fallo intrínseco al método. Las mentes mejores y de mayor amplitud no sólo están dispuestas a recibir pruebas, sino toda una diversidad de teorías y modelos potencialmente utilizables. Más aún, la atención dispensada en las discusiones académicas a la diversidad de teorías congruentes con un determinado conjunto de datos tiende a corregir las interpretaciones superficiales y ha promovido, sin duda, la búsqueda de nueva información con que poner a prueba la validez de modelos alternativos. Los partidarios de la cliometría tienden a verse a sí mismos como geólogos cuya teoría les impide vagabundear por todos los terrenos, pero sin perder por ello la disponibilidad y la flexibilidad suficien-

tes para ir en busca de lo inesperado. Sus sondeos han descubierto, ciertamente, algunos filones muy apreciables de testimonios históricos.

La mayoría de los modelos utilizados en la nueva historia económica, en el pasado, han sido modelos de equilibrio parcial tomados de la economía neoclásica y en los que se incluye de forma rigurosa el supuesto *ceteris paribus*. Esos modelos permiten analizar un abanico restringido de efectos, como, por ejemplo, un cambio en política fiscal, la sustitución de trabajadores por máquinas o la imposición de una tarifa. Los partidarios de la escuela cliométrica tienen presente que los sistemas económicos son entidades extraordinariamente complejas e interdependientes y que sus modelos ignoran con frecuencia consecuencias que se abren paso en la economía a lo largo del tiempo. Desgraciadamente, el esfuerzo intelectual que se requiere para abarcar tanto la teoría (modelos de equilibrio general dinámico) como la econometría, necesaria para medir el abanico completo de influencias secundarias, es formidable. A pesar de algunos valerosos intentos de construir modelos multisectoriales de cambio económico, la cliometría sigue trabajando con la teoría del equilibrio parcial y prescinde, aunque a regañadientes, de elaborar todas las conexiones concebibles entre sectores y segmentos de sistemas económicos integrados que cambian a lo largo del tiempo. Ciertamente, la teoría económica adolece de limitaciones en la ayuda que puede proporcionar a la historia. El supuesto *ceteris paribus* y otros igualmente comunes que se utilizan en los modelos cliométricos (como mercados competitivos, pleno empleo y libertad de información) simplifican deliberadamente la realidad y reducen el alcance de las explicaciones ofrecidas. Pero con tal de que esos supuestos sean explícitos y que las conclusiones se especifiquen cuidadosamente, el método puede ofrecer percepciones muy valiosas. Los modelos han demostrado su utilidad. Sus puntos débiles parecen estar relacionados más bien con una dependencia, en cierto modo restrictiva, de la economía neoclásica, de manera que las preguntas y las respuestas pueden llegar a degenerar, convirtiéndose en ejercicios fácilmente pronosticables de economía aplicada. Los partidarios de la cliometría tienden a olvidarse de la historia del pensamiento económico y necesitan que se les recuerde la tradición clásica, la marxista, la institucional y otras de la ciencia económica. No

sólo hay más economía que aquella que contienen los libros de texto más recientes para graduados, de teoría y econometría, sino que, como la escuela ligada a la revista *Annales* ha demostrado con tanta habilidad, los modelos de otras ciencias sociales (sociología, antropología, geografía, incluso psicología) pueden también ayudar a resolver las grandes cuestiones de la historia económica. Afortunadamente para la cliometría, la ciencia económica moderna es una disciplina colonizadora y, a medida que dilata sus fronteras para incluir problemas que tradicionalmente quedaban dentro de los dominios del derecho, de la demografía, de la política y de la antropología, va teniendo a su disposición modelos de creciente complejidad y precisión para el análisis de esos problemas en su contexto histórico. De modo que estos modelos, en intervalos de tiempo cada vez más cortos, van llegando a las manos de los cliómetras que se interesan por temas como la evolución de los derechos de propiedad, el cambio institucional, la fecundidad, las causas económicas de la guerra y la formación de la política pública.

2. VIEJAS Y NUEVAS CUESTIONES

La antigua historia económica se ocupaba de una multiplicidad de problemas históricos. La cliometría está dominada básicamente por el empeño de explicar el crecimiento económico, es decir los cambios en la renta *per cápita* y en la productividad del trabajo a lo largo de diferentes ciclos y a largo plazo. Esta obsesión por el crecimiento económico (y por su opuesto, el estancamiento) es un producto de la segunda mitad del siglo veinte, un período en el que los economistas (y otros) han orientado su atención hacia los problemas de desarrollo en el tercer mundo y en las regiones más atrasadas de Europa y de las Américas. Para dar cuenta de los fracasos, es necesario explicar los éxitos de un pasado inmediato en el que un pequeño grupo de países (situados en Europa Occidental, América del Norte, Australasia y Japón) ha avanzado con mayor rapidez que el resto del mundo. Esta aceleración se ha producido, o bien porque estas economías nacionales han empleado más *inputs* para generar más producto, o bien porque han utilizado *inputs* de mejor calidad. En otras palabras, sus tasas más elevadas de crecimiento son el resultado de más tierras, trabajo, capital, educación y organización de tipo tradicio-

nal, o de mejoras en la calidad de uno solo, o de un conjunto, de *inputs* utilizados en la producción.

Es evidente que también la antigua historia económica se interesaba mucho por el crecimiento económico y describía cómo los *inputs* y el cambio técnico se interrelacionaban para producir, por ejemplo, la aceleración del producto nacional de Gran Bretaña a finales del siglo XVIII o un cambio semejante en Bélgica, Francia, Alemania y los Estados Unidos algunos decenios más tarde. Con libros como *Industrial Revolution*, de Ashton, *Histoire Economique de la France*, de Henri See, *Die Deutsche Volkswirtschaft*, de Werner Sombart, o *American Economic History*, de Faulkner, los estudiantes aprendieron a apreciar cómo y dónde encajaban los diferentes elementos en el desarrollo económico estadounidense, británico, francés o alemán de los siglos XVIII y XIX. Pero las conclusiones de los historiadores económicos más antiguos, en el caso de que las ofrecieran, tendían a ser tan cautas como las publicadas por sus colegas de la historia general para explicar las grandes lagunas en la política nacional o en las relaciones internacionales. De esta manera, tal como ellos lo describían, el desarrollo económico era el resultado de una multiplicidad de *inputs*, en interacción con el cambio técnico e institucional, que contribuían a la larga, con diferente intensidad, al impulso ascendente de una economía.

La cliometría consideró los modos tradicionales de explicación como simples descripciones, como un síntoma del fracaso a la hora de sacar partido de las posibilidades de la economía y de la econometría. La economía, mantienen, está en condiciones de ayudar a los historiadores a determinar con rigor el mecanismo mediante el cual cualquier *input* determinado opera sobre el proceso de crecimiento. La econometría, por su parte, en especial con el análisis de regresión múltiple, puede ayudarles a cuantificar la contribución de cada uno y, si es posible, de todos los *inputs* de los que depende el progreso económico. Quizá la diferencia más característica entre el enfoque tradicional y el moderno de este asunto consista en el esfuerzo continuado de este último por medir la importancia de *inputs* concretos en el crecimiento económico. Tanto si el tema en cuestión son los efectos de la legislación imperial sobre la América colonial, como si se trata de la importancia de la abundancia de tierra para el crecimiento

de los Estados Unidos, o de la repercusión de la agricultura rural en el retraso de la economía francesa, o de la influencia del *Zollverein* sobre el progreso de la economía de Alemania, o de las relaciones entre la trata de esclavos y la revolución industrial en Gran Bretaña, la nueva historia económica trata de medir las repercusiones de una variable, seleccionada para su estudio, sobre el nivel de la renta nacional. En sus análisis del capital, del trabajo, de la tierra, de las instituciones, de las políticas, e incluso en su estudio de los acontecimientos políticos más importantes, la escuela cliométrica centra habitualmente la investigación en sus efectos positivos o negativos sobre la tasa de crecimiento de una nación.

