

EL SURGIMIENTO DE LA SOCIEDAD DE MERCADO

La tradición, así como la ausencia de cambios y el orden, eran los conceptos clave de la sociedad económica durante la Edad Media, y el capítulo anterior nos introdujo en esta forma de vida económica estática y poco familiar. Pero nuestro propósito en este capítulo es diferente. Ya no es describir los factores que conservaron la estabilidad económica de la sociedad medieval, sino identificar las fuerzas que, con el tiempo, la hicieron estallar en pedazos.

Una vez más, es necesario empezar con una advertencia. Nuestro capítulo comprende una inmensa variedad de experiencias históricas. No debemos pensar que las fuerzas del cambio que predominan en esta parte del libro fueron idénticas en todas las regiones y al paso de todos los siglos, ni que la transición a que dieron lugar fue uniforme en todo el continente europeo. Por el contrario, la gran evolución de la que seremos testigos en estas páginas no fue uniforme y clara, sino caprichosa e irregular. Al mismo tiempo que las primeras evidencias de una verdadera sociedad de mercado moderna se empezaban a manifestar en las ciudades medievales de Italia y Holanda, formas arcaicas de la relación feudal persistían aún en los sectores agrícolas de estos países e incluso en la vida urbana de otras naciones. Es preciso tener en mente que los procesos históricos que describimos aquí abarcaron desde el siglo X hasta el XVII (y, en algunos lugares, hasta los siglos XVIII y XIX), y no se manifestaron del mismo modo en ningún par de países.

Con esta advertencia en mente, analicemos la gran evolución. ¿Qué agentes tuvieron el poder suficiente a fin de dar lugar a los importantes cambios históricos necesarios para la creación de una sociedad de mercado?

LAS FUERZAS DEL CAMBIO

El mercader ambulante

Encontramos la primera de estas fuerzas del cambio bajo un disfraz inesperado. Se trata de una pequeña procesión irregular de hombres armados, que avanzan por uno de los caminos rudimentarios de la Europa medieval: a la cabeza del portador de un estandarte de colores, le sigue un jefe militar, después un grupo de jinetes con arcos y espadas y, por último, una caravana de caballos y mulas cargados con barriles, fardos, sacos y pacas.

Una persona poco familiarizada con la vida medieval habría confundido esta tropa con los portadores del equipaje de un ejército pequeño. Pero el observador estaría equivocado; no se trataría de soldados, sino de mercaderes, los mercaderes ambulantes a quienes los ingleses del siglo XII llamaban “pie-powders”, proveniente del término francés *pieds poudreux*, que significa: pies polvorientos. No resulta sorprendente que estuvieran polvorientos; muchos de ellos recorrerían distancias enormes por caminos cuyo estado era tan deplorable que sabemos de un caso en el que sólo la intervención de una autoridad eclesiástica local evitó que el “camino” se aprovechara como tierra para arar. En sus sacos y pacas llevaban bienes que, de alguna manera, habían realizado un azaroso viaje a través de Europa, o que incluso venían desde Arabia o India, para venderse de pueblo en pueblo, o de posada en posada, conforme estos mercaderes aventureros recorrían la campiña medieval.

Y eran aventureros. Puesto que en las jerarquías establecidas de los grandes feudos de Europa, no existía un lugar natural para estos vendedores sin tierra, con sus atributos poco feudales para el cálculo, su teneduría de libros (que, a menudo, era muy cruda) y su natural insistencia en negociar con dinero. Los mercaderes ambulantes tenían un nivel muy bajo en la sociedad. Sin duda, algunos de ellos eran hijos de siervos, o eran incluso siervos prófugos. Sin embargo, como nadie podía probar su condición de esclavos, gozaban, aunque sólo fuera por omisión, del don de la “libertad”. No resulta sorprendente que, desde el punto de vista de la nobleza, los mercaderes fueran advenedizos y un elemento molesto en el patrón normal de las cosas.

No obstante, nadie hubiera prescindido de sus servicios. Hasta sus adornadas tiendas en las ferias llegaban los caballeros y damas de los feudos, así como los Bodos y Ermentrudes de los campos. Después de todo, ¿dónde más podrían comprar pimienta o colorante púrpura, o adquirir una astilla auténtica de la Santa Cruz? ¿Dónde más podrían comprar la maravillosa ropa tejida en la Toscana o escuchar esas palabras esotéricas derivadas del árabe, como “jarra” o “jarabe”? Si el mercader era un personaje perturbador en la vida medieval, era también un ingrediente activo sin el cual la vida no habría tenido sabor.

Observamos por primera vez al mercader ambulante en Europa durante los siglos VIII y IX, y podemos seguir su progreso hasta los siglos XIV y XV. Para esa época, debido en gran parte a los esfuerzos de los mercaderes, el comercio estaba tan bien organizado que ya no necesitaba de estos vendedores ambulantes.¹ Junto con su mercancía, estos viajeros llevaron el primer aliento de comercio e interacción comercial a una Europa que se había hundido en un estancamiento feudal casi sin comercio y autosuficiente. Estos audaces comerciantes llegaban incluso a poblados tan minúsculos y aislados como Forcalquier en Francia, un punto en el mapa sin más que un camino que conectaba a unas cuantas almas con el mundo exterior: sabemos por un primitivo libro de contabilidad que, en mayo de 1331, 36 mercaderes ambulantes visitaron Forcalquier para hacer negocios en la casa y “tienda” de un tal Ugo Teralh, que era notario.² De este modo, en miles de comunidades aisladas, tejieron lentamente una red de interdependencia económica.

¹Los registros sobre un pedido de bienes que se hizo con motivo del funeral de un noble sueco en 1328 incluyen azafrán de España o Italia, semillas de alcaravea del Mediterráneo, jengibre de la India, canela de Ceilán, pimienta de Malabar, anís del sur de Europa y vinos del Rin y de Burdeos. El pedido se hizo para su entrega inmediata por parte de un mercader local, a pesar de que en esa época Suecia era un país rezagado e incluso primitivo. Cf. Fritz Rorig, *Mittelalterliche Weltwirtschaft* (Jena, 1933), p. 17. (Agradecemos a Goran Ohlin esta referencia.)

²*Cambridge Economic History of Europe* (Cambridge, Cambridge University Press, 1952), II, 325-326.

Urbanización

Un importante producto secundario del surgimiento del comercio ambulante fue la lenta urbanización de la vida medieval, la creación de nuevos poblados y aldeas. Como es natural, cuando los mercaderes ambulantes se detenían, elegían la protección de un castillo, burgo o iglesia. Y de esta manera, encontramos que alrededor de los muros de los castillos que tenían una buena ubicación en los *foris burgis*, de donde proviene *faubourg*, la palabra francesa que significa “suburbio”, crecieron centros de comercio más o menos permanentes que, a su vez, se convirtieron en el núcleo de pequeñas aldeas. Creados cerca de los muros del castillo o la catedral para protegerse, los nuevos burgos no “perteneían” todavía al feudo. Los habitantes del burgo (los burgueses) sostenían, en el mejor de los casos, una relación anormal e insegura con el mundo feudal de adentro. Como hemos visto, no había forma de aplicar la tan admirada regla de las “antiguas costumbres” al arreglar sus disputas, puesto que *no existían* tales antiguas costumbres en estos centros de comercio. Tampoco existían reglas establecidas sobre los impuestos o el grado de fidelidad que debían a las autoridades locales. Peor aún, algunos de los poblados en crecimiento empezaron a construir murallas a su alrededor. Para el siglo XII, el burgo comercial de Brujas, por ejemplo, se había tragado la antigua fortaleza como una perla alrededor de un grano de arena.

De manera curiosa, fue esta misma lucha por la existencia en los intersticios de la sociedad feudal lo que dio lugar a gran parte del ímpetu para el desarrollo de un nuevo orden social y económico dentro de la ciudad. En todas las civilizaciones anteriores, las ciudades habían sido la sede de los gobiernos centrales. Ahora por primera vez, existían como entidades independientes fuera de la estructura principal del poder social. Como resultado de ello, fueron capaces de definir, *tuvieron* que definir, un código legal y de comportamiento social, así como una serie de instituciones reguladoras que, con el tiempo, reemplazarían aquéllas del sistema feudal.

El proceso tomaría mucho tiempo, puesto que la tasa de crecimiento de las aldeas a menudo era muy lenta. En los casi dos siglos que transcurrieron entre 1086 y 1279, por ejemplo, la ciudad de Cambridge, Inglaterra, aumentó sólo un promedio de una casa *al año*.³ Una razón importante de esta tasa de expansión casi imperceptible fue la dificultad de transportar hombres y materiales por los terribles caminos. Una de las consecuencias significativas de la caída del poderío romano había sido la decadencia de su sistema de carreteras, que alguna vez fue magnífico, y cuyas piedras fueron robadas para utilizarse como material de construcción durante los años de mayor desorganización social. Hasta que los caminos se recuperaron, el movimiento económico fue limitado. Vale la pena hacer notar que, en muchos puertos de Europa, no se tuvo un sistema de transporte tan eficiente como aquel de la antigua Roma sino hasta el siglo XVIII e incluso el XIX. Napoleón tardó tanto en invadir Italia desde Francia, como César en recorrer el camino a la inversa.

Sin embargo, aunque el crecimiento era lento, también era continuo; y en algunos lugares era mucho más rápido que en Cambridge. Durante los mil años de la Edad Media, se fundaron casi mil aldeas en Europa, un gran estímulo para la comercialización y monetización de la vida, ya que cada poblado tenía mercados locales, barreras de peaje, a menudo una casa de moneda local, sus graneros y tiendas, sus cantinas y posadas, su aire de “vida citadina”, que contrastaba tanto con el del campo. El crecimiento lento y espontáneo de la forma de vida urbana fue un factor importante en la introducción del toque mercantil a la vida económica europea.

³George Gordon Coulton, *Medieval Panorama* (Nueva York, World Publishing, Meridian Books, 1955), p. 285.

Las Cruzadas

El surgimiento del mercader ambulante y las aldeas fueron dos factores importantes en la lenta evolución de una sociedad de mercado a partir de la vida económica medieval; el tercer factor fueron las Cruzadas.

