

LOS NUEVOS CAMINOS DE LA HISTORIA ECONÓMICA

Gabriel Tortella*

En un principio fue Adam Smith; después, Karl Marx. Ambos pueden ser considerados fundadores de la historia económica desde puntos de vista diametralmente opuestos. Durante mucho tiempo los dos pensadores simbolizaron dos visiones y sistemas antagónicos del mundo y de la historia. Sin embargo, hoy el espectro de Marx ya no recorre el mundo, y si lo hace, es de puntillas y muy tenuemente. Era el más espectacular de ambos, con su barba y sus melenas, con su lenguaje truculento y su tremenda brillantez expositiva; Adam Smith, levemente excéntrico, flemático, prosista lógico y claro, apelaba más al intelecto que a la emoción. Sin embargo, tras el derrumbe de la Unión Soviética parece haber ganado la batalla. Sin esta bipolaridad intelectual, que reflejaba la bipolaridad política del mundo, ¿qué queda hoy de las viejas batallas dialécticas? ¿Sigue la historia económica dando vueltas a los mismos problemas? ¿Se ha renovado? ¿Se ha convertido en otra cosa? ¿Se ha transformado en una abstrusa filosofía para eruditos a la violeta? ¿Tiene alguna relevancia para el mundo de hoy? Por sorprendente que parezca, la respuesta a todas estas preguntas es afirmativa.

Adam Smith fue el primer científico social en utilizar sistemáticamente la historia económica para fundamentar sus teorías. Era un gran lector y lo mismo acudía al pasado clásico para ilustrar las ventajas del intercambio y del transporte marítimo que a la historia del imperio español para demostrar los fallos del mercantilismo. Con Adam Smith la historia económica era el campo de

* Catedrático de historia económica en la Universidad de Alcalá y presidente de la Asociación Internacional de Historia Económica.

experiencia de la ciencia social, la realidad sistematizada sobre la que debían contrastarse las conclusiones de la economía. Los seguidores de Smith, la escuela clásica inglesa, cuyo máximo exponente fue David Ricardo, se fueron decantando por un método más abstracto que el de su maestro. A partir de entonces, teoría económica e historia económica han ido divergiendo y convergiendo periódicamente. Con Marx, en cambio, la historia económica pareció erigirse en la ciencia social por antonomasia. Para Marx, la evolución de la economía determinaba la historia en su conjunto. La historia de la economía y su evolución, por tanto, se convertía en la explicación fundamental para comprender la historia de la sociedad y, por tanto, la sociedad misma. Desde entonces (mediados del siglo XIX) hasta muy recientemente, la influencia del marxismo en historia económica ha sido muy fuerte.

Pese a esta fuerte influencia marxista, el establecimiento de la historia económica como disciplina universitaria tuvo lugar en los países anglosajones y nació con un mayor entronque con la escuela clásica inglesa. Aunque los problemas centrales de la historiografía económica marxista (el impacto de la revolución industrial sobre el nivel de vida de las clases trabajadoras, las causas económicas de la innovación técnica, la interrelación entre el cambio económico y la estructura social), estaban muy presentes en los escritos de autores como Arnold Toynbee y William Ashley, que fueron los primeros profesores oficialmente designados para la enseñanza de la historia económica, la tradición histórico-económica anglosajona no era de raíz marxista, sino derivada de Smith y de la escuela clásica inglesa, incluyendo a John Stuart Mill, William Stanley Jevons y Alfred Marshall. Ello no significa, insisto, que la nueva profesión académica dejara de lado los problemas tradicionalmente caros a la escuela marxista. En concreto, el tema quizá más debatido por la historiografía anglosajona ha sido el mismo que ya planteara Friedrich Engels, el *alter ego* de Marx, en 1844: la repercusión de la revolución industrial sobre el nivel de vida de los trabajadores ingleses.

INDUSTRIALIZACIÓN, NIVEL DE VIDA Y EQUIDAD

Es imposible hacer justicia en estas líneas a la complejidad de este debate. Sí quiero señalar que el punto de partida, el de la primera historia de la revolución industrial inglesa (la de Toynbee), publicada en 1884, estaba más cerca de la posición de Engels (la de los llamados “pesimistas”, es decir, los que creían que la industrialización había producido un deterioro en el nivel de vida de los trabajadores) que la de los economistas clásicos, los “optimistas”, que creían que industrialización significaba desarrollo y el desarrollo un aumento del bienestar general. Hoy, por supuesto, la perspectiva histórica ha venido a dar la razón a

los optimistas, por cuanto sería absurdo negar que los trabajadores de los países industrializados tienen un nivel de vida mucho más alto que el de sus abuelos o bisabuelos. Sin embargo, el debate académico continúa porque, si los efectos a largo plazo de la industrialización sobre el bienestar ya no los discute nadie, los efectos a corto y medio plazo sobre al menos ciertos grupos de trabajadores siguen siendo objeto de polémica, y ciertos trabajos recientes han producido, como veremos, considerables sorpresas.