El empeñarse con éxito en recoger información económica sobre el pasado ha sido siempre ocupación esencial tanto de la vieja como de la nueva historia económica. Los esfuerzos de la primera se concentraban en «hechos clave» de la vida económica, tales como precios, salarios, población, impuestos, exportaciones, importaciones, etc., mientras que la atención de la escuela cliométrica se ha visto atraída por las demandas que les hacen sus teorías de índices de producción, de estimaciones de formación de capital y de renta nacional, de estadísticas monetarias, de cuadros *input-output* y de cuentas de la balanza de pagos totalmente articuladas. Esos datos son indispensables para situar en su contexto factores tales como guerras, regiones, industrias y políticas gubernamentales. Carece por completo de base la crítica de que la nueva historia sólo ha utilizado fuentes secundarias, o de que ha permitido que las estadísticas publicadas determinaran el tipo de preguntas que se hacían. El banco de datos ha crecido de manera considerable y continua por la necesidad de poner a prueba modelos y teorías competitivas.

Más aún, este renovado impulso hacia la cuantificación ha llevado a la tabulación y al análisis estadístico de conjuntos de documentos históricos tales como archivos comerciales, registros parroquiales, declaraciones de impuestos y protocolos notariales, que han servido a su vez para esclarecer aspectos escondidos, ilegales e insospechados del comportamiento de los individuos y del de los grupos. La información histórica es, en potencia, mucho más rica que las series truncadas de estadísticas oficiales utilizadas por nuestros co-

legas de ciencia económica, quienes, al centrarse sobre el corto plazo, limitan en gran medida sus posibilidades de enfrentarse con éxito a los cambios estructurales que son esenciales en el desarrollo a largo plazo. La nueva historia económica no se ha visto en dificultades debido a la separación (ahora corriente en la ciencia económica y en otras disciplinas sociales) entre los que recogen los datos y quienes los analizan. Esa separación no sólo impide el descubrimiento de hechos anómalos sino que también propende a que muchas preguntas no lleguen a formularse, ni se maten las conclusiones, dada la falta de una verdadera conciencia de la forma y de las deficiencias de los datos subyacentes.

Hasta hace muy poco, el tremendo hincapié que se hacía en el crecimiento económico llevaba a un descuido muy claro de importantes cuestiones históricas sobre cambios en la distribución de la renta y de la riqueza a largo plazo. Ese descuido se debía en parte a una tendencia estadounidense a considerar los problemas de distribución como cuestiones tan sólo de importancia ideológica para el bienestar de la humanidad. Pero también se debía a que resultaba más fácil encontrar datos relacionados con *inputs* y *outputs* y desplegar modelos normalizados y «operativos» con los que atribuir las fuentes del crecimiento del producto a variaciones en la cantidad y en la calidad de un abanico bastante restringido de factores. A medida que, en la actualidad, las funciones simplistas de macroproducción dejan paso a una visión más amplia y más compleja de las causas del crecimiento a largo plazo, se advierte con claridad que las fuentes del crecimiento no pueden dividirse de forma útil en capital, trabajo y «progreso técnico», ya que este último concepto es una especie de cajón de sastre que abarca nuevos conocimientos, formas de organización más eficientes y mejoras en la salud, en la educación y en la motivación de la fuerza de trabajo. Los valores, las clases sociales, la política y las instituciones no pueden quedar relegados a un papel residual en las explicaciones del crecimiento económico y del estancamiento. De esta manera, al redescubrir la nueva historia económica que la formación, cambio y decadencia de las instituciones colaboran con un sistema económico para realizar economías de escala, reducen los costes de la información, diversifican los riesgos y absorben los efectos externos, el interés por el derecho, por la política y por la distribución de

la riqueza y del poder en la sociedad se han visto reforzados. Entre los historiadores europeos ese interés «clásico» nunca disminuyó de verdad. Puesto que las instituciones públicas y, en cierta medida, las privadas son una expresión de las reglas para la asignación de la riqueza y de la renta, se advierte ahora de manera más correcta que la preocupación por la distribución está ligada al problema del crecimiento. Los esfuerzos recientes para medir la distribución de la riqueza y de la renta a largo plazo no sólo son interesantes por derecho propio sino que en la actualidad se les ve como parte de la investigación general sobre las causas de la riqueza de las naciones.

3. LOGROS Y CONTROVERSIA EN LA NUEVA HISTORIA ECONOMICA

Para resumir: la nueva historia económica es economía aplicada. Sus métodos, y el enfoque que hace de los problemas históricos, proceden de una disciplina matriz. Su mayor preocupación es explicar el crecimiento económico a largo plazo, y para lograr ese objetivo los cliómetras han reunido con asiduidad y han manejado hábilmente importantes fuentes de información económica legadas por la historia. Existen dos críticas de carácter general que parecen válidas: la primera, que los modelos desplegados para explicar el pasado se han tomado casi en su totalidad de la tradición neoclásica de la ciencia económica. Quizá sea ésta la razón (con lo que pasamos a la segunda crítica) de que los prejuicios ideológicos de la nueva historia resulten tan inconfundibles. Esos prejuicios no suponen una disminución de la validez científica de sus investigaciones ya publicadas, de la misma manera que tampoco los prejuicios de signo contrario destruyen la calidad de la investigación marxista. Con todo, es evidente que una mayoría de cliómetras están en favor de los mercados libres porque inculcan racionalidad. Y también esperan, aunque hagan matizaciones de menor importancia, tasas mayores de crecimiento económico y de bienestar humano como consecuencia de que los gobiernos permitan, prácticamente sin interferencias, que los individuos busquen sus legítimos intereses propios.

Los historiadores sensatos saben que las discusiones sobre métodos son estériles: que hay muchas posibilidades de que las prescripciones so-

bre lo adecuado o inadecuado de las cuestiones y de la práctica histórica sean transgredidas por la mayoría de sus colegas y, finalmente, que la demostración de la existencia de «prejuicios» a favor o en contra de los mercados libres no influye sobre la calidad de la investigación histórica. Esos historiadores también son conscientes de que sólo es posible evaluar adecuadamente la nueva historia económica a partir de sus logros. Es evidente que la tarea de examinar la producción de una nueva escuela histórica con más de dos decenios de existencia está muy por encima de la posibilidades de un solo artículo. Además esa tarea requiere puntos de comparación con otras escuelas de historia económica, como la francesa ligada a la revista *Annales*, con la investigación realizada dentro de la tradición marxista, o quizá, más fructíferamente, con el cuerpo de investigaciones publicadas por los autores que han seguido escribiendo historia económica de primera clase según el viejo método inductivo.

Quizá las aportaciones más famosas de la nueva historia económica sean sus controvertidas reinterpretaciones de la esclavitud en los Estados Unidos, la contribución de los ferrocarriles al crecimiento económico en Europa y en América del Norte, y el análisis de la decadencia de la economía británica de 1873 a 1914 (el climaterio). Existen, por supuesto, muchos ejemplos menos espectaculares en los que la cliometría también ha desafiado a las opiniones históricas ortodoxas. Pero la investigación y el debate que han engendrado estas controversias particulares no sólo han mejorado la comprensión del pasado sino que ofrecen ejemplos muy ilustrativos para saber cómo se enfocarían otros problemas de la historia y de la ciencia social.