Se trata de un aspecto irónico de la historia el hecho de que las Cruzadas, la suprema aventura religiosa de la Edad Media, haya contribuido tanto al establecimiento de una sociedad a la que la Iglesia se opuso tanto. Sin embargo, si consideramos las Cruzadas, no desde el punto de vista del impulso religioso, sino como grandes expediciones que tenían como objetivo explorar y colonizar, su impacto económico se vuelve mucho más comprensible.⁴

Las Cruzadas sirvieron para establecer un contacto repentino y sorprendente entre dos mundos muy diferentes. Uno era la todavía inactiva sociedad del feudalismo europeo con toda su inercia rural, su aversión al comercio y sus ingenuas concepciones de los negocios; la otra era la inteligente sociedad de Bizancio y Venecia, con su vitalidad urbana, su despreocupado gozo por ganar dinero y sus avanzadas formas de hacer negocios. Los cruzados, que provenían de sus airosos castillos con sus aburridas rutinas feudales, pensaron que en el Este encontrarían sólo salvajes paganos y sin educación. Se sorprendieron al encontrar una gente mucho más civilizada, mucho más fastuosa y más orientada hacia el dinero que ellos.

Uno de los resultados fue que los sencillos cruzados se vieron convertidos en parte de un interés comercial que no alcanzaban a entender por completo. Durante las primeras tres Cruzadas, los venecianos, que habían proporcionado las naves, los engañaron como si fueran torpes campesinos en una feria. Sin embargo, el hecho de verse engañados no evitó que los cruzados llegaran a Tierra Santa, aunque con resultados poco convincentes. Pero en la notable Cuarta Cruzada (1202-1204), Dandolo, el astuto dux de Venecia de 94 años de edad, se las arregló para convertir toda la expedición religiosa en una gigantesca operación que representara utilidades para los venecianos.

Primero, Dandolo asaltó a los viajeros cobrándoles un precio de 85 000 marcos de plata por el transporte, una cantidad muy elevada que la nobleza sin dinero juntaba a duras penas. Después, cuando se reunieron los fondos, se negó cumplir con el trato hasta que los cruzados aceptaran atacar la ciudad de Zara, un rico rival comercial de Venecia. Puesto que Zara era una comunidad *cristiana* y no una "infidel", el Papa Inocencio III estaba horrorizado y sugirió que el ataque se dirigiera mejor en contra del pagano Egipto. Pero Egipto era uno de los mejores clientes de Venecia, y esto horrorizó aún más a Dandolo. Los cruzados, desamparados y atrapados, no tenían otra alternativa: Zara cayó muy pronto, y después de este hecho, por petición de Dandolo, la cristiana Constantinopla también fue saqueada. Nunca se llegó al "pagano" Oriente, pero Venecia obtuvo maravillosas utilidades.

Sin embargo, Venecia no fue la única que obtuvo ganancias. El impacto económico sobre los cruzados fue mucho más significativo que el religioso. Para muchos, este impacto fue desastroso, como en el caso de los caballeros que habían fundido su platería para unirse a las Cruzadas y regresaron sin un centavo a sus casas feudales en ruinas. Sin embargo, para otros, las Cruzadas dieron lugar a un nuevo ímpetu económico. Por ejemplo, cuando en 1101 los genoveses atacaron

⁴Es preciso hacer notar algunas de las complejas interacciones del proceso que observamos. Puesto que las Cruzadas no sólo fueron una de las causas del desarrollo económico europeo, sino también un *síntoma* del desarrollo que había tenido lugar previamente.

Cesarea, un puerto de Palestina, 8 000 soldados y marineros recibieron una recompensa de 48 *solidi* cada uno, además de 2 libras de pimienta, y así nacieron 8 000 pequeños capitalistas.⁵ Y, en 1204, cuando cayó Constantinopla, no sólo los caballeros recibieron 20 marcos en plata cada uno como su parte del botín, sino que incluso los escuderos y arqueros recibieron una recompensa de unos cuantos marcos cada uno.

De esta manera, las Cruzadas representaron una inmensa y fructífera experiencia para Europa. La antigua base de la riqueza cimentada en la tierra entró en contacto con una nueva base monetaria que probó ser más poderosa. De hecho, la antigua concepción de la vida misma se vio forzada a cambiar después de conocer una existencia no sólo más rica, sino más agradable y vital. Como un medio para sacar de su rutina a una sociedad inactiva, las Cruzadas desempeñaron un importante papel en la aceleración de la transformación económica de Europa.

Crecimiento del poder nacional

Otro factor más en la lenta comercialización de la vida económica fue la fusión gradual de las fragmentadas entidades económicas y políticas de Europa en otras más extensas. Como había demostrado la desintegración de la vida económica que siguió a la caída del Imperio Romano, una sociedad económica fuerte requiere una base política fuerte y amplia. Por tanto, conforme la Europa política empezó su lento proceso de reestructuración, comenzó una vez más su momento económico.

Una de las características más sorprendentes de la Edad Media, y uno de los obstáculos más grandes para el desarrollo económico, fue la constitución irregular del gobierno medieval. Durante un viaje de 100 kilómetros, un mercader ambulante podía pasar por más de una docena de reinos o dominios diferentes, cada uno con distintas reglas, reglamentaciones, leyes, pesos, medidas y moneda. Peor aún, era probable que en cada frontera hubiera una estación de peaje. A fines del siglo XIII y principios del XIV, se decía que existían más de 30 estaciones de peaje a lo largo del río Weser y por lo menos 35 a lo largo del Elba; un siglo después, a lo largo del Rin, existían más de 60 estaciones de peaje, la mayor parte de las cuales pertenecía a los príncipes eclesiásticos locales. Thomas Eykes, cronista inglés, describió el sistema como “la locura delirante de los teutones”. Pero no se trataba de una enfermedad exclusiva de los alemanes: a finales del siglo XV había tantas estaciones de peaje a lo largo del Sena en Francia, que enviar cereal en un recorrido de 320 kilómetros por el río costaba la mitad de su precio final de venta.⁶ De hecho, entre los países europeos, sólo Inglaterra gozaba de un mercado interno unificado a mediados y finales de la Edad Media. Éste fue un poderoso factor que contribuyó al surgimiento de Inglaterra como la primera gran potencia económica europea.

La fusión de los mercados fragmentados de Europa fue, en esencia, un proceso político y económico; siguió a la centralización gradual del poder que cambió el mapa de Europa de la infinita complejidad del siglo X al mapa más o menos “moderno” del siglo XVI. Una vez más, las ciudades burguesas tuvieron un papel central y crucial. Fueron los burgueses de las ciudades quienes se convirtieron en los aliados de las monarquías incipientes, alejándose aún más de sus señores feudales locales, mientras proporcionaban a las tambaleantes monarquías el requisito esencial para un reinado: dinero.

⁵Cambridge Economic History of Europe, II, 306.

⁶Cambridge Economic History of Europe, II, pp. 134-135.

De esta manera el monarca y los burgueses se combinaron para dar lugar al lento crecimiento de los gobiernos centralizados, y estos gobiernos contribuyeron a su vez no sólo con la unificación de las leyes y la moneda, sino también con un estímulo directo para el desarrollo del comercio y la industria. En Francia, por ejemplo, la fabricación de la famosa tapicería de gobelino y los trabajos de porcelana de Sèvres fue promovida por el patrocinio real, y se crearon negocios para los numerosos artífices y artesanos a fin de satisfacer la demanda de los palacios reales y los salones de banquetes. En otras áreas, el crecimiento del poder nacional dio lugar a un nuevo estímulo: era preciso construir barcos de guerra, equipar a los ejércitos y pagar a estas nuevas fuerzas armadas “nacionales”, muchas de las cuales eran mercenarias. Todo esto aceleró la circulación monetaria.

Exploración

Otro ímpetu económico provocado por la consolidación gradual del poder político fue el apoyo oficial a la exploración. Durante toda la Edad Media, unos cuantos aventureros intrépidos, como Marco Polo, se habían abierto camino hasta regiones remotas en busca de una ruta corta para llegar a las grandes riquezas de la India; de hecho, para principios del siglo XIV, la ruta hacia el Lejano Oriente era tan bien conocida, que la seda de China costaba la mitad del precio de aquella que provenía de la zona del Caspio, que se encontraba a la mitad de la distancia.

No obstante, todas estas peligrosas y audaces incursiones más allá de Europa constituían sólo la más delgada de las telarañas. Quedaba todavía la exploración sistemática de lo desconocido, y ésta requería del apoyo real a los aventureros estatales. Colón y Vasco de Gama, Cabral y Magallanes no se aventuraron en sus famosos viajes como mercaderes individuales (aunque todos esperaban hacer sus fortunas en éstos), sino como aventureros en flotas compradas y equipadas con el dinero de la realeza, que ostentaban las marcas de aprobación real y se enviaban con la esperanza de aumentar las arcas reales.

Las consecuencias económicas de todas estas sorprendentes aventuras fueron incalculables. Por un lado, dieron lugar a un gran flujo de metales preciosos en Europa. El oro y la plata, que provenían de las magníficas minas españolas en México y Perú, se redistribuyeron lentamente a otros países, conforme España pagaba en especie por los bienes que compraba en el extranjero. Como resultado de ello, los precios subieron en toda Europa; se calcula que, sólo entre 1520 y 1650, aumentaron de 200 a 400%, provocando tanto un estímulo como una presión para la industria, pero dando lugar a una gran ola de especulación y comercio.

Desde luego, los resultados de la exploración a largo plazo dieron lugar a un estímulo económico de mayor importancia. La fundación de las colonias en los siglos XVI y XVII y la apertura subsecuente del comercio con el Nuevo Mundo trajeron consigo un tremendo ímpetu que empujó a Europa a convertirse en una floreciente sociedad comercial. El descubrimiento del Nuevo Mundo fue, desde un principio, una influencia catalizadora y revolucionaria en el Viejo Mundo.

Cambio en el ambiente religioso

Las fuerzas del cambio que hemos resumido hasta este punto fueron visibles. En cualquier momento, durante la larga transición necesaria para que una sociedad no mercantil se convirtiera en una sociedad de mercado, se pudo haber visto a los vendedores ambulantes, los poblados en expansión, las Cruzadas, las evidencias de un poder nacional en crecimiento y las

numerosas exploraciones. No obstante, éstas no fueron las únicas fuerzas que minaron el sistema feudal y dieron paso a su sucesor comercial. Así mismo, existían corrientes de cambio poderosas pero invisibles, corrientes que afectaban la atmósfera intelectual, las creencias y las actitudes de Europa. Una de éstas, de especial importancia, fue un cambio en el ambiente religioso de la época.