Hay que subrayar que, aunque la discusión sobre industrialización y nivel de vida es de origen inglés y se ha centrado tenazmente sobre el caso británico, hoy cada vez más se va intentando transponer el estudio de esta cuestión a otros países, a medida que la ciencia y sus métodos de estudio se desarrollan en ámbitos más amplios. Digamos que para el caso inglés, y tras ímprobos esfuerzos investigativos y ríos de tinta vertidos, la cuestión se centra en ciertos grupos sociales (característicamente los tejedores manuales, desplazados desde principios del siglo XIX por los telares mecánicos) y se circunscribe a la primera mitad de esa centuria, en que las guerras y revoluciones provocaron grave inestabilidad económica. Hoy está muy claro que, tras abandonar Inglaterra el proteccionismo agrario con la abolición de las Leyes de Cereales en 1846, el nivel de vida general comenzó a mejorar perceptiblemente.

Hay un problema que está muy relacionado con el del nivel de vida, pero que no debe confundirse con éste: el de la distribución de la renta y de la riqueza. En efecto, en los periodos iniciales del crecimiento parece casi natural que los aumentos de renta y riqueza se repartan desigualmente: los introductores de las grandes innovaciones (desde la máquina de vapor y las máquinas de hilar hasta los automóviles o los ordenadores) realizan unos beneficios fabulosos (pensemos en Edison, Rockefeller, Siemens, Rothschild, o Bill Gates), mientras que sus empleados ganan mucho menos y el común de los mortales, aunque también se beneficie de esas innovaciones, tiene una mejora muy marginal. Por tanto, aunque no haya disminución del nivel de vida, sí puede producirse un aumento de la desigualdad: aunque las rentas más bajas no desciendan, el abanico se hace más amplio; este fenómeno parece haber sido bastante general en las primeras etapas del desarrollo.

Naturalmente, a la larga también parece que hay una tendencia a la disminución de las desigualdades por dos tipos de razones: una política y otra económica. Políticamente, los Estados modernos han ido ofreciendo una legislación cada vez más encaminada a compensar a los desfavorecidos en el juego económico: impuestos progresivos, seguridad social, seguro de desempleo, etc. Económicamente, el desarrollo tiende a absorber cantidades crecientes de mano de obra, lo cual, si no hay interferencias (como estas mismas leyes de protección social, o como los movimientos migratorios), produce aumentos absolutos y relativos de salarios. La actitud de los distintos grupos sociales ante estas interferencias es ambigua, en general porque aquí a menudo se contraponen

los puros intereses económicos con los principios ideológicos. Por ejemplo, la inmigración, al deprimir los salarios, perjudica a los trabajadores del país receptor; pero la ideología "solidarista" hace que las organizaciones obreras frecuentemente apoyen a los emigrantes. Por otra parte, la flexibilidad salarial favorece el empleo, pero la ideología "reivindicacionista" tradicional, predominante en los sindicatos, se opone a esta flexibilidad. Los efectos de estas "interferencias" sobre el nivel de vida en los países desarrollados es un tema de candente discusión a nivel científico y a nivel popular, como es bien sabido.

HISTORIA Y BIOLOGÍA

En definitiva, por tanto, la victoria dialéctica parece haberse decantado claramente en favor de los "optimistas". Pero en ciencia siempre hay sorpresas. Hace unos 20 años ha aparecido un nuevo enfoque o campo de la historia económica: el que podríamos llamar historia antropométrica. Su origen es una constatación muy simple: por regla general, los ricos son más altos que los pobres. En mi juventud, esto podía observarse simplemente en los campamentos de milicias universitarias, donde las compañías compuestas por reclutas de clase media (estudiantes) eran invariablemente más altas que las otras. Esto puede comprobarse también hoy en la calle, donde los jóvenes son más altos que los viejos. Las causas no son difíciles de comprender: a mayor renta, mejor alimentación y atenciones a las madres y a los niños, y la alimentación y los cuidados en la infancia tienen una repercusión indudable sobre el desarrollo corporal. Por tanto, aunque con grandes precauciones, porque los factores genéticos y climáticos también pueden influir mucho, cabe establecer que existe una correlación positiva entre la renta o el bienestar y las medidas antropométricas tales como la estatura. Esta constatación nos permite, entre otras cosas, hacer conjeturas a partir de datos biométricos, que pueden obtenerse con relativa facilidad de registros militares y hospitalarios, acerca del bienestar, la renta y la riqueza, conjeturas que completarán o suplirán los datos obtenidos a partir de fuentes puramente económicas.