Las tres cuestiones (esclavitud, ferrocarriles y el climaterio) han provocado un debate muy prolongado y en ocasiones acerbo. Algunos críticos interpretan este desacuerdo como una indicación de que las generalizaciones derivadas de los métodos cliométricos son tan frágiles como las conclusiones obtenidas mediante cualquier otro enfoque histórico. Pero ello no es así. La cliometría agradece e incluso busca la controversia. Es cierto, sin duda, que algunas polémicas generan más calor que luz, o que surgen como una previsible repulsa a un agresivo tono revisionista. También hay otra característica distintiva de la nueva es-

cuela que ha estimulado la controversia: su aversión por la ambigüedad. Por ello, sus conclusiones se enumeran normalmente en lenguaje sencillo, los desacuerdos con otras interpretaciones se explicitan y los hallazgos se presentan como hipótesis refutables que se derivan de modelos específicos y de determinados conjuntos de datos.

Pero, además, la nueva escuela ve la discusión no solamente como un síntoma de vigor, sino como un método intrínsecamente productivo de escribir la historia. El progreso hacia algún tipo de opinión generalmente aceptada se produce porque el debate genera nuevas investigaciones que eliminan gradualmente las zonas de desacuerdo. Y ello es así porque la moderna explicación histórica muy pocas veces surge como obra de arte personal, sino como producto de muchas mentes, y a través de la confrontación entre inteligencias disciplinadas inmersas en el debate académico. Permitásenos ahora examinar dos controversias bien conocidas de la nueva historia económica y tratar de ilustrar con ello algunos de los puntos, más bien abstractos, que hemos analizado hasta el momento.

4. LA ESCLAVITUD EN EL SUR DE LOS ESTADOS UNIDOS

Cuando los nuevos historiadores económicos empezaron sus investigaciones sobre el viejo Sur, encontraron una historiografía que incluía románticas apologías del sistema, pero que estaba dominada básicamente por una tradición que describía la economía de la esclavitud como irracional, cruel, improductiva, ineficaz e inviable a largo plazo. Los historiadores han criticado severamente a una generación de hacendados, carentes por completo de visión, según ellos, y que durante decenios, antes del estallido de la guerra de Secesión, estuvieron dispuestos a sacrificar sus intereses económicos personales y el progreso material, a largo plazo, del Sur, con el fin de retener su hegemonía política y su posición social dentro de los Estados Unidos.

Los cliómetras utilizaron observaciones económicas muy simples para socavar las versiones más desatinadas de la historiografía tradicional, y así repararon, por ejemplo, en que no existían leyes que obligaran a los blancos a poseer esclavos; en

que los precios de los esclavos aumentaron de manera constante por un factor de 3 entre 1800 y 1860, y en que al comienzo de la guerra de Secesión un bracero de primera clase se vendía por, aproximadamente, el mismo precio que costaba una casa familiar de buen tamaño en 1980; en que los precios de los esclavos reflejaban los movimientos cíclicos en las exportaciones, aumentando mucho en los momentos de apogeo y disminuyendo en las épocas de descenso, en que había mercados para el alquiler de esclavos, etc. En pocas palabras, los datos sobre precios indicaban que los esclavos eran propiedades que producían rentas. Los precios de los esclavos equivalían al valor presente capitalizado de sus futuros ingresos netos. El precio de mercado del capital humano en el Sur variaba de formas totalmente previsibles de acuerdo con la edad, el sexo y la destreza de los esclavos.

Las observaciones simples no demostraban, sin embargo, que el sistema fuese, en general, provechoso para quienes invertían en esclavos, y los cliómetras han hecho considerables esfuerzos para calcular las tasas de rendimiento para la inversión en esclavos. Sus análisis de coste-beneficio (que suponen complejos y precisos ejercicios de economía aplicada) utilizan un impresionante abanico de documentos de haciendas y protocolos notariales para calcular la productividad de la inversión en esclavos. Los beneficios de la posesión de esclavos abarcan el producto de su vida de trabajo multiplicado por el precio de ese producto, más el valor de los hijos nacidos de las esclavas. Los costes incluyen el precio de los alimentos, del alojamiento, de los cuidados médicos y de la supervisión, además del coste de mantener a los niños hasta que su trabajo cubra los desembolsos de su crianza. Estos cálculos se han ido afinando a lo largo de debates muy prolongados hasta que en la actualidad se ha alcanzado un consenso en cuanto al rendimiento de la inversión en esclavos, que suponía unas tasas positivas entre el 6 y el 10 %. La esclavitud era claramente provechosa. Durante el decenio de 1850 se continuó invirtiendo capital en esclavos y, hacia 1860, alrededor del 60 % de los integrantes del 1 % de personas más ricas de los Estados Unidos eran hacendados sureños.

A la luz de las recientes investigaciones, tampoco es posible sostener que la economía de los

esclavos en el Sur estuviera en peligro de venirse abajo por razón de las contradicciones y de la ineficacia interna, supuestamente inherentes al despliegue del trabajo de los esclavos. Los nuevos historiadores económicos han sacado a la luz, por el contrario, un sistema de producción altamente racional, con una orientación muy definida hacia el mercado y hacia los dictados del máximo rendimiento. De manera que los hacendados cambiaban la combinación de cosechas con mucha habilidad en respuesta a las indicaciones de los precios; distribuían de nuevo a los esclavos en tierras fértiles, convenientes para cosechas determinadas, algodón en especial; arrendaban a sus esclavos a la economía urbana cuando eso les parecía provechoso y volvían a llevarlos a sus haciendas cuando subían los precios del algodón.

Además, los hacendados del Sur, en su forma de tratar a los esclavos, aparecen ahora en los escritos de la escuela cliométrica no como aristócratas benévulos, ni como perversos explotadores, sino más bien como una *élite* que calculaba la manera de mantener lo mejor posible el valor de sus activos en capital humano, sin por ello dejar de conseguir óptimos rendimientos de trabajo. Y así la dieta, el alojamiento y el cuidado médico que se proporcionaba a los esclavos se han cuantificado como buenos según los niveles de la época. A los esclavos se les permitía, e incluso se les alentaba, a que desarrollaran una cultura familiar «congruente», al parecer, con los deseos de los hacendados de disponer de una fuerza de trabajo diligente y dócil. La mayoría de las asociaciones matrimoniales no se vieron truncadas (como han demostrado ahora los datos) por una venta forzosa. Por otra parte, la investigación acerca de la familia y la demografía ha puesto de manifiesto que los hogares de los negros eran del todo semejantes a los de los blancos sureños, y se caracterizaban por familias con padre y madre, y tasas muy bajas de nacimientos ilegítimos y de relaciones sexuales fuera del matrimonio (esto último ingeniosamente deducido de estadísticas que indican que si bien la edad promedio para la fertilidad se situaba entre los 16 y los 18 años, el promedio de la edad en que las esclavas daban a luz a su primer hijo se hallaba entre los 20 y los 21 años).

Quizá la prueba más reveladora de que los amos daban «cabida» (o quizá ellos mismos se adaptaban de manera racional) a las aspiraciones de sus

esclavos de disfrutar de la vida de familia y de un adecuado nivel de vida sea la que ha proporcionado la investigación cuantitativa al señalar que la tasa de fecundidad entre esclavos era comparable a la de los blancos. Como también lo demuestra el que la tasa natural de crecimiento de la población de esclavos en el Sur de los Estados Unidos estuviera muy por encima de la de cualquier otra sociedad de esclavos en el Nuevo Mundo.