En nuestro capítulo anterior, vimos lo profunda que era la aversión de la Iglesia católica hacia el principio de las utilidades y, en especial, hacia el cobro de intereses y la usura. Un divertido relato de la época resume muy bien la posición de la Iglesia. Humbertus de Romanis, un monje, habla de una persona que encontraba un demonio en cada rincón y cada grieta de un monasterio florentino, aunque en el mercado sólo había encontrado uno. Humbertus explica que la razón es que sólo era necesario uno para corromper el mercado, donde cada hombre albergaba a un demonio en su corazón.⁷ En este ambiente de desaprobación, la supervivencia del lado comercial de la vida resultaba difícil.

Sin duda, a pesar de todos sus ataques en contra de las ganancias y la usura, con el tiempo la Iglesia se colocó en una posición de dominio económico. Por medio de sus diezmos y primicias, era la más grande recolectora y distribuidora de dinero de toda Europa; y en una época en la que no existían los bancos ni las cajas de seguridad, era la depositaria de la mayor parte de la riqueza feudal. Algunas de sus órdenes secundarias, como los Caballeros Templarios, se volvieron inmensamente ricas y sirvieron como instituciones bancarias, prestándoles dinero en términos inflexibles a los monarcas necesitados. Sin embargo, esta desacreditada actividad se llevaba a cabo a pesar de las convicciones más profundas de la Iglesia, y no debido a éstas. Ya que, detrás de la desaprobación eclesiástica hacia la búsqueda de riquezas, se encontraba una arraigada convicción teológica, una firme creencia en la naturaleza transitoria de esta vida en la Tierra y la importancia de prepararse para la vida eterna. La Iglesia levantaba los ojos, e intentaba que otros hicieran lo mismo, por encima de la lucha diaria por la existencia. Buscaba minimizar la importancia de la vida en la Tierra y denigrar las actividades terrenales ante las que sucumbía la carne demasiado débil.

Calvinismo

¿Qué cambió esta influencia desalentadora sobre el deseo de obtener riquezas? De acuerdo con las teorías del sociólogo alemán Max Weber y del historiador de la economía R. H. Tawney, de nacionalidad inglesa, la causa subyacente fue el surgimiento de un nuevo punto de vista teológico contenido en las enseñanzas del reformador protestante Juan Calvino (1509-1564).

El calvinismo era una filosofía religiosa muy estricta. El punto central era una creencia en la *predestinación*: la idea de que, desde el principio, Dios eligió a los que se salvarían y a los que se condenarían, y de que nada que el hombre hiciera en la Tierra alteraría esta ley inviolable. Además, de acuerdo con Calvino, el número de condenados excedía por una cantidad muy elevada al número de almas que se salvarían, de modo que, para la persona promedio, eran muchas las probabilidades de que este preludio en la Tierra no fuera otra cosa más que una gracia momentánea antes de que comenzaran el infierno eterno y la condenación.

Quizá sólo un hombre con el temple de Calvino podría haber soportado la vida bajo esa terrible sentencia. Puesto que encontramos que en manos de sus seguidores en las Tierras Bajas e Inglaterra la calidad inexorable e inescrutable de la doctrina original empezó a suavizarse. Aunque todavía se predicaba la idea de la predestinación, se admitía que en el tenor de la vida terrenal

⁷Miriam Beard, *A History of the Business Man* (Nueva York, Macmillan, 1938), p. 160.

de una persona existía un *indicio* de lo que vendría después. De esta manera, los predicadores ingleses y holandeses enseñaban que, aunque incluso el hombre más santo podía terminar en el infierno, el frívolo y el perverso seguramente irían directamente a ese lugar. Sólo en una vida libre de culpa existía la posibilidad de demostrar que se podía alcanzar la salvación.

De modo que los calvinistas invitaban a una vida de rectitud, severidad y, lo más importante, diligencia. En contraste con los teólogos católicos, quienes solían considerar la actividad mundana como una vanidad, los calvinistas santificaban y aprobaban la dedicación como una especie de índice del valor espiritual. De hecho, gracias a los calvinistas se desarrolló la idea de un hombre *dedicado* a su trabajo: “llamado” a cumplir con él. De ahí que el cumplimiento fervoroso de la misión de un hombre, lejos de constituir una distracción de los fines religiosos, se considerara una evidencia de la dedicación a la vida religiosa. Desde el punto de vista de los calvinistas, el mercader enérgico era un hombre *devoto*, no uno impío; y a partir de esta identificación del trabajo con el valor, no pasó mucho tiempo para que surgiera la idea de que cuanto más exitoso era un hombre, mayor era su valor. De este modo, el calvinismo creó una atmósfera religiosa que, al contrario del catolicismo, fomentaba la búsqueda de riquezas y la formación de un mundo de negocios.

Quizá más importante que su motivación para buscar la riqueza fue la influencia del calvinismo en el *uso* de esa riqueza. En general, la actitud predominante de los prósperos mercaderes católicos había sido la de que el objetivo del éxito terrenal era gozar de una vida de comodidad y lujos, mientras que, en ocasiones, la nobleza católica demostraba un grotesco desdén hacia la riqueza. En medio de una ola de frivolidad que azotó París a fines del siglo xvii, un príncipe que envió a su amante un diamante con un valor de 5 000 libras, lo pulverizó y lo esparció sobre su carta de respuesta cuando ella lo rechazó por ser demasiado pequeño. Con el tiempo, el mismo príncipe perdió en el juego un ingreso de 600 000 libras (*livres*) al año. Un *maréchal* cuyo nieto desdeñó un regalo que consistía en una bolsa de oro lanzó ésta a la calle diciendo: “Dejemos entonces que el barrendero la tome”.⁸

El fabricante o el comerciante calvinista presentaba una actitud muy diferente hacia la riqueza. Si su religión aprobaba la diligencia, desaprobaba la indulgencia con el mismo énfasis. La riqueza debería acumularse y destinarse a un buen uso, no a malgastarse.

La ética protestante

El calvinismo promovió un aspecto de la vida económica del que conocemos muy poco: la *frugalidad*. Convirtió el ahorro, la abstinencia consciente del gozo del ingreso, en una virtud. Transformó la inversión, el uso del ahorro para propósitos productivos, en un instrumento de piedad, así como para obtener utilidades. Incluso condonó, con varias restricciones, el pago de intereses. De hecho, el calvinismo fomentó una nueva concepción de la vida económica. En lugar del viejo ideal de la estabilidad social y económica, de conocer y conservar el “lugar” propio, dio respetabilidad a un ideal de lucha, de avance material, de crecimiento económico.

Los historiadores de la economía todavía no llegan a un acuerdo acerca del grado exacto de influencia que se atribuye a “la ética protestante” en el surgimiento de una nueva filosofía mundana centrada en las ganancias. Después de todo, no había mucho que un calvinista holandés pudiera enseñarle a un banquero italiano católico sobre las virtudes de un planteamiento de negocios para la vida. No obstante, si vemos en retrospectiva el curso subsecuente del progreso

⁸Werner Sombart, *Luxury and Capitalism* (Nueva York. Columbia University Press, 1938), pp. 120 y ss. También Thirion, *La Vie Privée des Financiers au XVIIIe Siècle* (París, 1895), p. 292.

económico, resulta sorprendente que, sin excepción, hayan sido los países protestantes con su “perspectiva puritana” del trabajo y la frugalidad los que ocupaban los primeros lugares en la carrera económica. Como uno de los factores de cambio más poderosos de los siglos XVI y XVII, el nuevo panorama religioso debe considerarse un estímulo muy favorable para la evolución de una sociedad de mercado.

Desintegración del sistema feudal

La enumeración de todas estas corrientes no agota la lista de las fuerzas que actuaron en contra del orden económico fijo que prevalecía en Europa. Es posible ampliar y refinar la lista en gran medida.⁹ No obstante, con la debida precaución, podemos empezar a entender la gran coalición de eventos (algunos tan específicos como las Cruzadas, otros tan difusos como un cambio en los ideales religiosos) que cooperaron en la destrucción de la estructura medieval de la vida económica y prepararon el camino para una nueva y dinámica estructura de transacciones mercantiles.

Un aspecto importante de esta profunda alteración fue la *monetización gradual de las obligaciones feudales*. En un lugar tras otro, se puede registrar la transformación de las conversiones acerca de los antiguos pagos feudales en *especie* (los días de trabajo, los pollos o los huevos que un señor recibía de sus siervos) en pagos de *dinero* y rentas en dinero con que cubrían sus obligaciones.

Detrás de este cambio en los pagos feudales, encontramos varias causas. Una de éstas fue el crecimiento de la demanda urbana de alimentos, conforme la población de las aldeas y ciudades empezó a aumentar. En los círculos concéntricos alrededor de los poblados, el dinero se filtró hacia el campo, aumentando en forma simultánea la capacidad que tenía el sector rural de comprar bienes urbanos y despertando su deseo de hacerlo. Al mismo tiempo, en una búsqueda de ingresos monetarios más elevados para comprar una extensa variedad de bienes, la nobleza favorecía cada vez más el hecho de recibir las rentas y los tributos en dinero en lugar de recibirlos en especie. Sin embargo, al hacerlo daba lugar a una de las causas del grave deterioro del sistema feudal. Por lo regular, los antiguos servicios feudales se convirtieron en cantidades *fijas* de pagos en efectivo. Esto ayudaba, en forma temporal, a mejorar la posición económica del señor feudal, pero pronto le provocaba los problemas que siempre afectan al acreedor en épocas de inflación. E incluso cuando los tributos no eran fijos, éstos y las rentas en dinero se quedaban muy atrás de las necesidades monetarias cada vez más altas de la nobleza, de modo que se monetizaban cada vez más obligaciones feudales a fin de que el señor feudal siempre tuviera efectivo. Pero conforme aumentaron los precios y el estilo de vida monetizado se extendió aún más, estos elementos tampoco resultaron suficientes para mantener su solvencia. Este proceso de deterioro económico se vio agravado de manera considerable por la ineptitud de la nobleza para administrar su patrimonio. Los descendientes de los cruzados no eran mejores para los negocios que sus ancestros.