La historia antropométrica, en sus primeras lides ha obtenido ciertos resultados espectaculares que, sin duda, darán mucho que hablar y debatir. Entre otras cosas ha dado un vuelco en el debate sobre nivel de vida e industrialización, mostrando que las estaturas de los trabajadores ingleses de ambos sexos durante esas décadas críticas de la primera mitad del siglo XIX sí disminuyeron, lo cual parece dar la razón a los "pesimistas" moderados. Parecidas conclusiones se obtienen para otros países, por lo que los traumas de la industrialización sí parecen confirmarse. Pero si esto puede alborozar a la izquierda, también hay en la historia biométrica duras lecciones para ella: las revoluciones rusa y china tuvieron efectos aún más devastadores sobre el bienestar general de la pobla-

ción, medido por la estatura de los adultos y por el tamaño de los recién nacidos, dato este último que dice mucho sobre el bienestar de las madres. Y lo grave aquí es que estos síntomas de pobreza y malestar en Rusia y China han perdurado muchas décadas, demostrando que no se trataba de un trauma coyuntural consecuencia de una transición social, sino que ésta dio lugar a un sistema económicamente ineficiente.

LA ECONOMÍA DE LOS IMPERIOS

Desde Adam Smith, cuyo libro más importante se titulaba *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, la historia económica se plantea otro problema relacionado con cuestiones de distribución: ¿por qué unos países son ricos y otros son pobres? Esta es también una cuestión sobre la que se debate hoy ampliamente en la prensa y la opinión pública; quizá si en estos medios masivos se prestara mayor atención al debate científico se evitarían serios errores que circulan popularmente como dogmas incontrovertibles. La opinión de que la pobreza de los países del llamado tercer mundo está causada por la explotación a que se han visto sometidos por los países industrializados está extendidísima, junto a la idea de que los hoy desaparecidos imperios coloniales beneficiaron a la metrópoli y perjudicaron a las colonias. Hay que reconocer que un examen muy superficial parece dar la razón a la opinión popular. Un examen algo más cuidadoso de la historia arroja serias dudas sobre esta opinión.¹ Veamos un ejemplo. La más rica colonia inglesa (los futuros Estados Unidos) se independizó de la metrópoli cuando ésta iniciaba su revolución industrial. Tal pérdida no afectó en absoluto al proceso de desarrollo económico británico. Por otra parte, la herencia colonial no parece haber pesado gravemente sobre Estados Unidos, que un siglo más tarde se había convertido en el país más rico de la Tierra. Otro ejemplo: la América española se independizó de España en 1824, después de más de tres siglos de colonización; una importante excepción fue Cuba, que conservó su estatus de colonia hasta 1898. Sin embargo, a mediados del siglo XIX Cuba era, con gran diferencia, mucho más rica que las nuevas repúblicas independientes, y mucho más también que la metrópoli, lo cual contradice abiertamente que haya un nexo entre imperio y subdesarrollo. Por añadidura, los primeros imperios europeos, el portugués y el español, no parecen haber contribuido en nada al desarrollo de sus metrópolis, cuya situación económica relativa (y aun quizá absoluta) parece haber sido mucho menos lucida al concluir que al comenzar su ciclo imperial.

¹ Ver sobre este tema, Gabriel Tortella, "Causas históricas y remedios de la desigualdad", *Claves de Razón Práctica*, núm. 29, 1993, Madrid, pp. 18-24.

Una serie de estudios recientes sobre el efecto económico de los imperios² muestra que, en la mayoría de los casos, el mantenimiento del imperio costó dinero a la metrópoli en su conjunto, aunque ciertas elites metropolitanas se beneficiaran sin duda de las oportunidades que la situación les ofrecía. Precisamente aquellas metrópolis que más estrechamente sujetaron a las economías coloniales fueron las que, a la larga, más perjudicadas se vieron por este nexo. El caso del imperio español es proverbial, pero el francés en el siglo XIX se le parece mucho. La seguridad de unos mercados coloniales cautivos desincentivó la innovación y la competitividad en las economías metropolitanas española y francesa, fomentando la pervivencia de grupos parasitarios. En el caso de España, la relación colonial contribuyó fuertemente a la decadencia de la industria y a que Sevilla se convirtiera en el puerto de paso desde donde se reexportaban a América los productos industriales de otros países europeos y a Europa las materias primas venidas de América. En el siglo XIX y hasta la segunda guerra mundial, la industria francesa ahorraba divisas comprando materias primas en las colonias; pero las compraba a precios mucho más altos que los del mercado internacional. Según los autores de estos estudios (Bartolomé Yun Casalilla para España, François Crouzet y Jean-Pierre Dormois para Francia), independientemente de los efectos que el imperialismo español y francés tuvieran para sus colonias, para las metrópolis resultaron perjudiciales.