El problema para sus amos era cómo organizar y controlar una fuerza de trabajo sin libertad y hostil en potencia, de manera que produjera al máximo. Aunque los poderes de los hacendados eran más o menos absolutos, descubrieron que resultaba prudente y provechoso atender al bienestar material y moral de los esclavos y atenuar el papel del castigo dentro del sistema del control del trabajo empleado en las plantaciones. Así, un hallazgo importante es que, a lo largo del año, los esclavos trabajaban menos horas que los agricultores independientes. Quizá la nueva escuela histórica ha ido demasiado lejos al acentuar numerosos ejemplos (descubiertos por ella) de incentivos positivos al esfuerzo (como recompensas en dinero, vacaciones y progreso laboral a lo largo de un abanico de especialización y posición que iba desde los braceros hasta los artesanos cualificados, pasando por el servicio doméstico), pero esos ejemplos refuerzan la idea de la racionalidad y prestan apoyo a la hipótesis más combativa lanzada a la palestra por la nueva historia económica, la de que el sistema de haciendas basado en la esclavitud era (en su momento de apogeo, antes de la guerra de Secesión) más *eficiente* que el sistema de explotaciones agrícolas sin esclavos al norte y al sur de la línea Mason Dixon. Esta conclusión, basada en un intento de medir la productividad conseguida en granjas, sin esclavos y con ellos, en el Norte y en el Sur, sigue siendo hoy acaloradamente discutida. Sobre esta tesis no se ha logrado el consenso, a pesar de los esfuerzos para aquilatar los conceptos y a pesar de una impresionante acumulación de nuevos datos. Pero la opinión clásica de que el trabajo de los esclavos era inherente e inevitablemente menos eficaz que el libre no se puede aplicar al Sur de los Estados Unidos, donde las haciendas no eran, sin duda, menos eficientes que las granjas sin esclavos. Lo que sigue siendo discutible es el margen exacto de superioridad de que disfrutaban los hacen-

datos. Aunque la fuente de la mayor eficiencia se ha localizado en la especialización en uno u otro de los cuatro principales cultivos: azúcar, algodón, arroz y tabaco, junto con el sistema de cuadrillas en la organización del trabajo, el cual, a través de una división extraordinariamente aquilatada y coordinada, maximiza la intensidad del esfuerzo por cada hora aplicada al cultivo de esos productos. En las grandes haciendas un esclavo producía en 35 minutos tanto como un granjero libre en una hora. La combinación de fuerza y de incentivos que se necesitaban para lograr este esfuerzo era característica de la esclavitud, y ese modo de aprovechamiento sólo se derrumbó como resultado de la guerra entre el Norte y el Sur.

La investigación cliométrica también ha calculado que el coste real para los Estados Unidos de hacer la guerra para emancipar a los esclavos se situó muy por encima de la alternativa pacífica (aunque políticamente poco plausible) de compensar plenamente a los propietarios de esclavos por sus perdidos derechos de propiedad.

Todos estos trabajos demuestran la vitalidad de la economía basada en la esclavitud hasta la guerra de Secesión. Pero todas estas complejas y precisas mediciones publicadas hasta el momento sobre los beneficios, eficacia técnica, precios y demografía de los esclavos son compatibles con la hipótesis mucho más amplia (y que ahora está atrayendo investigación) de que la economía de los esclavos en el Sur era incompatible a la larga con el moderno crecimiento económico. Quienes defienden esta hipótesis mantienen que la vitalidad aparente del Sur, inmediatamente antes de la guerra, descansaba sobre la circunstancia fortuita de un aumento de la demanda de algodón por parte de las industrias textiles de la Europa Occidental. Cuando la tasa de crecimiento de la demanda disminuyó, después de 1860, la ineficacia intrínseca y la irracionalidad del sistema de las plantaciones habría quedado inmediatamente al descubierto (al menos eso es lo que la argumentación pronostica). Esta suposición se ha visto reforzada con la referencia al porcentaje muy pequeño de bienes industriales en el conjunto de la producción del Sur y a las desigualdades en la distribución de la riqueza y de la renta, que dificultaban la aparición de unos consumidores «medianos» para los productos de las manufacturas y servicios urbanos.

Otros cliómetras, impresionados por la racionalidad y la adaptabilidad del Sur de antes de la guerra, se muestran menos inclinados a aceptar la hipótesis de que la rápida tasa de crecimiento en la renta *per cápita* conseguida antes de la guerra fuese efímera. La economía basada en el trabajo de los esclavos, señalan, había sido capaz de redistribuir con éxito recursos a lo largo de dos siglos en respuesta a cambios en la demanda de azúcar, tabaco, arroz y algodón. Aunque la demanda mundial de algodón perdiera impulso después de 1860, siguió creciendo más deprisa que las disponibilidades de trabajo en el Sur. Más aún, no hay razón para suponer que el potencial para mejoras en la productividad en las haciendas estuviese agotado, o que el Sur fuera incapaz de conseguir una parte mayor de la demanda mundial de algodón, rebajando los precios y provocando, por consiguiente, nuevos cambios en la demanda en perjuicio de otros productos textiles como la lana, la seda y los artículos de hilo.

Esta particular fase del debate, que se ha llevado adelante mediante nuevas investigaciones sobre la economía postbélica del Sur, parece estar tropezando con el tipo de infructuosas especulaciones contrafactuales que se ha mencionado anteriormente. No parece que haya ninguna manera útil o decisiva de analizar la viabilidad, a largo plazo, de la esclavitud, o la posible senda de crecimiento del Sur estadounidense sin la esclavitud. La cliometría ha hecho más que suficiente al demostrar que para lograr su derrumbamiento en 1860 fueron necesarias una cruzada moral y una guerra.

5. FERROCARRILES

Una de las primeras, y quizá más influyentes, controversias en la nueva historia económica se centró en torno al intento de cuantificar el papel de los ferrocarriles en el crecimiento económico de Europa y de América del Norte. Por supuesto, los historiadores económicos de más edad que se ocuparon del transporte no sólo proporcionaron detalles históricos, sino que también ayudaron a los estudiantes a entender cómo la espectacular revolución de los transportes en los siglos XVIII y XIX rebajó los costes del traslado de mercancías a través de tiempo y espacio.

El progreso técnico, en forma de mejoras del firme de las carreteras, de vías fluviales artificiales, vías férreas y, sobre todo, de la aplicación de la energía del vapor a los transportes por ferrocarril y por agua redujeron los costes de combustible, de materias primas y de materiales de construcción para la industria y la agricultura, y permitieron a granjeros e industriales vender sus productos a los consumidores a precios más bajos. La mayor extensión de los mercados produjo la comercialización de la agricultura, impulsó la especialización, alentó la competencia, difundió las innovaciones, y creó la posibilidad de unidades de producción en mayor escala y más eficientes. Además, los nuevos sistemas de transporte hicieron demandas directas a varias industrias para el suministro de carbón, materiales de construcción, hierro, acero y productos de ingeniería; demandas que podían acelerar la difusión de nuevas técnicas de producción y promover economías de escala.

Finalmente, la adopción de nueva tecnología en el sector del transporte trajo consigo un abanico de «salpicaduras tecnológicas» que supusieron beneficios económicos (efectos externos) para la economía en su conjunto, además y por encima de las ventajas derivadas para los productores de la disponibilidad de transportes más baratos. Por ejemplo, la fuerza de trabajo adquirió mayor movilidad y parte de la tecnología diseñada para el transporte de mercancías y pasajeros se pudo adaptar para usos distintos en otros sectores económicos. De manera parecida, la formación de trabajadores cualificados o directivos, tanto en las mismas empresas de transporte como en las compañías que suministraban productos a ese sector, incrementaron la disponibilidad de fuerza de trabajo cualificada. Los nuevos sistemas de transporte exigieron capital en gran abundancia, lo que trajo consigo mejoras en las instituciones del mercado de capital, las cuales no sólo proporcionaron mayor movilidad a los fondos susceptibles de ser invertidos, sino que probablemente contribuyeron a incrementar los ahorros extranjeros y nacionales disponibles.