El resultado fue que la nobleza rural, que dependía cada vez más de las rentas y los tributos para obtener ingresos, perdió gradualmente su poder económico. De hecho, a partir del siglo XVI, nace una nueva clase social: la nobleza *empobrecida*. En el año de 1530 en el distrito francés de

⁹Una influencia muy importante (a la que regresaremos de manera específica en nuestro próximo capítulo) fue el surgimiento de un nuevo interés en la tecnología, fundado en el cuestionamiento científico sobre los eventos naturales. Otro importante factor causativo fue el desarrollo de los conceptos y técnicas de los negocios modernos. El historiador alemán de la economía Werner Sombart incluso ha afirmado que si se viera forzado a dar una fecha determinada para el “inicio” del capitalismo moderno elegiría el año 1202, en el que apareció la *Liber Abaci*, primera aritmética comercial. En forma similar, el historiador Oswald Spengler considera la invención de la teneduría de libros por partida doble, en 1494, un logro digno de clasificarse junto con los descubrimientos de Colón y Copérnico.

Gevaudan, encontramos que 121 señores feudales tenían un ingreso en conjunto de 21 400 *libras*, pero uno de ellos contaba con 5 000 *libras*, otro con 2 000... y el resto tenía un promedio insignificante de 121 *libras* por cabeza.¹⁰ De hecho, la escasez de efectivo afectó no sólo a la nobleza venida a menos, sino a la monarquía misma. En ocasiones, Maximiliano I, emperador del Sacro Imperio Romano, no tenía dinero para pagar el hospedaje del séquito que lo acompañaba en los viajes; y cuando dos de sus nietos se casaron con las hijas del rey de Hungría, fue necesario pedir prestadas todas las galas de la boda (2 000 caballos enjaezados, joyas y vajillas de oro y plata) a los banqueros mercaderes a quienes Maximiliano había escrito halagándolos y pidiéndoles que no se olvidaran de él en ese momento de necesidad.

Surgimiento de la economía de efectivo

Resultaba evidente que el sistema feudal era incompatible con una economía de dinero en efectivo; puesto que, mientras la nobleza luchaba entre precios y costos en aumento e ingresos estáticos, los mercaderes, para quienes el dinero en efectivo subía de manera natural, incrementaban su poder en forma continua. Por ejemplo, en el distrito de Gevaudan, donde el señor feudal más rico tenía ingresos de 5 000 *libras*, los mercaderes más ricos de la ciudad tenían ingresos hasta de 65 000 *libras*. En Italia, los Gianfigliuzzi de Florencia, quienes comenzaron siendo unos “don nadie” que prestaban dinero al obispo de Fiesole, terminaron despojándolo de sus posesiones y dejándolo en la miseria; mientras que en la Toscana, los descendientes de los señores feudales que desdeñaban a los usureros en el siglo x, tuvieron que entregarles sus propiedades durante los siglos xii y xiii. En Alemania, mientras Maximiliano buscaba dinero afanosamente, las grandes familias de banqueros de Augsburgo manejaban ingresos mucho más altos que el ingreso total de todo el reino de Maximiliano. En toda Europa, hombres que no ocupaban una posición social muy alta sacaban provecho de la economía monetaria. Un tal Jean Amici de Toulouse hizo una fortuna saqueando a los ingleses durante la Guerra de los Cien Años; Guillaume de Saint-Yon se hizo rico vendiendo carne en París a precios exorbitantes; y Jacques Coeur, el personaje más extraordinario de todos, evolucionó de mercader a acuñador de monedas del rey, después a agente de compras del monarca y a financiero no para, sino *del* rey; y durante el proceso, acumuló una enorme fortuna, calculada en 27 millones de escudos.¹¹

SURGIMIENTO DEL ASPECTO ECONÓMICO DE LA VIDA

Detrás de todos estos inquietantes sucesos, deducimos la presencia de un importante proceso de cambio que, literalmente, revolucionó la organización económica de Europa. Mientras que en el siglo x el dinero y las transacciones monetarias eran sólo elementos secundarios de la solución al problema económico, en los siglos xvi y xvii las transacciones monetarias y el dinero en efectivo empezaban a ser la fuerza molecular de la cohesión económica.

Pero por encima de esta monetización de la vida, tenía lugar otro cambio quizá más profundo. Se trata del surgimiento de una esfera de actividad *económica* independiente, que era visible

¹⁰Cambridge Economic History of Europe, I, 557-558.

¹¹Sin embargo, es importante hacer notar que, con el tiempo, Coeur cayó del poder, fue hecho prisionero y murió en el exilio. La casa de moneda todavía no tenía el dominio total del castillo.

desde la matriz que rodeaba la vida social, y podía separarse de ésta. Era la creación de un aspecto de la sociedad que nunca antes había existido, pero estaba destinado a constituir una importante faceta de la existencia humana.¹²

Como hemos visto, en la antigüedad y en la época feudal no era fácil separar las motivaciones económicas, ni siquiera las acciones económicas de las grandes masas del curso normal de la existencia. El campesino que se apegaba a las formas existentes desde tiempos inmemoriales difícilmente estaba consciente de actuar de acuerdo con motivos “económicos”; en verdad no lo estaba y, en realidad, seguía las órdenes de su señor o los dictados de la costumbre. Tampoco el señor mismo tenía una orientación económica; sus intereses eran militares, políticos o religiosos, y no se orientaba básicamente hacia la idea de obtener ganancias. Incluso en las aldeas, la conducta de los negocios ordinarios se combinaba en forma inextricable con preocupaciones que no eran de índole económica. El hecho innegable de que los hombres presentaban una propensión a la adquisición, por no decir que eran avaros, no imprimía a la vida un rasgo general; como ya vimos, el deseo de ganar dinero era una preocupación secundaria, más que central, de la existencia durante la antigüedad y la Edad Media.

Aparición del trabajo, la tierra y el capital

Sin embargo, con el panorama siempre en extensión de la monetización surgió poco a poco un nuevo elemento de la vida. El trabajo, por ejemplo, apareció como una actividad muy diferente a la que era en el pasado. Ya no formaba parte de una relación social explícita en la que un hombre (siervo o aprendiz) trabajaba para otro (señor o maestro de un gremio) a cambio, por lo menos, de una seguridad para su subsistencia. Ahora, el trabajo era un esfuerzo cuantificable, una “mercancía” que se ofrecía en el mercado al precio más alto posible, que no representaba una responsabilidad recíproca por parte del comprador, más allá del pago de un salario. Que ese salario no resultara suficiente para subsistir... bueno, ésa no era responsabilidad del comprador. Él simplemente había comprado el “trabajo”, y eso era todo.

Esta aparición del trabajo “abstracto” (el trabajo como una cantidad de esfuerzo independiente de la vida del hombre y que se compraba en el mercado en cantidades fijas) tenía un paralelo en otros dos elementos importantes de la vida económica. Uno de éstos era la tierra. Antes concebida como el territorio de un gran señor, tan inviolable como el territorio de un país-Estado moderno, la tierra ahora se consideraba, desde el punto de vista económico, un objeto que se compraba o rentaba por el rendimiento económico que producía. Una finca, que alguna vez fuera el centro del poder político y administrativo, se convertiría en una “propiedad” con un precio en el mercado, disponible para diversos usos, incluso como local para una fábrica. Los tributos, los pagos en especie, los intangibles del prestigio y el poder que alguna vez surgieron de la propiedad de la tierra, cedieron el paso al rendimiento único representado por la *renta*; es decir, a un beneficio monetario derivado del uso *productivo* de la tierra.

La misma transformación le ocurrió a la propiedad. Como se concebía en la antigüedad y durante la mayor parte de la Edad Media, la propiedad era una suma de riqueza tangible, una acumulación de dinero, un tesoro en vajillas, en metales preciosos o en joyas. De manera muy lógica, se manifestaba en forma de lujosas residencias, castillos y armamento, en trajes y galas costosos. Pero con la monetización y comercialización de la sociedad, también la propiedad po-

¹²La sección siguiente le debe mucho a las observaciones de la famosa obra de Karl Polanyi *The Great Transformation* (Boston, Beacon Press, 1957, edición de bolsillo), parte II.

día expresarse en un equivalente monetario: ahora un hombre “valía” tantas *libras, escudos*, etc. La propiedad se convirtió en *capital*, que ya no se manifestaba en bienes específicos, sino en una suma abstracta de uso muy flexible cuyo “valor” era su capacidad para obtener *intereses o utilidades*.

Es necesario enfatizar que ninguno de estos cambios se planeó, se previó con claridad ni resultó bienvenido. Las jerarquías feudales no vieron con ecuanimidad que sus prerrogativas pasaban a las clases mercantiles. Tampoco el maestro gremial, que conservaba las tradiciones, deseaba convertirse en un “capitalista”, un hombre de negocios guiado por las señales del mercado y acosado por la competencia. Pero quizá para ninguna de las clases sociales la transición fue más dolorosa que para los campesinos, que se vieron atrapados en un proceso de la historia que los despojó de su medio de vida y los convirtió en trabajadores sin tierras.