Sin embargo, el espejismo de las colonias pervivió hasta muy recientemente: Italia y Alemania lucharon con denuedo tras la conferencia de Berlín en 1885 por adquirir también imperios coloniales. Económicamente fue un esfuerzo ruinoso. Los ejemplos ofrecidos por Giovanni Federico para Italia son elocuentes. Tras cuantiosas inversiones para desarrollar plantaciones bananeras en Somalia, la Italia fascista logró abastecerse de plátanos a precios que doblaban los que hubieran podido obtener en el mercado internacional. Lo mismo ocurrió con sus esperanzas de que las colonias se convirtieran en válvula de escape para aliviar la presión demográfica. Un emigrante italiano ganaba mucho más como obrero industrial en Estados Unidos que como agricultor en Eritrea o Somalia: cada granjero italiano en África le costaba al Estado italiano cuantiosas primas y detraía de las remesas procedentes de Estados Unidos, que eran el gran sostén de su balanza de pagos. Nada tiene de extraño, en vista de todo esto, que los “milagros” alemán, japonés, italiano y español tuvieran lugar precisamente cuando los imperios coloniales se habían convertido en historia. François Crouzet atribuye el relativo atraso francés tras la segunda guerra mundial a la pervivencia del imperio (Indochina, Argelia), y concluye su trabajo con esta frase

² Patrick K. O'Brien y Leandro Prados de la Escosura (comps.), *The cost and benefits of european imperialism from the conquest of Ceuta, 1415, to the Treaty of Lusaka, 1974*, Twelfth International Economic History Congress, Madrid, 1998 (número especial de la *Revista de Historia Económica*, vol. XVI, núm. 1, 1998).

memorable y quizá algo exagerada: “En conjunto y en la *longue durée*, el balance del imperio es desastroso. La expansión colonial es uno de los factores que han hecho de Francia un país atrasado, miserable, pobre y desdichado. Un factor del fenómeno que yo llamo *le malheur français*: la catástrofe francesa.”³

Curiosamente, las únicas claras ventajas que Inglaterra y Francia obtuvieron de sus imperios no fueron económicas, sino estratégicas. Para Inglaterra, como pone de relieve Peter Cain, el imperio fue crucial en las guerras napoleónicas y en las mundiales del siglo XX. Para Francia, en 1940, cuando De Gaulle inició su lucha contra Alemania, el único territorio con que contó fue el de las colonias. Pero esto tiene muy poco que ver con la explotación; más bien se diría que todo lo contrario.

LA HISTORIA EMPRESARIAL

Se ha repetido que cada generación hace su propia historia. La afirmación puede parecer algo exagerada, pero tiene una base cierta en el hecho de que los historiadores a menudo buscan en el pasado las explicaciones del presente. Durante la primera mitad del siglo XX, por ejemplo, la historia de los precios fue uno de los pilares básicos de la historia económica. Era perfectamente natural. Las inflaciones e hiperinflaciones que tuvieron lugar durante la primera guerra mundial y su posguerra, las estabilizaciones monetarias posteriores y la gran depresión una década más tarde, con la deflación que trajo consigo, despertaron un vivo interés por la historia de los precios. La doctrina Keynesiana, generalizada en medios académicos en los años treinta, y que utilizó como evidencia empírica en apoyo de sus tesis los trabajos de Hamilton y otros grandes compiladores de series de precios, reforzó el interés de la profesión por estas cuestiones. Quienes estudien el viejo *Manual de historia económica* de Jaime Vicens Vives podrán comprobar que en él subyace un sencillo modelo que identifica alza de precios con prosperidad y baja de precios con depresión.