Este breve resumen de las interconexiones entre el transporte y el resto de la economía (que está esbozado en la mayoría de las historias económicas del transporte escritas antes del decenio de 1960) nos permitirá valorar la peculiar contribución

de la nueva historia económica de los ferrocarriles, que se ha preocupado sobre todo de cuantificar la influencia de los ferrocarriles en el progreso económico durante el siglo XIX.

Esa influencia podría medirse en teoría como la diferencia entre la tasa real de crecimiento del producto nacional bruto y una tasa de crecimiento contrafactual sostenible por una economía sin ferrocarriles. Por desgracia, los cliómetras no han medido la repercusión de los ferrocarriles sobre el crecimiento económico. Lo que han hecho ha sido ofrecer cálculos de los ahorros sociales a partir de los ferrocarriles. Este método da por sentado que la importancia de los ferrocarriles puede medirse calculando los costes del funcionamiento de una economía sin una red férrea eficiente y plenamente operativa por espacio de un año. Para mantener un nivel constante de transporte sin tener acceso a los ferrocarriles, los agricultores e industriales incurrirían evidentemente en gastos extraordinarios ya que las mercancías enviadas haciendo uso de las mejores alternativas, exceptuando el ferrocarril, por carreteras y vías fluviales, supondrían unas tarifas más altas por tonelada/kilómetro, con recorridos, normalmente, más tortuosos y largos; también aumentaría el tiempo transcurrido entre el envío y la entrega, y puede deducirse del transporte mediante carros y barcos un riesgo mayor de pérdida que por ferrocarril. Suponiendo que puede calcularse ese incremento en los costes, los cliómetras han medido después los ahorros sociales o los beneficios marginales producidos por una economía gracias al funcionamiento de su sistema de ferrocarriles.

Por supuesto, los datos que requieren estos ejercicios son formidables. Y además quedan sin resolver serios problemas de números índices inherentes al concepto mismo. Por ejemplo, ¿cuáles son las implicaciones de dar por sentado que las empresas continuarían enviando un volumen comparable de mercancías con o sin ferrocarriles? Si las diferencias de tarifa entre modos de acarreo son cuantiosas y la consiguiente demanda de transporte es elástica a los precios, el volumen de fletes no es independiente de la introducción de los ferrocarriles. Los cálculos de ahorros sociales están, además, muy relacionados con los supuestos que se hagan acerca de los costes reales o de oportunidad de los recursos «liberados» en la economía mediante la introducción de los ferrocarriles.

les. Si el aumento en la productividad del trabajo en los transportes simplemente incrementa el paro o fomenta la emigración, en ese caso los beneficios para determinadas economías nacionales (por ejemplo, España e Italia) quedan muy reducidos.

Sin embargo, los cálculos de los ahorros sociales suponen una contribución útil y esclarecedora de la historia del transporte. A pesar de todas sus imperfecciones teóricas y empíricas, permiten a los historiadores disponer de pruebas acerca de cómo los ferrocarriles fueron «vitales» o indispensables para el progreso económico. Dejando España a un lado, las estimaciones sugieren que el cierre de una red de ferrocarriles en pleno funcionamiento en Europa y en Estados Unidos habría causado una caída de menos del 10 % del PNB en el siglo XIX. Sin embargo, una caída de una décima parte del PNB supone una cantidad muy grande. Los ferrocarriles eran sin duda alguna importantes. Su grado exacto de importancia sólo puede evaluarse comparando los ahorros sociales logrados por los ferrocarriles con los ahorros obtenidos por otros destacados ingredientes del proceso de crecimiento, como el acero, los telares mecánicos, los canales y las máquinas de vapor. El ejemplo de los ferrocarriles ya ha impulsado la investigación sobre otras innovaciones.

Además, puede arrojar mucha luz sobre la importancia de los ferrocarriles si se considera el aumento de los ahorros sociales a lo largo del tiempo dentro de una economía, y también sus variaciones en los distintos países. Lo primero refleja las continuas mejoras en la productividad total de los factores lograda por los ferrocarriles y lo segundo la importancia económica a largo plazo para países (como España y Rusia) mal dotados de ríos navegables y con el inconveniente de un suelo hostil a la construcción de canales y pocas oportunidades para el comercio costero. Los nuevos datos ponen de manifiesto el hecho de que fueron la tradicional ineficacia, y los progresos técnicos más bien limitados conseguidos en el transporte por carretera los que, no sólo aumentaron la importancia de los ferrocarriles a la larga, sino que hicieron sus servicios casi indispensables para una gran proporción del crecimiento alcanzado, de hecho, por países como España y México antes de 1914.

Los historiadores de la economía han reconocido hace ya tiempo que los suministros a los ferrocarriles podían ejercer una influencia importante en el desarrollo a largo plazo de industrias concretas, entre otras las del hierro y el acero, carbón, ladrillos, madera y maquinaria. Los cálculos cliométricos de estos «efectos hacia atrás» demuestran que no fueron nunca de grandes dimensiones, se concentraron en ciclos particulares de producción y su magnitud dependía en primer lugar del grado en el que la demanda de bienes de capital necesarios para establecer una red se orientaba hacia *inputs* y equipo importados.

Los análisis de los cliómetros también se han dirigido, con efectos llamativos, a aquellos historiadores nacionalistas que critican a los gobiernos de la época por su supuesto fallo al no haber emprendido programas de sustitución de importaciones, a fin de aumentar al máximo las conexiones potenciales entre la construcción de ferrocarriles y el desarrollo industrial. Estos análisis han puesto de manifiesto que las condiciones previas para una política con éxito basada en la protección, sustitución de importaciones y construcción de ferrocarriles, combinadas para fomentar tasas elevadas de crecimiento industrial, eran un nivel mínimo en la producción de hierro y en las técnicas de construcción capaces de una rápida expansión para dar abasto a una demanda cíclica, y con repentinas concentraciones, de raíles, locomotoras y material rodante. En el caso de no existir esa capacidad, la protección sólo habría servido para retrasar la construcción y gravar a la red con cargas más elevadas del capital y, como consecuencia, obligar a los ferrocarriles a cobrar precios más altos por los servicios de transporte de mercancías y de pasajeros.

Existen varios efectos de los ferrocarriles sobre el crecimiento económico que no ha sido posible cuantificar. Su construcción añadió, sin duda, algo al volumen de gastos de inversión, alterando su calendario. Sus voraces demandas de financiación estimularon las mejoras en los mercados de capital nacionales e internacionales. Modificaron los esquemas de comercio y localización dentro de las regiones económicas y en las relaciones de unas con otras. Los ferrocarriles tuvieron efectos profundos y difusos sobre el desarrollo a largo plazo, al alterar la estructura de los precios relativos y

de la relación real de intercambio entre regiones y sectores de las economías nacionales.

Quizá no llegaron a marcar en ningún sitio la diferencia entre desarrollo y estancamiento. Los nuevos y los viejos historiadores de la economía están todavía muy lejos de medir su contribución a las tasas de crecimiento de economías particulares. Aunque el enfoque de los ahorros sociales representa un gran paso hacia adelante, también ejemplifica las limitaciones del análisis del equilibrio estático que, simplemente, no puede abarcar las múltiples influencias de los ferrocarriles a lo largo del tiempo. Para medir tales efectos, el mecanismo contrafactual pertinente no es el cierre por un año, sino una evaluación de todos los efectos que podrían seguirse teóricamente de la negativa a construir una red de ferrocarriles. En ese contexto, y con la ayuda de modelos de equilibrio general, podría en teoría cuantificarse el abanico completo de influencias ejercidas por los ferrocarriles sobre ahorros, inversión, esquemas de localización, mercados, gama de productos, precios relativos, progreso técnico, urbanización, política pública, formación y movilidad de la fuerza de trabajo, etc. Pero bastaría con diseñar un modelo de equilibrio general para poner inmediatamente de manifiesto hasta qué punto resultaría imposible la tarea de cuantificación.