Movimiento para cercar los pastizales

Este proceso, que tuvo especial importancia en Inglaterra, fue el *movimiento para cercar los pastizales*, un subproducto de la monetización de la vida feudal. Desde el siglo XIII, la aristocracia rural, presionada por la necesidad de obtener dinero, empezó a considerar sus fincas no sólo como los feudos heredados de sus ancestros, sino como fuentes potenciales de ingreso de efectivo. A fin de cosechar más dinero, los señores feudales empezaron a “cercar” los pastizales que antes se habían considerado “tierras comunales”. Los campos de pastoreo comunales, que de hecho siempre habían pertenecido al señor feudal a pesar de su uso común, se reclamaron para beneficio exclusivo de su propietario y se convirtieron en dehesas. ¿Por qué dehesas? Porque la creciente demanda de ropa de lana convertía la cría de ovejas en una ocupación muy productiva. La historiadora medieval Eileen Power escribe:

El visitante de la Cámara de los Lores, que mira con respeto esa augusta asamblea, no puede evitar sentirse sorprendido por un objeto austero y tosco que se encuentra frente al trono, un objeto tosco sobre el cual, durante una sesión plenaria del Parlamento, verá sentado al Lord Canciller de Inglaterra. El objeto es un cojín de lana, y está tan lleno de historia pura como la oficina misma del Lord Canciller... El Lord Canciller de Inglaterra se sienta sobre este cojín de lana porque fue sobre uno de estos cojines que esta hermosa tierra se elevó a la prosperidad.¹³

El proceso para cercar los pastizales en Inglaterra tuvo lugar siguiendo un ritmo irregular a través de los siglos; y no fue sino hasta finales del siglo XVIII y principios del XIX que llegó a su punto culminante.¹⁴ Para entonces, se habían “cercado” alrededor de 10 millones de acres, casi *la mitad* de la tierra arable de Inglaterra: en los primeros días del reinado de los Tudor, por la conversión más o menos arbitraria de las “tierras comunales” para la cría de ovejas; y en el último periodo, por la consolidación forzada de parcelas y lotes en extensiones de tierra adecuadas para la agricultura comercial, por lo que se supone que los arrendatarios recibieron una “compensación justa”.

¹³*Medieval People* (Garden City, N.Y., Doubleday, Anchor Books, 1954), p. 125.

¹⁴En otros países europeos, también tuvo lugar un proceso para cercar los pastizales, pero a un ritmo mucho más lento. En Francia, Italia y el sur de Alemania, el pequeño campesino arrendatario persistió mucho tiempo después de que prácticamente había dejado de existir en Inglaterra; por otra parte, en el noreste de Alemania, el pequeño campesino se vio privado de sus pertenencias y convertido en un proletario sin tierras.

Desde el punto de vista estrictamente económico, el movimiento para cercar los pastizales fue, sin duda alguna, saludable en el sentido de que convirtió en productivas las tierras que, hasta ese momento, sólo habían dado un fruto miserable. De hecho, sobre todo en los siglos XVIII y XIX, el movimiento para cercar los pastizales fue el medio por el cual Inglaterra “racionalizó” su agricultura y escapó de la ineficiencia del sistema feudal tradicional. Pero el hecho de cercar tenía otro lado más cruel. Conforme se cercaron los campos comunes, al arrendatario se le dificultaba cada vez más su manutención. En los siglos XV y XVI, cuando el proceso para cercar las tierras comunales llegó a su punto máximo, entre tres cuartas partes y nueve décimas partes de los arrendatarios de algunas fincas habían sido despojados de sus tierras. De esta manera, se habían destruido aldeas completas. Sir Tomás Moro lo describió brutalmente en el Libro I de su *Utopía*:

Vuestras ovejas, que eran tan mansas y solían alimentarse con tan poco, han comenzado a mostrarse, según se cuenta, tan voraces e indómitas que se comen a los hombres mismos. Devastan y arrasan las casas, los campos y las aldeas. En aquellas regiones del reino donde se produce una lana más fina y, por tanto, con un precio más elevado, los nobles y señores e incluso algunos abades y santos varones, no contentos con los frutos y las rentas anuales que sus antepasados solían sacar de sus predios, ni con vivir en forma ociosa y espléndida... no dejan nada para el cultivo, y todo lo destinan a los pastizales; derriban las casas, destruyen los pueblos y, si dejan el templo, es para convertirlo en establo para las ovejas...

El proceso para cercar proporcionó una fuerza poderosa para la disolución de los vínculos feudales y la formación de las nuevas relaciones de una sociedad de mercado. Al despojar al campesino, creó una nueva clase de fuerza de trabajo; sin tierras, sin las fuentes de ingreso tradicionales, aunque fueran escasas, motivada para encontrar trabajo remunerado en cualquier parte donde estuviera disponible.

Surgimiento del proletariado

Junto con este proletariado agrícola, presenciamos el surgimiento de un proletariado urbano, provocado en parte por una transformación gradual de los gremios en compañías más “empresariales”, y en parte por la inmigración hacia las ciudades de algunos de los nuevos campesinos sin tierras. Y, para agravar la situación, desde mediados del siglo XVIII, una población en aumento (que resultó, en gran medida, del aumento en la producción de alimentos provocada por el proceso para cercar los pastizales) empezó a arrojar un número cada vez mayor de hombres al mercado laboral. Como resultado de esta complicada interacción de causas y efectos, encontramos a Inglaterra invadida por el problema de los “mendigos”. Una de las propuestas típicas del siglo XVIII fue que se les confinara en lo que un reformador llamó ingenuamente “Casas de Terror”.

De esta manera, el surgimiento de un sistema orientado hacia el mercado produjo la aparición de una “fuerza de trabajo” y, aunque el proceso de adaptación para otras clases sociales no fue tan brutal, también tuvo un precio social. Con perseverancia, los maestros gremiales lucharon contra la invasión de sus negocios protegidos por parte de los fabricantes que traspasaban los costos reservados tradicionalmente o alteraban los modos de producción establecidos utilizando nueva maquinaria. La nobleza terrateniente buscaba con empeño proteger sus antiguos privilegios contra la intrusión de los *nuevos ricos* adinerados.

Sin embargo, era imposible detener el proceso de crecimiento económico, que rompía con las rutinas establecidas del pasado y reorganizaba el poder y el prestigio de todas las clases sociales.

Seguía su curso histórico en forma implacable y distribuía sus recompensas y sacrificios históricos de manera imparcial. Aunque se prolongó durante un extenso periodo, no fue una evolución sino una lenta revolución que sufrió la sociedad económica europea. Sólo cuando esa sociedad se enfrentó a este desafío, sufriendo uno de los dislocamientos más dolorosos de la historia, el mundo de las transacciones se consideró “natural” y “normal” y las categorías de “tierra”, “trabajo” y “capital” se convirtieron en algo tan común que resultaba difícil creer que no habían existido siempre.

Factores de la producción

No obstante, como ya vimos, no resultaba tan “natural” ni “normal” tener una fuerza de trabajo libre, que recibía un salario y que trabajaba bajo un contrato, ni una tierra que produjera utilidades, ni un capital fluido que pudiera invertirse. Eran las *creaciones* de la gran transformación de una sociedad no mercantil en una de mercado. La economía llama a estas creaciones *factores de la producción*, y gran parte de la economía se ocupa de analizar la manera en que estos tres constituyentes básicos del proceso productivo se combinan a través del mecanismo de mercado.

Sin embargo, lo que debemos tener en cuenta en esta etapa de nuestro estudio es que la “tierra”, el “trabajo” y el “capital” no existen como categorías eternas de la organización *social*. Desde luego, son categorías de la *naturaleza*, pero estos aspectos eternos del proceso productivo (el suelo, el esfuerzo humano y los objetos que pueden aplicarse a la producción) no adoptan en todas las sociedades la separación específica que los distingue en una sociedad de mercado. En las economías anteriores a la sociedad de mercado, la tierra, el trabajo y el capital se encuentran combinados en forma inextricable y confundidos en la figura del esclavo y el siervo, el señor y el maestro gremial, ninguno de los cuales participa en el proceso de producción como la encarnación de una función económica específica que se ofrece a un precio. El esclavo no es un “trabajador”, el maestro gremial no es un “capitalista”, tampoco el señor feudal es un “terrateniente”. *Sólo cuando un sistema social evoluciona hasta el punto en que el trabajo se vende, la tierra se renta y el capital se invierte en forma libre, encontramos que estas categorías de la economía surgen del flujo de la vida.*

En ninguna parte vemos este sorprendente proceso social ilustrado con mayor claridad que en la evolución del concepto de la propiedad de la humanidad misma. Como hemos visto, en la sociedad antigua una persona era propietaria de otra. Es decir, un esclavo era, literalmente, un bien de su dueño o dueña, quien podía usarlo, abusar de él e incluso matarlo ante ciertas circunstancias. Durante la Edad Media, la idea de la propiedad humana evolucionó hacia la concepción de la servidumbre. Un siervo también era propiedad de su amo y estaba sujeto a los lazos y vínculos que ya analizamos, pero la propiedad no era tan extensa y representaba obligaciones recíprocas por parte del amo.

Por último, llegamos a la sociedad comercial moderna, en la que cada persona es propietaria *de sí misma*. Un trabajador que se convierte en un “factor de la producción” es propietario de su propio trabajo, mismo que es libre de vender con el mayor provecho posible, algo que un esclavo o un siervo no podía hacer. Al mismo tiempo, el trabajador libre, que no es propiedad de ningún hombre, tampoco representa obligaciones para ningún hombre. El patrón compra el trabajo de sus empleados, no su vida. Las responsabilidades del empleado terminan en el momento en que sale de la oficina o fábrica de su patrón, las cuales son “propiedad” de su dueño.

Trabajo asalariado y capitalismo

Así mismo, el patrón obtiene una ventaja económica única cuando el trabajo se convierte en una mercancía que se ofrece en venta. A cambio de comprar la fuerza de trabajo por un pago que se

llama *salario*, el patrón adquiere derechos sobre toda la producción de “sus” trabajadores. En otras palabras, los hombres y mujeres que participan en una relación asalariada con sus patrones ceden todos los derechos que generen de cualquier producción mientras cumplen con su trabajo.

El trabajo asalariado es una parte tan común de la sociedad de mercado moderna que siempre resulta sorprendente reflexionar sobre los curiosos acuerdos bajo los que la fuerza de trabajo se vende sin tener ningún derecho de propiedad sobre el producto. Pero pensemos un momento: ¿a quién pertenecen los automóviles que salen de una línea de ensamblaje? ¿Son de los trabajadores que los fabricaron? ¿De los ingenieros que los diseñaron? ¿De los gerentes que supervisaron el proceso de producción? ¿Del presidente de la compañía o de sus accionistas? La respuesta es que ninguna de estas personas es propietaria de los automóviles. Ni siquiera el presidente de General Motors, ni el accionista principal de la compañía, pueden reclamar la propiedad de los vehículos que salen de la línea de ensamblaje, sin pagar antes por ellos.