Hoy la historia de los precios no ocupa ya el centro de atención de los historiadores económicos. El presente impone otras prioridades. La reciente caída del sistema comunista en Europa, por ejemplo, ha tenido una influencia sobre los temas a los que prestan atención los historiadores económicos, y en ningún aspecto es esto tan claro como en el reverdecido interés por los estudios de historia empresarial. Ciertamente éstos se remontan a Joseph Schumpeter, el economista austroestadunidense que, ya desde principios de siglo, puso al empresario en el centro de su modelo de desarrollo económico; también es cier-

³ Crouzet en O'Brien y Prados de la Escosura, *loc. cit.*, p. 333.

to que los seguidores de Schumpeter en los países anglosajones crearon una escuela o serie de escuelas y campos de estudios más o menos superpuestos con los nombres de *business history*, *entrepreneurial history*, etc. Pero el interés por este tipo de estudios fuera del mundo anglosajón era escaso, como demuestra el hecho, aparentemente superficial pero elocuente, de que los nombres con que acostumbraba a designarse el área fueran ingleses. Esto ha cambiado radicalmente en la última década. Los celos de tipo marxista hacia la labor empresarial se han disipado rápidamente y han sido sustituidos por un interés creciente por el papel del empresario como motor del desarrollo económico: Schumpeter ha reemplazado a Marx en el interés de una parte importante de la profesión, y no sólo en Estados Unidos y Gran Bretaña, sino también en Europa, Latinoamérica, Asia, etcétera.

Como antes dije, el mundo anglosajón mantuvo de modo continuo el interés por la figura del empresario y por el papel de la empresa. Quiero recordar aquí algunos ejemplos muy conocidos, como el del economista Ronald Coase, con su famoso “teorema”, que explica el porqué de la empresa en lugar del empresario individual, problema que puede parecer obvio, pero que hasta antes de él, la teoría económica no resolvió. Porque la empresa por dentro parece lo contrario de un mercado: es un sistema jerárquico donde los recursos se distribuyen de manera autoritaria y planificada. He aquí la paradoja que Coase trataba de resolver: cómo se explica que los mercados atomísticos y descentralizados den lugar al nacimiento de grandes unidades jerárquicas y centralizadas. La explicación de Coase se basa en las economías de escala y de organización, de un lado, y en los costes de transacción que entrañan las incertidumbres del mercado, de otro. Es mejor para un empresario, por ejemplo, tener una plantilla de empleos fijos que acudir todos los días a contratar jornaleros en el mercado de trabajo. Ello explica la organización empresarial. Pero esta tendencia a la “internalización” del mercado no es universal. Si los costes sociales son muy elevados, a la empresa le interesa más minimizar su plantilla y contratar servicios en el mercado: contratos temporales, arrendamientos de servicios, etc. La obra de Coase, por ello, explica tanto la existencia de la empresa como la relación entre la estructura de ésta y el entorno institucional. Los trabajos de la Business History School y, en particular, de Alfred Chandler, han confirmado estas intuiciones de Coase. La obra de Chandler es un canto a la gran corporación estadounidense, a sus innovaciones organizativas, a su eficiencia y a su influencia en otros países, como Gran Bretaña o Alemania, cuyos marcos institucionales, entre otras cosas, han marcado las diferencias entre las grandes empresas estadounidenses y las europeas. Actualmente los trabajos sobre historia empresarial se multiplican, tanto las obras de carácter general, e incluso teórico, como las historias individuales de empresa, hechas cada vez más con espíritu científico y no hagiográfico. El creciente interés por estos temas se extiende poco a poco a los protagonistas: un número creciente de empresas se esfuerzan por conservar y

poner a disposición de los investigadores sus documentos y archivos. En esto el modelo anglosajón se va extendiendo por Europa y Japón.

Lo que está resultando de esta renovada actividad es la evidencia de que el mundo de la empresa es variadísimo, y muy adaptado a las características institucionales y culturales (incluso geográficas) de las sociedades en que se desarrolla y a las exigencias de la técnica que utiliza. Por poner un ejemplo sencillo, hoy sabemos que la tendencia al monopolio puede verse favorecida por las pautas de conducta y las instituciones legales de una sociedad, pero también que las características técnicas de ciertas actividades las favorecen. Por ejemplo: en aquellas actividades económicas donde hay claras economías de escala (es decir, donde las grandes empresas pueden ahorrar costes) se tenderá al monopolio, porque unas pocas compañías (o una sola) se bastan para abastecer todo el mercado. Los ferrocarriles, el automóvil o la industria petrolera son claros ejemplos de esto. Crece también el interés por las causas sociológicas que favorecen la aparición de buenos empresarios en ciertas culturas; se observa que las minorías étnicas producen empresarios en altas proporciones; judíos, indios, hugonotes, coreanos, chinos, han destacado como empresarios en los países donde encontraron refugio (Europa, África, Gran Bretaña, Estados Unidos, Indonesia) por más variados que éstos fueran. Lo mismo ha ocurrido con españoles, japoneses y chinos en Latinoamérica.