6. LA NUEVA HISTORIA ECONOMICA, LAS INSTITUCIONES Y EL ESTADO

La nueva historia económica ha estado dominada por el empeño de explicar el rendimiento de diferentes economías a lo largo de períodos prolongados. El paradigma que los cliómetras encuentran uniformemente útil para sus fines es el modelo neoclásico. Ese modelo se ocupa básicamente de explicar con detalle cómo las respuestas de personas privadas en busca de un máximo de beneficios a los cambios en los precios relativos produjeron, hacia 1914, un alto nivel de vida en un pequeño grupo de países. Por ejemplo, cuando la población británica aumentó en el siglo XVIII, los precios de los alimentos y las rentas de las tierras cultivables crecieron, lo que a su vez, y con el tiempo, impulsó la inversión en recuperación de suelos, drenaje, abono con marga de las tierras y formas mejoradas de organización agraria (cercados). Después de Waterloo, cuando la produc-

ción de alimentos creció más de prisa que la población, los precios agrícolas disminuyeron y los salarios reales aumentaron. De manera similar, la difusión de nueva tecnología — las segadoras mecánicas en el Medio Oeste en el decenio de 1850, por ejemplo, o la maquinaria para hilar en Francia en el de 1820, o los procedimientos de producción de coque en Alemania en el de 1860 — se explica de manera plausible (mediante la teoría económica y las técnicas estadísticas) como resultado de adaptaciones a cambios en los precios relativos. Como hizo notar uno de sus fundadores:

«Esto es, en buena parte, lo que da sentido a la nueva historia económica: se trata de hacerle una prueba gigantesca a la hipótesis de la racionalidad económica de un sistema y del comportamiento de los individuos dentro de él. El resultado es que, a fin de cuentas, el mercado ha funcionado, de verdad, muy bien.»

De esta manera, en términos muy generales, la explicación ofrecida es que las tasas elevadas de crecimiento económico tuvieron lugar en sociedades donde algo a lo que se le da el nombre de mercado (un término genérico) funcionó mejor. De hecho, y para ir un poco más adelante, un estudio reciente, *The Rise and Decline of Nations*, está elaborado en torno a la hipótesis de que los intentos con más o menos éxito de carteles, sindicatos y otros grupos de interés para reducir y frustrar las operaciones del mercado explican, en gran medida, el rendimiento relativo de las distintas economías durante la época de la postguerra. La teoría neoclásica, sin duda alguna, daba razón de más cosas del pasado cuando los supuestos subyacentes incluidos en sus modelos de crecimiento (por ejemplo: mercancías competitivas y mercado de factores, abundancia de suministros, de empresarios capaces de correr riesgos, coeficientes flexibles para la producción, consumidores dispuestos a experimentar y con sensibilidad a los precios, mínima regulación por parte del gobierno, flujos de información baratos y eficientes, etc.) estaban presentes en la sociedad que se estudiaba.

Por desgracia, la nueva historia económica no se ha mostrado igualmente experta o convincente a la hora de analizar cómo tales condiciones para la eficaz operación de los mercados han estado

presentes en algunos momentos en determinados países, y en cambio no lo han estado en otros sitios y en otras épocas.

Los historiadores económicos que han leído a Adam Smith son conscientes de que los mercados de bienes de consumo, de tierra, capital, trabajo y nueva tecnología funcionan dentro de un marco de instrucciones para la organización y regulación de la competencia y de la cooperación entre las personas dedicadas a la actividad económica. Una de las tradiciones centrales de la vieja historia económica era precisamente el estudio de las leyes y de las instituciones que moldeaban y limitaban el comportamiento económico durante largos períodos. Para los nuevos historiadores económicos (inclinados a atribuir el crecimiento sostenido de las rentas *per cápita* a los beneficiosos efectos del mercado) la construcción y destrucción de las instituciones que apoyaron o dificultaron el eficaz funcionamiento de los mercados es una condición crítica (prioritaria de hecho) para el análisis del crecimiento económico. Porque si bien los conocimientos básicos y los equipos de tecnología disponibles marcan los límites para los posibles aumentos de producción, las instituciones que impulsan o estorban las actividades de las personas en busca de lucro determinan exactamente cuánto potencial productivo se hace realidad en un período determinado. Durante largos períodos de la historia de la humanidad se advierte cómo el predominante e ineficaz marco de las instituciones ha mantenido las economías por debajo (con frecuencia, muy por debajo) de sus fronteras de posible producción. Los nuevos historiadores económicos han llegado a darse cuenta de que si quieren que su disciplina no quede limitada en el tiempo (la época liberal de 1776 a 1873) y en el espacio (Europa Noroccidental y América del Norte) necesitan entender los cambios institucionales y la diversidad de obstáculos institucionales que dificultaron el comportamiento competitivo fuera de los estrechos límites históricos y culturales que han caracterizado su plan de investigaciones durante los dos últimos decenios.

Las reglas y los procedimientos de coacción de interés inmediato y evidente para los historiadores económicos son los siguientes: aquellos que especifican y defienden los derechos de propiedad (lo que, a su vez, determina la distribución de la riqueza y de la renta dentro de un estado);

los que definen incentivos y normativas disuasorias para la actividad económica; los que señalan y hacen cumplir los acuerdos contractuales entre empresas y consumidores, patronos y obreros, prestamistas y prestatarios, y ciudadanos y gobernantes.

Un momento de reflexión bastaría para convencernos de que los elevados costes de llevar a cabo transacciones económicas en una sociedad sin un sistema de reglas, que sean claras y que se puedan hacer cumplir, dificultaría en gran manera el intercambio y la especialización. Por poner un ejemplo, quienes se dedicaran a la compra y venta de mercancías necesitarían ponerse de acuerdo sobre: la propiedad de los bienes de consumo objeto de la negociación, un sistema de pesos y medidas, los criterios para definir las propiedades y calidades de los artículos comprados y vendidos, los términos y el calendario del intercambio, una unidad monetaria para efectuar el pago, etc.

En las economías simples, con tratos personalizados, no se requieren reglas explícitas para tales intercambios. La gente acata los códigos usuales y tradicionales de negociar. El comportamiento oportunista se ve de ordinario coartado por las relaciones recíprocas entre los participantes en las transacciones cara a cara. Pero la ampliación de los mercados, la especialización y la división del trabajo dependieron íntimamente de reglas explícitas y de mecanismos para evitar el engaño, reducir riesgos y obligar a cumplir los contratos. En términos generales, el crecimiento económico ha exigido un marco en continua evolución de leyes, y de procedimientos para hacer cumplir las leyes, con que reducir los costes de las transacciones como resultado de la difusión de los mercados de productos básicos y de factores más allá de los confines de las comunidades locales.