Entonces, ¿quién es el propietario de los automóviles? Cualquier trabajador o administrador puede responder esta pregunta: son “propiedad de la compañía”. Esto significa que la empresa es su dueña, la “persona” jurídica ficticia que da empleo al presidente, los gerentes y los ingenieros, así como a los trabajadores. A su vez, los accionistas son propietarios legales de la compañía y la controlan, pero es la empresa misma la que participa en el contrato salarial y, por tanto, es la propietaria de los automóviles. En un negocio más sencillo que maneja un solo propietario, digamos una pastelería, observamos la misma situación cuando el propietario se lleva a casa algunos productos sin pagarlos porque, como él mismo dice y está en lo cierto, éstos le *pertenecen*.

De esta manera, el contrato salarial se convierte en un punto crítico que identifica a un nuevo tipo de sociedad económica, que está organizada a lo largo de líneas totalmente diferentes de los acuerdos entre señores feudales y campesinos o maestros y aprendices. En estas sociedades más antiguas, el excedente adoptaba la forma de grandes monumentos, edificios o construcciones de lujo que iban directamente a las manos de las clases gobernantes, donde permanecían o se utilizaban como objetos de prestigio. En la nueva forma *capitalista*, el excedente que genera la sociedad (es decir, toda la riqueza que excede a la requerida para satisfacer las necesidades de la fuerza de trabajo y los otros factores de la producción) pertenece al patrón capitalista.

Dos cambios dieron lugar a esta transformación en la distribución del excedente. El primero de ellos es que el excedente adopta la forma algo más humilde de la mercancía que se produce en talleres, granjas o fábricas incipientes, en lugar de monumentos impresionantes, galas para la corte y objetos similares. El segundo es que la mercancía, a diferencia de esos monumentos y galas, *tenía que venderse* antes de ser considerada como “riqueza”.

De este modo, el surgimiento del capitalismo, con su relación central entre el trabajo y el salario, representó mucho más que un cambio en las clases gobernantes, de aristócratas a capitalistas. Representó también un nuevo significado de la riqueza: como mercancías en venta, no como objetos para exhibición. A diferencia de las pirámides, las catedrales y los edificios de las sociedades anteriores, la riqueza del capitalismo no tenía ninguna categoría hasta que se “vendía” en el mercado. Esta necesidad de vender introdujo un nuevo ambiente de urgencia, una intensidad nerviosa, en la vida económica del capitalismo. En una palabra, el capitalismo fue más que un cambio en las instituciones sociales: fue un *orden económico* totalmente nuevo.

Capitalismo y la motivación de las utilidades

Gran parte del resto de este libro se ocupa del análisis de la forma en que funciona este nuevo orden, de los problemas que surgen en el complicado proceso de la producción y la venta de los bienes. Esto nos lleva a un análisis de las formas institucionales cambiantes que el capitalismo ha

creado, así como a un cuestionamiento sobre algunos de los mecanismos económicos mediante los cuales funciona el sistema.

Pero resulta útil enfocarse de inmediato en un aspecto del capitalismo que ocupa un lugar central e indispensable en su estructura. Se trata de una nueva forma de comportamiento que el capitalismo generalizó en toda la sociedad: la motivación para *maximizar el ingreso* (como lo describirían los economistas) realizando la mejor transacción posible en el mercado en el cual las personas se aventuraran, ya fuera vender su trabajo u otros recursos, o comprar bienes. En el lenguaje de los negocios, la misma motivación conductual se describe así: *la motivación de las utilidades*.

Desde luego, la sociedad de mercado no inventó esta motivación. Quizá ni siquiera la intensificó. Pero la convirtió en un aspecto *ubícuo y necesario* del comportamiento social. Aun cuando quizá los hombres sentían el deseo de adquirir algo durante la Edad Media o la antigüedad, no participaban en masa en transacciones mercantiles para las actividades económicas básicas de la vida. E incluso cuando, por ejemplo, un campesino vendía unos cuantos huevos en el mercado de la ciudad, en raras ocasiones la transacción era un asunto de extrema importancia para la continuación de su existencia. De manera que, en una sociedad no mercantil, las transacciones comerciales eran una actividad secundaria, un medio para complementar una subsistencia que, aunque humilde, era muy independiente de la compra y la venta.

Sin embargo, con la monetización del trabajo, de la tierra y del capital, las transacciones se convirtieron en actividades *universales y críticas*. Ahora, todo estaba a la venta y los términos de las transacciones no eran algo secundario para la existencia misma. Para un hombre que vendía su trabajo en un mercado, en una sociedad que no tenía ninguna responsabilidad por su manutención, el precio al que convenía la transacción era lo único que importaba. Lo mismo sucedía con el terrateniente y el capitalista. Para cada uno de ellos, una buena transacción significaba la riqueza, y una mala, la ruina. Así, el patrón de la maximización económica se generalizó en toda la sociedad y dio lugar a una urgencia inherente que constituyó una poderosa fuerza para dar forma al comportamiento humano. En pocas palabras, la motivación para maximizar el ingreso se convirtió en un nuevo modo de *coordinación y control social*.

LA INVENCION DE LA ECONOMÍA

La nueva sociedad de mercado hizo mucho más que crear un ambiente en el que los hombres no sólo eran libres de seguir sus propios intereses, sino que estaban *forzados* a hacerlo. También dio lugar a un acertijo de gran importancia y considerable dificultad. El acertijo consistía en comprender el funcionamiento de un mundo en el que las personas que buscaban obtener utilidades ya no estaban limitadas a seguir el camino de sus ancestros ni a dar forma a sus actividades económicas de acuerdo con lo que dictaba un señor o un rey.

La “filosofía” del comercio

El nuevo orden necesitaba una “filosofía”; una explicación racional de la forma en que “funcionaría” esa sociedad. Y dicha filosofía no era, de ninguna manera, evidente. En muchos aspectos, el nuevo mundo de personas que buscaban utilidades parecía tan sorprendente y lleno de peligros para sus contemporáneos, como lo parecía para los líderes imaginarios de una sociedad tradicional que describimos en nuestro primer capítulo.

De ahí que no deba sorprendernos que los filósofos del comercio no se hayan puesto de acuerdo. En Inglaterra, un grupo de panfletistas y comerciantes (los llamados mercantilistas),

propusieron una explicación de la sociedad económica que enfatizaba la importancia del oro y ensalzaba el papel del comerciante en cuyas actividades primordiales se encontraba la de llevar el “tesoro” al país vendiendo bienes a los extranjeros. En Francia, una escuela de pensadores que conocemos como fisiócratas tenía ideas muy diferentes. Exaltaban las virtudes del campesino, no las del comerciante. Los fisiócratas argumentaban que toda la riqueza provenía de la naturaleza, despreciando a los mercaderes e incluso a los fabricantes por pertenecer a una clase “estéril” que no aporta nada a la riqueza que produce el campesino. Suponían que el trabajo era pobre, aunque no necesariamente “miserable”.

Con estos puntos de vista tan diversos, es obvio que no existía nada parecido a la unanimidad en relación con la política económica apropiada. ¿Era preciso reglamentar la competencia, o dejarla sola? ¿Era necesario prohibir la exportación de oro, o permitir que el “tesoro” entrara o saliera del reino conforme lo dictaran los flujos comerciales? ¿Debería cobrarse algún impuesto a los productores agrícolas por ser la fuente última de todas las riquezas, o los impuestos deberían recaer en la próspera clase comerciante? Las respuestas a estas sorprendentes preguntas esperaban el nacimiento de Adam Smith (1723-1790), santo patrono de nuestra disciplina y figura de enorme estatura intelectual. Su obra maestra, *The Wealth of Nations (La riqueza de las naciones)*, que se editó en 1776, el mismo año de la Guerra de Independencia de Estados Unidos, proporcionó al mundo occidental el primer relato completo de algo que deseaba saber: cómo funcionaba su propio mecanismo económico.

División del trabajo

El mundo que Smith describió era muy diferente al nuestro. Era un mundo de empresas muy pequeñas: la famosa descripción que da Smith de una fábrica de alfileres comprende un establecimiento de fabricación que tiene 10 empleados. Todavía estaba obstaculizado por las restricciones de los gremios medievales: en la época de Smith, ningún maestro sombrerero en Inglaterra podía dar empleo a más de dos aprendices; en el famoso comercio de platería Sheffield, ningún maestro en la confección de cubiertos podía emplear a más de uno. Más importante aún es que se trataba de un mundo en el que los monopolios protegidos por el gobierno pertenecían a ciertas áreas del comercio, como el intercambio con la India. No obstante, a pesar de todas las diferencias con la sociedad económica moderna, la visión básica que Smith tenía de su época todavía puede ilustrar las actividades de la economía en nuestros tiempos.

Dos problemas principales ocupaban la atención de Smith. El primero está implícito en el título de la obra. Se trata de la teoría de Smith sobre la tendencia más importante de una sociedad de “libertad perfecta”: su *tendencia al crecimiento*.¹⁵

El crecimiento económico (es decir, el aumento continuo en la producción de bienes y servicios de que goza una sociedad) difícilmente era una preocupación para los filósofos de las sociedades apegadas a la tradición, ni siquiera de aquellas gobernadas por emperadores. Pero lo que Smith concibió como la aparente confusión de una sociedad de mercado era un mecanismo oculto que funcionaría para incrementar la “riqueza de las naciones”, de aquellas naciones que gozaban de un sistema de libertad perfecta y no lo obstaculizaban.

¹⁵Por “libertad perfecta”, Smith enfatiza que todos los agentes en esa sociedad eran libres de participar o no en acuerdos económicos como el contrato salarial, en claro contraste con las *obligaciones* impuestas sobre los siervos y esclavos. Es probable que esa “libertad” no fuera tan apreciada por el propietario de “una fuerza de trabajo contratada en forma libre” en un barrio de Londres. Sin embargo, existía una diferencia (una diferencia legal) que Smith identificó de manera correcta como crucial para el sistema del capitalismo. A propósito, él no utilizó el término *capitalismo*. ¡Tampoco lo hizo Karl Marx! El término no se utilizó sino hasta bastante entrado el siglo XIX.

¿Qué era lo que motivaba a la sociedad a incrementar sus riquezas? Básicamente, era la tendencia de esa sociedad a fomentar un aumento constante en la *productividad* de su trabajo, de manera que, con el tiempo, el mismo número de trabajadores generara cada vez una mayor producción.