EL FACTOR INSTITUCIONAL

Todas estas incógnitas se relacionan con la gran pregunta de la historia económica: ¿qué hay que hacer para que las sociedades crezcan económicamente y aumente el bienestar de sus ciudadanos? Las respuestas no son sencillas. Por una parte, los debates sobre política económica son tan antiguos como la profesión misma: liberalismo frente a intervención, política monetaria frente a política fiscal, etc. Por otra parte, hoy se tiende a pensar que estas políticas coyunturales o de corto plazo no responden satisfactoriamente a la cuestión del crecimiento a largo plazo, que es lo que definitivamente importa. Hoy se ponen de relieve factores más profundos y sutiles: el marco legal institucional y el capital humano. Quizá el gran estudioso del papel de los factores institucionales en el desarrollo sea Douglass North, que se ha aplicado a la historia de la doctrina de los derechos de propiedad desarrollada por James Buchanan y Gordon Tullock. La idea básica es que los agentes económicos se comportan de distinta manera según el marco institucional en que se muevan. En un marco social y jurídico en que los derechos de propiedad estén garantizados y las leyes sean claras y bien aplicadas, los agentes se verán estimulados a trabajar, ahorrar e invertir; en marcos sociales inseguros, donde las leyes y su aplicación son arbi-

trarias, los individuos trabajarán menos, se comportarán deshonestamente y ocultarán o exportarán sus ahorros. Esta es una de las explicaciones (por cierto ya implícita en Adam Smith) que se da al hecho de que Inglaterra, que estableció durante la edad moderna un marco institucional más parecido al del primer caso, se adelantara económicamente desde el siglo XVIII frente al continente europeo, que en general mantuvo, hasta la revolución francesa, un marco institucional del segundo tipo. En este sentido España es un caso proverbial. Durante la edad moderna la monarquía española ejerció sobre la economía un poder crecientemente arbitrario. Los derechos de propiedad fueron escasamente respetados ante las crecientes necesidades fiscales de la corona. Los préstamos forzados, las exacciones impositivas arbitrarias, las confiscaciones, las suspensiones de pagos por parte del Estado, fueron prácticas comunes en la España del siglo de oro. Era característico que, cuando las necesidades de la Hacienda lo requerían, las flotas de Indias fueran secuestradas y el oro y la plata de los particulares requisado a cambio de títulos de Deuda devaluados, en nombre de los más altos intereses públicos. Las consecuencias de esta inseguridad jurídica fueron devastadoras para el país. El sistema bancario casi desapareció, los intereses y garantías que los pocos banqueros supervivientes exigían para sus préstamos eran exorbitantes, la picaresca mercantil se generalizó, la clase empresarial se hizo escasa, la economía quedó gravemente postrada y, lo que es más grave, la falta de seguridad jurídica se convirtió en un mal endémico de la sociedad, lacra que, aunque atenuada, pervive hasta nuestros días. Estas deficiencias institucionales contribuyeron poderosamente a la tan debatida “decadencia económica de España”, y es muy posible que aún contribuyan a explicar nuestras dificultades para acercarnos a la media comunitaria en materia de renta nacional.

EL CAPITAL HUMANO

El otro gran factor profundo es el del capital humano. También Adam Smith había ya advertido su importancia; pero fue el milagro europeo, la rápida recuperación tras las destrucciones de la segunda guerra mundial, lo que llevó a la convicción de que el capital humano tenía más importancia que el físico. Mientras la ayuda Marshall permitió a Europa recuperar los niveles de preguerra en menos de una década, planes de ayuda parecidos, inspirados en el éxito del Plan Marshall y puestos en práctica a partir de los años cincuenta, no dieron resultado en países del llamado tercer mundo. La única explicación posible estaba en la diferencia de capital humano, esto es, en la cultura, laboriosidad, disciplina, conocimientos, etc., incorporados a la población europea superviviente a la guerra. También contribuyó a reforzar esta convicción el trabajo de Robert Solow, que a finales de esa misma década advirtió que los aumentos en el empleo de

capital físico y de trabajo sólo explicaban una pequeña parte del crecimiento estadounidense en el siglo XX. Había un vacío explicativo que las funciones de producción tradicionales no llegaban a colmar. Que una parte considerable de ese “factor residual” era el capital humano, parecía evidente. La teoría económica tradicional se había fijado más en el capital físico, seguramente porque su existencia era más evidente y su cuantía más sencilla de medir.