Mi análisis lleva, de manera lógica, a aceptar la crítica (repetida con frecuencia por historiadores de la política) de que la cliometría tiende a menospreciar el papel del Estado en el crecimiento económico. Durante demasiado tiempo la nueva historia económica ha considerado como «dadas» las instituciones que sustentan el rendimiento económico relativo de las diferentes economías. Y, por otra parte, esta disciplina ha producido algunas explicaciones ingenuas y deterministas del cambio institucional a lo largo del tiempo. Por ejem-

plo, la «nueva economía política» analiza la historia política con un vocabulario que se estima esclarecedor para las decisiones sobre inversión. Desde esta perspectiva, la reforma institucional emana de las actividades de grupos o coaliciones de intereses que advierten, y que consiguen, beneficios netos como consecuencia del cambio de las reglas. Aunque el proceso de procurar la aprobación de un proyecto de ley por cabildeo y las actividades de los grupos de presión en la política liberal puedan describirse de esta manera, al convertirlo en teoría se nos aparece como algo vacío y tautológico. ¿Quién advirtió y calculó los costes y los beneficios de la acción política que llevó a las reformas de los derechos de propiedad? La historia política, en especial la historia de las convulsiones más importantes que afectaron a las reglas legales que fijaban la distribución de los beneficios del intercambio comercial, pone de manifiesto la mezcla de motivos existente y las enormes incertidumbres acerca de costes y resultados. La metáfora coste-beneficio parece poseer un limitado poder explicativo cuando se traslada a la historia de los primeros tiempos de la Europa moderna, en el momento en que el marco institucional para el funcionamiento de los mercados de productos básicos y de factores hizo su aparición en algunas sociedades (Holanda e Inglaterra) mucho antes que en otras (España y Rusia). El audaz intento, en *Rise of the West*, de explicar las discrepancias en el calendario y en los testimonios históricos parece muy hecho a la medida. Sus referencias a anteriores tradiciones políticas, que permitieron a los grupos definir y cambiar los derechos de propiedad en favor propio, no hacen más que situar el problema cada vez más atrás en el curso de la historia. Está claro que resulta importante revivir y revisar las percepciones de los historiadores de la economía más antiguos, que vieron al Estado como importante para el crecimiento económico. Adam Smith no fue el primero en reconocer que los gobiernos entorpecían el crecimiento económico con la creación y la obligatoriedad de sistemas ineficaces de reglas y de derechos de propiedad. Para la nueva historia económica el problema general radica en que hay que comparar los marcos legales para la competencia y la cooperación económica de manera paralela en distintos países, en que hay que analizar las alteraciones en las leyes y en los derechos de propiedad a lo largo del tiempo, y en que hay que conectar sistemáticamente las variaciones bien es-

pecificadas en el derecho con el crecimiento económico. La cliometría necesita ocuparse más de las teorías sobre el Estado y del estudio del comportamiento político y de la aplicación coactiva de la ley. Aunque esta sugerencia se aplica de manera especial a los comienzos del período contemporáneo, cuando los gobernantes establecieron (o no llegaron a establecer) las condiciones para la ampliación de los mercados en los siglos XVIII y XIX, también encaja en nuestro propio siglo, que ha presenciado el auge de un tipo de gobiernos que reducen y regulan el funcionamiento de los mercados de productos básicos y de factores.

Para el primer período, los historiadores de los antiguos regímenes han acumulado muchos testimonios útiles y su trabajo sugiere propuestas que merecen la consideración de los historiadores de la economía. En primer lugar: los dirigentes aparecen como básicamente interesados en conseguir ingresos y ese interés pudo entrar con frecuencia en conflicto con la necesidad, vagamente advertida, de idear sistemas eficaces de reglas y derechos de propiedad para el crecimiento económico. Entre 1500 y 1800, la difusión de mercados fue frecuentemente impedida por la necesidad de asegurar una base imponible. Esta necesidad variaba en relación directa y muy evidente con los costes de la seguridad interna y externa. Tales costes pueden también relacionarse con la posición geopolítica del Estado y sus aspiraciones imperiales y también con la fuerza de los grupos de poder en competencia dentro de la organización política. A los rivales (la aristocracia y la Iglesia) se les compensaba frecuentemente con derechos de propiedad contraproducidos (monopolios) y con exenciones tributarias. Esas instituciones ineficaces sobrevivían con frecuencia siglo tras siglo porque los costes privados de organizar el cambio mediante desafío directo a la autoridad legítima podían ser extraordinariamente elevados y los beneficios privados (en cuanto distintos de los sociales) problemáticos. Sólo los cambios de ideología y de creencias parecen tener el poder suficiente para inspirar modificaciones fundamentales en los sistemas establecidos de reglas y derechos de propiedad. Bajo los antiguos regímenes, la reforma parece lenta, las creencias legitimadoras y el comportamiento de acuerdo con los hábitos apoyan con gran fuerza el consenso conservador dominante, y eso que los economistas designan como «el problema de usar de los servi-

cios sin pagarlos» produce apatía entre los grupos que podrían obtener provecho del cambio institucional.

Si pasamos a ocuparnos de la época de la segunda revolución industrial (de 1880 en adelante) comprobamos que los marcos institucionales para el funcionamiento de los mercados de productos básicos, de capital y de trabajo han sido modificados por sociedades anónimas, intermediarios financieros en gran escala y sindicatos industriales. Estos desarrollos organizativos, pensados para aprovechar los beneficios de la nueva tecnología (en especial, de la reducción de los costes de transporte), llevaron directamente a que se exigiera una regulación gubernamental para proteger a los consumidores, a los agricultores y a los trabajadores del poder de las grandes sociedades anónimas. En una época democrática o populista la gente se dirige al Estado para que les proteja contra las grandes empresas y los grandes sindicatos. Entonces se reducen o se vuelven a definir los derechos de propiedad para ocuparse con mayor detenimiento de las necesidades sociales más apremiantes. Además, se han formado grupos con el propósito de utilizar el poder del gobierno, no sólo como protección contra el abuso del poder de las grandes empresas, sino también para conseguir rentas y otras recompensas que nacen de las tarifas, subsidios, barreras para entrar en un mercado y otros privilegios legales ideados para restringir la competencia.

La segunda revolución industrial se produjo dentro de un marco institucional de capitalismo de sociedades (la «mano visible») y del crecimiento de la intervención del Estado. El capitalismo de sociedades ha estado caracterizado por burocracia de oligopolio, integración vertical, control de empleo, coordinación financiera e investigación sistemática para conseguir nueva tecnología. El oligopolio estabiliza los precios y las participaciones en el mercado, facilita la inversión y planificación a largo plazo. La coordinación y la vigilancia de los flujos de *inputs* y *outputs* dentro de empresas integradas eran condiciones previas para alcanzar «volúmenes globales de consumo de gran rapidez» que disminuían los costes. La integración vertical hacia atrás, hasta materias primas e *inputs*, y hacia adelante, hasta los canales de distribución, permitía la utilización de la producción en masa y de métodos de ventas adecuados. El control de

gestión del proceso laboral facilitaba la incorporación de nuevas tecnologías. La cooperación entre empresas industriales e intermediarios financieros fomentaba la movilidad del capital y aceleraba la expansión de inversiones en mayor escala. La investigación organizada y el desarrollo (en particular, en las industrias basadas en la nueva ciencia) se han convertido en la fuente principal del cambio tecnológico. La planificación indicativa, y otras formas de coordinación entre gobiernos, intermediarios financieros y sociedades industriales, han proporcionado el marco macroinstitucional para el funcionamiento, con mayor o menor éxito, de diferentes economías a lo largo del último siglo.

Los nuevos historiadores económicos, que se han mostrado muy hábiles para explicar el crecimiento durante los estadios iniciales de la industrialización, han sido menos diestros en dar razones para los éxitos o los fracasos durante la segunda revolución industrial. Quizá (y tal vez por su condición de verdaderos historiadores) se pasan demasiado tiempo lamentándose por el «mundo que han perdido», el universo de los mercados competitivos, donde la fuerza heurística de los modelos neoclásicos de crecimiento (y sus propias ventajas comparativas) alcanza la perfección. La teoría económica no resulta tan útil, ni mucho menos, cuando el comportamiento de los individuos está guiado por una mezcla de motivos habituales, de razones de solidaridad al mismo tiempo que de búsqueda del propio provecho, y cuando las instituciones jerárquicas, como son las empresas comerciales, los sindicatos y el Estado, ejercen un fuerte control sobre la actividad económica.