¿Y qué había detrás del aumento en la productividad? De acuerdo con Smith, la respuesta era la ganancia en productividad que se lograría con una *división del trabajo* más adecuada. En este caso, la famosa fábrica de alfileres de Smith sirve como ejemplo:

Un hombre jala el alambre, otro lo endereza, un tercero lo corta, un cuarto forma la punta, un quinto lima la punta para colocar la cabeza; la fabricación de la cabeza requiere dos o tres obreros diferentes; colocar la cabeza es un trabajo especial, esmaltar el alfiler es otro; incluso acomodarlos en el papel constituye una labor especial... Observé una pequeña fábrica de este tipo en la que sólo trabajaban 10 empleados y, por tanto, algunos llevaban a cabo dos o tres operaciones diferentes. Pero aunque eran pobres y, por tanto, se las arreglaban con la maquinaria necesaria en forma indiferente, cuando se lo proponían, entre todos podían fabricar alrededor de 12 libras de alfileres al día. Una libra contiene más de cuatro mil alfileres de tamaño mediano. Por tanto, esas 10 personas podían fabricar más de 48 mil alfileres al día... Pero si hicieran todo en forma separada e independiente... cada uno no podría fabricar 20 alfileres, quizá ni siquiera uno al día.

El modelo de crecimiento de Adam Smith

Esto empieza a revelar las razones por las que una sociedad de libre empresa tiende a crecer; pero no explica el fenómeno por completo. ¿Qué impulsa a una sociedad de este tipo hacia la división del trabajo? ¿Y cómo sabemos que la tendencia a crecer no terminará, por una razón u otra?

Esto nos lleva al panorama más extenso que Smith tenía en mente. Nosotros lo llamaríamos modelo de crecimiento, aunque Smith no utilizó este término tan moderno. Lo que queremos decir es que Smith nos muestra tanto una *fuerza impulsora* que coloca la sociedad en un camino ascendente, como un mecanismo de *autocorrección*, que la mantiene ahí.

Primero, la fuerza impulsora. Uno de los fundamentos de la concepción de Smith de la naturaleza humana era lo que él llamó el “deseo de mejorar” (que nosotros ya describimos como la motivación de las utilidades). ¿Y qué tiene que ver el deseo de mejorar con el crecimiento? La respuesta es muy importante. *Motiva a todo fabricante a ampliar su negocio a fin de aumentar sus ganancias.*

¿Y de qué manera esta expansión de los negocios da como resultado una mayor división del trabajo? La respuesta es muy clara. El camino principal hacia las utilidades consiste en equipar a los trabajadores con la maquinaria necesaria que Smith menciona en su descripción de la fábrica de alfileres, puesto que es esta maquinaria la que incrementará su productividad. De esta manera, el camino hacia el crecimiento se encuentra en lo que Smith llama *acumulación*, o en una terminología más moderna, el proceso de *inversión de capital*. Cuando los capitalistas buscan dinero, invierten en máquinas y equipo. Como resultado de las máquinas y el equipo, sus trabajadores producen más. Puesto que producen más, la producción de la sociedad aumenta.

La dinámica del sistema

Esto responde a la primera parte de nuestro cuestionamiento. Pero sigue en pie la pregunta de cómo sabemos que la sociedad seguirá creciendo, que su trayectoria no se interrumpirá. Aquí llegamos a la parte más inteligente del modelo de Smith. A primera vista, parecería que la motivación para

aumentar las inversiones de capital resulta contraproducente. La razón es que el aumento constante en la demanda de trabajadores para que operen las nuevas máquinas incrementaría sus salarios; y, al aumentar los salarios, se reducirían las utilidades del fabricante. A su vez, al disminuir las ganancias, la fuente de nuevas inversiones se secaría y la curva del crecimiento pronto declinaría hasta el suelo.

Según Smith, esto no es verdad. Seguramente, el incremento en la demanda de trabajadores *tendería* a aumentar los salarios; pero ésta es sólo la mitad del panorama. La misma tendencia hacia arriba de los salarios incrementaría la oferta de trabajadores. La razón es factible. En la época de Smith, la mortalidad infantil era terriblemente elevada: “Es muy común”, indica Smith, “...que en las tierras altas de Escocia, una madre que trajo al mundo a 20 hijos no tenga dos hijos vivos.” Pero conforme se incrementaran los salarios, la mortalidad infantil *tendería* a disminuir y, por tanto, una mayor parte de la población sobreviviría hasta la edad productiva (10 años o menos, en la época de Smith).

El resultado ya debe estar claro. Junto con un incremento en la demanda de trabajadores (y de niños trabajadores) viene un aumento en su oferta. Este incremento en el número de trabajadores disponibles significaba que la competencia por el trabajo aumentaría. Por tanto, el precio de la mano de obra *no* subiría, al menos no lo suficiente para afectar el crecimiento. Como una máquina autorreguladora, el mecanismo de acumulación de capital proporcionaría lo necesario para continuar sin problemas: una fuerza para evitar que los salarios devoraran las utilidades. Y, de esta manera, el proceso de crecimiento continuaría sin problemas.

No nos ocuparemos por el momento de los detalles del modelo de crecimiento de Smith. Y, desde luego, su “modelo” no puede aplicarse directamente al mundo moderno, en el que (al menos en los países industrializados) la mayoría de los niños no mueren antes de llegar a la edad productiva y en los que, por tanto, su “válvula de seguridad” no es pertinente. Sin embargo, en la descripción de Smith captamos el alcance imaginativo y la capacidad de comprensión que el análisis económico proporciona.¹⁶

El mecanismo de mercado

Sin embargo, la riqueza (es decir, la producción) de las naciones no era el único problema importante sobre el que el tratado de Smith proyectó una luz esclarecedora. Existía también la cuestión sobre la forma en que el sistema de mercado se mantenía unido, de cómo proporcionaba una solución ordenada a los problemas de la producción y la distribución.

Esto nos lleva a la descripción y explicación que da Smith del *mecanismo de mercado*. En este caso, él empieza por poner en claro un problema sorprendente. Como sabemos, los actores en el drama de Smith están motivados por el deseo de mejorar y están guiados sobre todo por el interés propio. “No es por la benevolencia del carnicero, del cervecero ni del panadero que esperamos nuestra comida”, escribe Smith, “sino por el propio interés de cada uno. Apelamos no a su humanidad, sino al amor que sienten por sí mismos, y nunca les hablamos de nuestras necesidades, sino de sus beneficios.”¹⁷

¹⁶Parece necesario agregar unas palabras para el estudiante que se interese lo suficiente en el modelo de Smith como para leer *La riqueza de las naciones*. Buscará en vano, en un libro tan extenso, una exposición clara de las interacciones que acabamos de describir. El modelo está implícito en la exposición de Smith, pero se encuentra disperso en el texto como una máquina desarmada, y fue necesario que nosotros lo armáramos en la mente. Sin embargo, ahí está, si alguien puede unir las piezas. Para una exposición más completa, vea R. Heilbroner, *The Essential Adam Smith* (Nueva York, W. W. Norton, 1986).

¹⁷*La riqueza de las naciones* (Nueva York, Modern Library, 1937), p. 14.

Aquí el problema es obvio. ¿De qué manera una sociedad de mercado evita que los hombres hambrientos de utilidades y que se interesan en sí mismos secuestren prácticamente a sus conciudadanos? ¿De qué forma un acuerdo que puede funcionar en el aspecto social surge de una serie de motivaciones peligrosas para la sociedad?

La respuesta nos lleva hasta el mecanismo central de una sociedad de mercado, el mecanismo de la *competencia*. Cada persona, que hace lo mejor para ella misma sin pensar en los demás, se enfrenta con una mirada de personas que tienen una motivación similar y se encuentran en la misma posición. Cada una está ansiosa de sacar ventaja de la avaricia de sus competidores, cuando ésta lleva al competidor a subir sus precios por encima del nivel que “establece” el mercado. Si un fabricante de alfileres tratara de cobrar más que sus competidores, éstos le quitarían su negocio; si un trabajador pidiera un salario más alto que el establecido, no podría encontrar trabajo; si un terrateniente buscara una renta más alta que aquella que se cobra por una tierra de la misma calidad que la suya, no encontraría arrendatarios.

El mercado y la distribución

Pero el mecanismo de mercado hace algo más que imponer una protección competitiva en el precio de los productos. También busca la *producción de las cantidades* adecuadas de los bienes que la sociedad desea. Suponga que los consumidores desean más alfileres y menos zapatos que los que pueden conseguir. El público compraría toda la oferta existente de alfileres, mientras que el negocio en las zapaterías sería muy bajo. Los precios de los alfileres tenderían a subir mientras el público se pelea por las decrecientes existencias, y los precios de los zapatos tenderían a bajar a medida que los comerciantes tratan de deshacerse de sus inventarios.

Una vez más, entra en acción una fuerza restauradora. Conforme aumenten los precios de los alfileres, también lo harán las utilidades en este negocio; y, de la misma manera, conforme bajen los precios de los zapatos, también lo harán las utilidades en la fabricación de zapatos. Una vez más, entran en acción el interés propio y el deseo de mejorar. Los fabricantes de alfileres aumentarán su producción para sacar ventaja de los precios más altos; las fábricas de zapatos reducirán su producción para disminuir las pérdidas. Los patronos en el negocio de los alfileres buscarán contratar más factores de la producción (más trabajadores, más espacio, más equipo de capital), y los patronos en el negocio de los zapatos reducirán el uso de los factores de la producción, dejando que los trabajadores se vayan, cancelando los arrendamientos de locales y reduciendo su inversión de capital.

Por tanto, la producción de alfileres aumentará y la de zapatos se reducirá. *¡Pero esto es exactamente lo que el público quería desde el principio!* Por medio de lo que Smith llama, en una frase famosa, una “mano invisible”, los motivos egoístas de la gente son transformados por el mecanismo de mercado para producir el más inesperado de los resultados: el bienestar social.

El sistema de autocontrol

De esta manera, Smith demostró que un sistema de mercado, lejos de ser caótico y desordenado, es un medio a través del cual se proporciona una solución, con la disciplina y el orden más estrictos, para el problema económico.