La teoría del capital humano explicaba muchas cosas que con los paradigmas anteriores eran difíciles de comprender. Eran éstas los casos de desarrollo económico de países con pocos recursos naturales, como Suiza, Dinamarca o Japón. O, como hemos visto antes, las brillantes ejecutorias de minorías perseguidas o refugiadas en sus países de adopción. Nadie pone en duda hoy la importancia del capital humano. Los problemas que plantea desde un punto de vista teórico, sin embargo, son considerables. De una parte, si medir el capital físico entraña ya una gran dificultad (porque su precio dependerá de su productividad, pero a la vez su productividad, en términos monetarios, dependerá de su precio, lo cual origina un serio problema de circularidad), la medición del capital humano también está llena de trabas. En efecto, la manera más sencilla de medirlo, y la más empleada, es la simple suma de los años de escolarización de una población determinada. Ahora bien, ¿es equivalente cualquier año de escolarización a cualquier otro? Y, ¿es lo mismo estudiar en Harvard o Chicago, Oxford o Cambridge, que en cualquier universidad desconocida del tercer mundo (o del primer mundo, donde también abundan las instituciones educativas de calidad dudosa)? No sabemos hasta qué punto estas inexactitudes de medición pueden sesgar las conclusiones obtenidas en trabajos estadísticos, que en algunas ocasiones producen resultados inesperados.

Por otra parte, la teoría del capital humano lleva a conclusiones menos esperanzadoras de lo que a primera vista pudiera parecer. Si por una parte parece ofrecer una solución relativamente asequible a los problemas cada vez más pavorosos del tercer mundo, por otra parte hace dudar de la viabilidad, o, mejor, de la posibilidad de que esa solución pueda llegar realmente a aplicarse. Que la inversión en capital humano puede ser una panacea para los países menos desarrollados viene sugerido por el hecho de que la educación no sólo hace a la población más productiva, sino que, además, contribuye a moderar la fertilidad y, por ende, a desarmar la bomba de relojería que el desmesurado crecimiento demográfico entraña en los países menos desarrollados. Pero el problema reside en que la demanda de educación viene determinada por su oferta: aprecian y demandan educación aquellos que ya están educados. Por eso los países con más altos niveles de capital humano son los que más invierten en educación e investigación. Además, a diferencia del capital físico, en el capital humano no hay rendimientos decrecientes: los grandes científicos son más apreciados y productivos allí donde hay otros grandes científicos. De ahí, por ejemplo, las famosas y denostadas “fugas de cerebros” hacia los países ricos. Estas dos pro-

iedades del capital humano, el que se demande más allí donde más abunda y el que no tenga rendimientos decrecientes, hacen que contribuya a aumentar la brecha entre países ricos y países pobres.

POBLACIÓN Y ECONOMÍA

Otro de los graves problemas actuales, que también acrecienta las distancias entre países pobres y países ricos, es el del crecimiento demográfico. La población del planeta alcanza hoy dimensiones sin precedentes y crece a ritmos muy superiores a los alcanzados en cualquier época histórica anterior. El problema de la superpoblación a escala mundial preocupa seriamente a políticos y científicos desde hace décadas. ¿Puede la historia económica arrojar alguna luz sobre la cuestión? La alarma por el crecimiento de la población se remonta a los escritos de Thomas Malthus a finales del siglo XVIII. Malthus preveía que la población crecería a mayor ritmo que la producción de alimentos, y que eso provocaría “controles positivos” de ese crecimiento, es decir, hambres, epidemias y guerras. Sólo si tenían éxito los “controles preventivos”, es decir, disminuciones en la fertilidad humana, que podrían lograrse por medio de abstención sexual, prácticas anticonceptivas, etc., podrían evitarse los cruentos “controles positivos”. Desde Malthus hasta hoy los estudiosos de estas cuestiones se dividen (al igual que los estudiosos del nivel de vida durante la industrialización) en “optimistas” y “pesimistas”. Los primeros creen, o bien que la economía crece siempre a mayor ritmo que la población, o bien que los “controles preventivos” funcionan automáticamente: cuando los recursos comienzan a escasear, el crecimiento demográfico se modera o se alcanza el famoso “crecimiento cero”. Los pesimistas creen que si no se activan artificialmente los “controles preventivos” (campañas de control de la natalidad) la población seguirá creciendo por encima de la producción de alimentos y la pobreza y las hambrunas serán recurrentes: entrarán en funcionamiento los siniestros “controles positivos”.