Por supuesto, el desarrollo de este marco moderno de instituciones ha traído consigo un gran número de problemas y ha puesto algunas restricciones muy visibles al crecimiento económico. Las organizaciones jerárquicas, como grandes empresas y ministerios, encuentran difícil y costoso medir y vigilar el comportamiento de los empleados que están dedicados nominalmente a la producción en equipo. La disminución de los derechos de propiedad liberales, mediante impuestos y regulación, han debilitado los incentivos a los individuos para que aprovechen sus energías y sus activos con fines productivos. El persuasivo poder actual del Estado crea oportunidades para que grupos bien organizados de intereses particulares se

apoderen de rentas a expensas de la comunidad en su conjunto. Los gobiernos se han vuelto a manifestar como rapaces respecto a los ingresos, y esa necesidad de proteger la base imponible genera derechos de propiedad ineficaces. Las burocracias se resisten a las innovaciones, levantan barreras contra la competencia y recompensan la estabilidad.

Sin embargo, los historiadores de la actividad económica y jurídica de la segunda revolución industrial parecen más inclinados que los «cliómetros tradicionales» a ver la innovación institucional realizada por las empresas y por el Estado como una fuerza primaria de adaptación a los requerimientos de la tecnología, basada en la ciencia, del último siglo. Se hace ver que las economías con éxito, Alemania, Japón y Francia, han sido capaces de innovar creando la mezcla adecuada de instituciones competitivas y de cooperación que requiere un crecimiento rápido. Sus rivales menos afortunados, Gran Bretaña, Bélgica y últimamente los Estados Unidos, se caracterizan por una adaptación institucional tardía e inepta. Las empresas británicas se han mostrado incapaces de obtener el nivel necesario de control del mercado, de autoridad en las relaciones industriales y de organización de la gestión. A nivel político, se ha producido el correspondiente fracaso (tanto en Gran Bretaña como en Estados Unidos) a la hora de establecer la adecuada mezcla de políticas para el crecimiento y para el bienestar social.

Abarcar todas las complejas interconexiones entre instituciones y crecimiento será difícil; la medida de los efectos puede resultar casi imposible, y los modelos neoclásicos de crecimiento y el vocabulario de la teoría económica tendrán una importancia cada vez menor. Si queremos entender la segunda revolución industrial, hemos de reconstruir nuestros puentes con la historia y con el derecho sin perder por ello las ventajas comparativas reales de la cliometría, que son precisamente su rigor y su fidelidad a la cuantificación.

7. CONCLUSIONES

En el breve período de dos decenios la cliometría cuenta en su haber con considerables logros. Su enfoque ha demostrado la fuerza de los modelos explícitos, del razonamiento contrafactual

y de la cuantificación cuidadosa para la explicación histórica. Nuevas y heterodoxas interpretaciones de un amplio abanico de cuestiones de la historia de los Estados Unidos y de Europa han estimulado una controversia fructífera y la búsqueda de datos. Las limitaciones de la cliometría son (cosa bastante evidente) las limitaciones de la teoría del equilibrio parcial, ligada a conjuntos de supuestos que parecen particularmente pertinentes para las economías de mercado del período liberal que va de 1776 a 1873. Para escapar de los confines de la teoría neoclásica, los cliómetros, más afines a la cuantificación (y quizá más sutiles y refinados) tratan de aplicar a la historia modelos de equilibrio general. Quizá otros se contenten con la auténtica clarificación que proporciona el descubrir por qué las expectativas neoclásicas no funcionaron o funcionaron mal fuera de Europa Noroccidental y América del Norte. Una nueva tendencia, que vuelve a una tradición más antigua de la historia económica, trata de entender el cambio jurídico y la conexión de las instituciones con el crecimiento económico. Quienes la practican, ya han reconocido las limitaciones de la teoría económica y han visto cuáles son las fronteras de la cuantificación en la encrucijada de la primera y de la segunda revolución industrial.

BIBLIOGRAFIA SELECTA

La producción ya publicada de la nueva historia económica es muy copiosa, y una bibliografía más o menos completa se publicará dentro de poco, editada por D. N. McCloskey (*). A continuación se recoge una breve selección de libros (con buenas bibliografías) relacionados con este ensayo.

1. Métodos y estudios generales

- MCCLELLAND, P. D., «Causal Explanation and Model Building in History», *Economics and the New Economic History*, Londres, 1975.
- ANDREANO, R. L., compilador, *The New Economic History Recent Papers on Methodology*, Nueva York, 1970.
- TEMIN, P., comp., *New Economic History*, Londres, 1973.
- INTRILIGATOR, M. D., comp., *Frontiers of Quantitative History*, Amsterdam, 1971.
- DAVIS, L. E. y colaboradores, *American Economic Growth: An Economist's History of the United States*, Cambridge, 1971.
- FOGEL, R. W. y ENGERMAN, S. L., comps., *The Reinterpretation of American History*.

2. Esclavitud.

- CONRAD, A. H. y MEYER, J. R., comp., *The Economics of Slavery and Other Studies in Econometric History*, Chicago, 1964.
- FOGEL, R. W. y ENGERMAN, S. L., *Time on the Cross: The Economics of American Negro Slavery*, 2 vols., Boston, 1974.
- DAVID, P. A. y colaboradores, comps., *Reckoning with Slavery*, Oxford, 1970.
- ENGERMAN, S. L. y GENOVESE, E. D., comp., *Race and Slavery in the Western Hemisphere*, Princeton, 1975.
- RANSOM, R. L. y SUTCH, R., *One Kind of Freedom: The Economic Consequences of Emancipation*, Cambridge, 1977.
- WRIGHT, G., *The Political Economy of the Cotton South*, Nueva York, 1978.

3. El climaterio de Gran Bretaña.

- ALDCROFT, D. H. y RICHARDSON, H. W., *The British Economy, 1870-1939*, Londres, 1969.

FLOUDD, R. y McCLOSKEY, D., comps., *The Economic History of Britain since 1700*, vol. 2, de 1860 al decenio de 1970, Cambridge, 1981.

McCLOSKEY, D. N., comp., *Essays on a Mature Economy*, Cambridge, 1971.

McCLOSKEY, D. N., *Enterprise and Trade in Victorian Britain*, Londres, 1981.

4. Ferrocarriles.

- FOGEL, R. W., «Railroads and American Economic Growth», *Essays in Econometric History*, Baltimore, 1964.
- FISHLOW, A., *American Railroads and the Transformation of the Ante-Bellum Economy*, Cambridge, 1965.
- HAWKE, G. R., *Railways and Economic Growth in England and Wales*, Oxford, 1970.
- WILLIAMSON, J. G., *Late Nineteenth Century American Development. A General Equilibrium History*, Londres, 1974.
- O'BRIEN, P. K., *The New Economic History of Railways*, Londres, 1977.

5. Las instituciones y el Estado.

- DAVIS, L. y NORTH, D., *Institutional Change and American Economic Growth*, 1971.
- NORTH, D. y THOMAS, R. P., *The Rise of the Western World*, 1973.
- NORTH, D., *Structure and Change in Economic History*, 1981.
- RANSOM, R. y colaboradores, comps., *Explorations in the New Economic History*, 1981.
- OLSON, M., *The Rise and Decline of Nations*, 1982.
- HUGHES, J., *The Governmental Habit*, 1977.
- CHANDLER, A. D., *The Visible Hand*, 1977.
- ELBAUM, B. y LAZONICK, W., comps., *The Decline of the British Economy. An Institutional Perspective* (de próxima aparición).

(*) La mayoría de los trabajos aparecen en forma de artículo en *The Journal of Economic History*, *Explorations in Economic History*, *The Economic History Review* y *American Economic Review*.