Primero, explica la forma en que el motivo del interés propio proporciona el ímpetu necesario para que el mecanismo funcione. A continuación, muestra la manera en que la competencia evita que cualquier persona establezca un precio más alto que el que fija el mercado. En tercer lugar, deja en claro la forma en que los deseos cambiantes de la sociedad llevan a los productores a aumentar la producción de los bienes deseados y a reducir aquélla de los bienes que el público ya no quiere.

De igual importancia es que demuestra que el sistema de mercado es un proceso de *autocontrol*, puesto que la hermosa consecuencia de un mercado competitivo es que se convierte en su propio guardián. Si los precios, las utilidades o los salarios se alejan de sus niveles “naturales” determinados por el costo, existen fuerzas que los hacen regresar. Así, surge una curiosa paradoja: el mercado competitivo, que es la cima de la libertad económica individual, es al mismo tiempo el más estricto de los capataces. Es posible apelar ante una junta de planeación u obtener la dispensa de un ministro, pero no existe apelación ni dispensa para las presiones anónimas del mercado competitivo. Así, la libertad económica es más ilusoria de lo que parece. Uno puede hacer lo que desee, pero si desea hacer aquello que el mercado desapruueba, el precio de la libertad es la ruina.

El sistema de mercado y el surgimiento del capitalismo

¿El sistema de mercado en realidad funciona como lo sugiere el magnífico tratado de Smith? Gran parte del resto de este libro está dedicado a esa pregunta; es decir, a seguir el crecimiento y el orden interno del sistema cuyas perspectivas se describen con tanta inteligencia en el modelo de Smith. El hecho de que hayamos sufrido ciclos y depresiones en los negocios, y de que las empresas gigantescas y los sindicatos laborales hayan tomado el lugar de las fábricas de alfileres y de los niños trabajadores, es evidencia suficiente de que el modelo de Smith por sí mismo no sirve como una guía segura a través de la historia de la economía. Pero el hecho de que nuestra economía haya crecido de manera tan prodigiosa y siga funcionando, a pesar de sus problemas, es también una evidencia de que existe una importante dosis de verdad en la concepción de Smith.

Por tanto, retornemos a nuestra narración histórica para ver hasta qué grado se cumplió lo que Smith previó, hasta qué punto no fue así y por qué razones. Es preciso recordar que *La riqueza de las naciones* se escribió antes de que el capitalismo asumiera su actual aspecto industrial. Después de todo, la esclavitud no sería abolida por completo en Alemania, sino hasta medio siglo más tarde. Incluso en la Inglaterra de Adam Smith, la sociedad de mercado no había alcanzado aún la etapa en la que el capitalismo logró una condición legal y política totales. Por ejemplo, los reglamentos gremiales que molestaban a Smith no desaparecieron sino hasta que se eliminó el Estatuto de Artífices medieval en 1813. De igual manera, en Francia, hasta la revolución de 1789, una inmensa red de reglamentos limitaba al capitalista en potencia. Las reglas y los edictos, muchos de los cuales buscaban estandarizar la producción, establecían el número exacto de hilos que debía tejerse en las telas de los fabricantes textiles de Francia, y no cumplir con estas leyes significaba exponerse al rechazo; primero de la tela y después, del fabricante.

De este modo, ya bien entrado el siglo XVIII, encontramos que la gran revolución del mercado sigue incompleta; más bien, encontramos casi completo el proceso de monetización y comercialización, que estaba contenido dentro del marco de una organización legal y social que todavía no se adaptaba por completo a él. Tendremos que observar la forma en que el capitalismo surgió a través de las restricciones de la época mercantilista precapitalista, antes de poder ver en operación el maravilloso mecanismo de mercado de Smith.

Conceptos y palabras clave

- Feudalismo**
1. *Poderosas fuerzas del cambio* operaban en el feudalismo europeo, y servían para introducir en forma gradual la estructura de una sociedad de mercado. Las más importantes de estas fuerzas eran:
 - El papel del *mercader ambulante* en la introducción del comercio, el dinero y el espíritu adquisitivo en la vida feudal.
 - El *proceso de urbanización* como una fuente de actividad económica, y como el punto central de un poder nuevo y orientado hacia el comercio.

- *Las Cruzadas* como una fuerza para la interrupción de la vida feudal y la introducción de nuevas ideas.
- El surgimiento de *estados nacionales* unificados y que apoyaban el comercio.
- El estímulo de la *Edad de la exploración* y del *oro* que ésta llevó a Europa.
- El surgimiento de *nuevas ideas religiosas* que simpatizaban más con la actividad de los negocios que con el catolicismo.
- La *monetización de los tributos* dentro del sistema feudal.

- Vida económica** 2. Como consecuencia de estas fuerzas, empezamos a ver la *separación de la vida económica de la social*. Los procesos de producción y distribución ya no se combinaban de manera indistinta con las costumbres y prácticas religiosas, sociales y políticas que prevalecían, sino que empezaban a formar un área muy diferente de la vida.
- Cercar los pastizales** 3. Con el surgimiento del aspecto económico de la vida, tienen lugar *profundas transformaciones*. El siervo campesino ya no está unido a la tierra, sino que se convierte en un trabajador libre; el maestro gremial ya no se encuentra sometido a los reglamentos del gremio, sino que se convierte en un empresario independiente; el señor de la tierra se convierte (en el sentido moderno de la palabra) en un terrateniente. La transformación fue larga y a menudo violenta, sobre todo en el caso complejo de cercar los pastizales.
- Factores de la producción** 4. El nacimiento de los trabajadores libres, los capitalistas y los terratenientes, cada uno vendiendo sus servicios en el mercado de la tierra, el capital y el trabajo, hicieron que fuera posible hablar de los “*factores de la producción*”. Éstos implicaban dos cosas: las *categorías físicas* de la tierra, el trabajo y el capital como agentes distintivos en el proceso de producción; y las *relaciones sociales* entre los trabajadores, los terratenientes y los capitalistas, como grupos o clases distintivas que participaban en el mercado.
- Trabajo asalariado** 5. De especial importancia entre estas nuevas relaciones es aquella del *trabajo asalariado*. En ésta, el trabajador recibe un salario por su tiempo laboral, y la propiedad del producto terminado es conferida al patrón capitalista.
- Riqueza en el capitalismo** 6. El surgimiento del capitalismo cambia la concepción de la riqueza como objetos para exhibición o prestigio a mercancías que deben llevarse al mercado y venderse. Esta necesidad de vender introduce en el sistema económico una urgencia, desconocida hasta ese momento.
- Utilidades como motivación** 7. Como parte de este proceso del cambio, encontramos el surgimiento de *la motivación de las utilidades* en todos los niveles de la sociedad, no como motivación adquisitiva (que quizá existía desde hacía siglos), sino como la necesidad convincente de que, en una *sociedad monetizada*, todas las personas luchan por tener ingresos más altos para la supervivencia económica.
- La riqueza de las naciones de Adam Smith** 8. Junto con la nueva sociedad económica, surgió un nuevo interés por el mecanismo de una sociedad de mercado. El más grande de los primeros economistas fue *Adam Smith*, autor de *La riqueza de las naciones*. Filósofo en esencia, Smith utilizó su cuestionamiento poderoso y de largo alcance para lograr la comprensión de una sociedad de “libertad perfecta” (una sociedad de agentes contractuales libres).
- Crecimiento** 9. En su obra, Smith describe dos atributos de una sociedad de este tipo. El primero es su *tendencia al crecimiento*. Smith demuestra la forma en que el crecimiento es resultado del incremento en la *productividad* del trabajo que proviene de la siempre efectiva *división del trabajo*. Este aumento en la productividad surge por la *inversión en equipo* por parte de los capitalistas, como un medio para incrementar las utilidades.
- Autocontrol** 10. Smith describe también el *mecanismo de mercado*. En este mecanismo, la *competencia* tiene un papel clave para evitar que la gente establezca a su arbitrio el precio que desee obtener de los compradores. El *mecanismo de mercado* revela así mismo la forma en que las demandas cambiantes de los bienes transformarían la producción para cubrirlas. De este modo, la piedra angular del tratado de Smith es su demostración de la naturaleza de *autocontrol* de un mercado competitivo, en el que una “mano invisible” deriva fines útiles para la sociedad a partir de medios egoístas y privados.

Preguntas

1. ¿Qué aspectos de las actividades de un mercader afectaron la vida feudal? ¿Las actividades de negocios actuales también provocan una presión social?
2. ¿Por qué el trabajo asalariado es totalmente incompatible con el feudalismo?
3. En la actualidad, los países subdesarrollados a menudo se parecen a las economías de la antigüedad o de la Edad Media, al menos en lo concerniente a su pobreza y estancamiento. Realice un análisis de la pertinencia, en caso de existir alguna, que las fuerzas del cambio que se mencionan en este capítulo tienen en la modernización de estas áreas. ¿Existe alguna nueva fuerza del cambio?
4. Las naciones líderes en el mundo, al menos en relación con el ingreso *per capita*, son Estados Unidos, Alemania y los países escandinavos. Entre los países occidentales menos ricos se encuentran Irlanda, España y Portugal. ¿Considera que esto prueba la validez de la tesis de Weber y Tawney en relación con la importancia de la ética protestante en el crecimiento económico? ¿El hecho de agregar América Latina cambia el argumento? ¿Japón?
5. El proceso de monetización y comercialización fue a menudo muy violento en Europa. ¿Cree que la Guerra Civil, que abolió la esclavitud y eliminó el sistema semifeudal de las plantaciones del Sur, podría considerarse parte de la misma transformación en Estados Unidos?
6. ¿La vida económica se encuentra separada de la vida social y política en Estados Unidos?
7. ¿Piensa que la mayoría de las personas en Estados Unidos actúan de acuerdo con la motivación de las utilidades? ¿Conoce a alguien que haya cambiado su lugar de residencia debido a consideraciones económicas? ¿A su profesión?
8. El deseo de adquisición es tan antiguo como el hombre. ¿Podemos decir que los orígenes del capitalismo tienen la misma antigüedad?
9. Describa lo que Smith quiere decir con la “mano invisible”. ¿Cuál es el mecanismo mediante el cual los intereses egoístas se vuelven compatibles con el bienestar social (de hecho se convierten en un agente para lograrlo)?
10. ¿Considera que existe una relación entre el modelo de crecimiento de Smith y su modelo de mercado? ¿El modelo de crecimiento funcionaría si no lo hicieran las fuerzas del mercado?