Por desgracia, la evidencia empírica no arroja contrastes satisfactorios que puedan dar la razón a una de estas dos visiones contrapuestas. Los optimistas ven pruebas de una tendencia a la “homeostasis”, término adoptado de la biología que significa aproximadamente “autorregulación”. La idea subyacente es que el ritmo de crecimiento demográfico se adapta a las condiciones económicas, es decir, que cuando los recursos comienzan a agotarse, la población dejará de crecer. Pero el problema está en que la “homeostasis” no se ha dado en todos los tiempos y latitudes. Europa padece un caso de homeostasis, con una población que crece muy lentamente desde que ha alcanzado la madurez económica. Pero el caso europeo ha sido siempre especial. Los europeos, desde hace siglos, han adaptado su crecimiento demográfico a las posibilidades económicas; pero hay pocas áreas

del planeta que hayan hecho lo propio. Hoy lo alarmante no es el caso de Europa, sino el de países mucho más pobres, donde la población sigue creciendo a ritmos sin precedentes históricos, y donde las hambrunas, epidemias y guerras parecen dar la razón a las predicciones pesimistas de Malthus. Los optimistas, sin embargo, aducen que Malthus se equivocó estrepitosamente en sus predicciones, ya que los dos siglos que siguieron a la publicación de sus obras contemplaron un crecimiento demográfico espectacular acompañado de un aumento no menos espectacular del nivel de vida y de la esperanza de vida en una gran parte del mundo. Para los optimistas, la equivocación de Malthus es definitiva e irreversible. Para los pesimistas es meramente transitoria y a la larga sus previsiones apocalípticas se demostrarán ciertas.

CONCLUSIÓN

Volviendo a las preguntas que nos hacíamos al comienzo, si la historia económica ha abandonado la bipolaridad intelectual de décadas pasadas, las polémicas no han cesado, aunque hayan tomado nuevas direcciones. Podríamos decir que ha vuelto a sus orígenes smithianos y a preguntarse de nuevo por las causas de la riqueza de las naciones. En este sentido podría considerarse sintomática la reciente publicación del último libro de uno de los grandes clásicos vivientes de la historia económica, David Landes, con el sugestivo título *La riqueza y la pobreza de las naciones*, donde se muestra que los factores institucionales y culturales tienen un papel preponderante. También subraya Landes la importancia de los determinantes geográficos, cuestión fundamental a la que economistas e historiadores no han prestado últimamente la necesaria atención.

Es cierto que, por otra parte, bajo la influencia de la economía actual, la historia económica ha desarrollado una tendencia a producir estudios econométricos muy técnicos, de difícil acceso para muchos lectores (la famosa cliometría). Por eso se afirmaba al principio de este ensayo que la historia económica también tiene mucho de abstrusa filosofía para eruditos a la violeta. Sin embargo, la inevitable especialización de la ciencia tiende a producir este efecto en todas las ramas del saber. Por otra parte, los resultados de la cliometría acostumbran a ser fascinantes (los cliómetros se han hecho famosos sobre todo por sus estudios sobre la viabilidad económica de la esclavitud y sobre la contribución del ferrocarril al crecimiento económico), sobre todo si sus autores saben luego comunicarlos adecuadamente a un público más amplio. Este es el desafío de la historia económica hoy: ser una ciencia que estudia el pasado con la intención de aportar conocimientos que mejoren la comprensión del presente y que permitan una mejor planeación del futuro. Y ser capaz de transmitir sus preocupaciones y descubrimientos a un número creciente de lectores.

BIBLIOGRAFÍA

- COMÍN, FRANCISCO y PABLO MARTÍN ACEÑA (comps.), *La empresa en la historia de España*, Civitas, Madrid, 1996.
- GARCÍA RUIZ, JOSÉ LUIS (coord.), "Hilario Casado, Pedro Fatjo Gómez, y Gregorio Núñez Romero-Balmas", *Historia de la empresa mundial y de España*, Síntesis, Madrid, 1998.
- HERNÁNDEZ ANDREU, JUAN y JOSÉ LUIS GARCÍA RUIZ (comps.), *Lecturas de historia empresarial*, Civitas, Madrid, 1994.
- LANDES, DAVID S., *The wealth and poverty of nations: why some are so rich and some so poor*, W. W. Norton, Nueva York, 1998.
- NÚÑEZ, CLARA E. (comp.), *Debates and controversies in economic history. Proceedings, Twelfth International Economic History Congress*, Fundación Ramón Areces/Fundación Fomento de la Historia Económica, Madrid, 1998.
- NÚÑEZ GREGORIO y LUCIANO SEGRETO (comps.), *Introducción a la historia de la empresa en España*, Abacus, Madrid, 1994.
- O'BRIEN, PATRICK K. y LEANDRO PRADOS DE LA ESCOSURA (comps.), *The cost and benefits of european imperialism from the conquest of Ceuta, 1415, to the Treaty of Lusaka, 1974*, Twelfth International Economic History Congress, Madrid, 1998 (número especial de la *Revista de Historia Económica*, vol. XVI, núm.1).
- TORTELLA, GABRIEL, "Causas históricas y remedios de la desigualdad", *Claves de Razón Práctica*, núm. 29, 1993, Madrid.