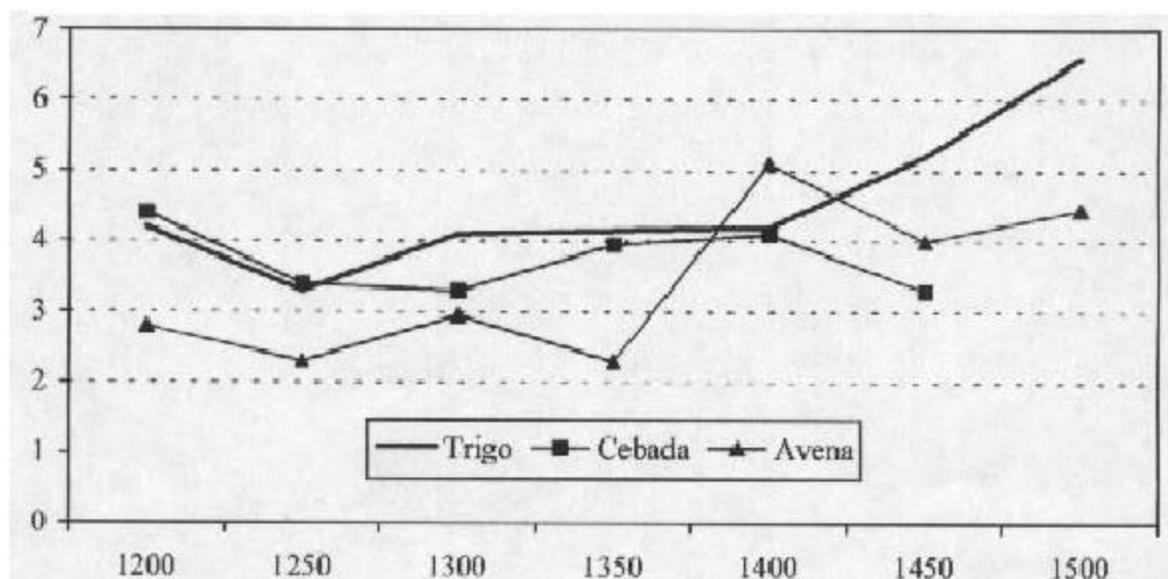


incremento de los rendimientos de los cereales, observados en las cifras del gráfico 2, ilustra esta conclusión.

Rendimientos promedio de los cereales (1170-1470)
(Simiente/cosecha, simiente= 1)



Fuente: Universidad de la Laguna (2002). Datos de Slicher Van Bath (1978).

Las relaciones intrínsecas entre tierra, trabajo y productividad, condicionadas por la dinámica demográfica, al impactar fundamentalmente sobre el medio rural, van a tener un efecto colateral sobre los entornos urbanos. En este contexto, la distribución regional de la población europea se corresponde con la evolución más o menos dinámica de los patrones de especialización y diversificación de la producción en torno a las redes articuladas de comercio. Por esta razón, como se

desprende del cuadro 3, las regiones más dinámicas en su capacidad de producción e intercambio, aunque creciendo a tasas promedios similares a las de Europa cuando se analiza globalmente, de aproximadamente 0.2-0.5% a lo largo de los cinco siglos, concentraban hacia 1500 un mayor porcentaje de la población. Italia, Alemania y Francia, los países con las regiones donde se asentaban las redes de comercio y la industria más desarrollada, representaban las dos terceras partes de la población de Europa occidental finalizando el siglo XV.

Cuadro 3. Distribución de la población de Europa 1000-1500

	1000	1500	% TOTAL (1500)
Alemania	3.500.000	12.500.000	22
España	4.000.000	6.800.000	12
Francia	6.500.000	15.000.000	26
Inglaterra	2.000.000	3.942.000	7
Italia	5.000.000	10.500.000	18
RestoEuropaOcci.	4.413.000	8.526.000	15
Total Europa Occi.	5.413.000	57.268.000	100
Europa Oriental	6.500.000	13.500.000	

Fuente: Maddison (2001). Cálculos propios. Porcentajes calculados sobre el total de la población de Europa occidental en 1500.

Debido a la expansión demográfica y económica, el nivel de vida de la población europea a lo largo del período 1000-1500 experimentó un leve aumento. Más allá de las dificultades que confrontan las cifras disponibles, el registro de un leve crecimiento económico en Europa durante la época medieval, por débil que haya sido, amerita una breve lectura. Para la interpretación de los datos

disponibles es importante referir que la situación del producto por habitante europeo en el año 1000, no se diferenciaba en lo absoluto a los niveles de vida que prevalecían a principios de la era cristiana. Por ejemplo, la expectativa de vida de un inglés de comienzos del siglo XIV (24 años) era similar a la de un romano del segundo siglo. La situación en el resto del mundo era semejante, y el producto por habitante de europeos, asiáticos, africanos era prácticamente indiferenciado a comienzos de la era cristiana, sin modificarse sustancialmente durante el primer milenio en ninguna parte del mundo. Con la información aportada por Maddison (2001), se puede establecer una comparativa, aunque limitada, en cuanto al crecimiento económico, tomando en cuenta las más importantes regiones del mundo.

Cuadro 4. Producto Mundial 1000-1500
(Millones de dólares de 1990)

	1000	1500	% TOTAL (1500)
Europa Occid.	10.165	44.345	18
Europa Oriental	5.440	14.712	6
China	26.550	61.800	25
India	33.750	60.500	25
Resto de Asia	21.818	38.001	15
africa	13.723	18.400	8
América	5.344	8.408	3

Fuente: Maddison (2001). Cálculos propios.

Cuadro 5. Producto por Habitante Mundial 1000-1500
(Millones de dólares de 1990)

	1000	1500	CRECI (%)
Europa Occid.	400	774	0.1
Europa Oriental	400	481	0.0
China	450	600	0.1
India	450	550	0.0
Resto de Asia	438	533	0.0
Africa	416	400	0.0
América	400	408	0.0

Fuente: Maddison (2001). Cálculos propios.

El primer hecho a destacar se refiere a que hacia 1500, a pesar del dinamismo de su comercio, el producto europeo apenas representa una cuarta parte del total mundial, un porcentaje similar a la proporción del producto chino. Por su parte, cuando se toma Asia en su conjunto, el producto de esta región se corresponde con las dos terceras partes del total mundial. Indudablemente que la enorme diferencia demográfica entre ambas regiones, en ausencia de una marcada diferencia de desarrollo tecnológico, es una explicación plausible de la diferencia en los productos; además, de una oferta más diversificada de productos provenientes de Asia. En 1500, China y la India tenían poblaciones de un poco más de 100 millones de habitantes, y Asia en conjunto, cerca de 270 millones. En realidad, no será hasta algún momento de la media centuria que va de 1820 a 1870 que el producto de Europa occidental superará a su equivalente chino.

No obstante, cuando se analizan los respectivos productos por habitante, la situación cambia un poco. Como se deduce de los datos del cuadro 5; si bien ambas regiones parten con productos *per cápita* muy similares en el año 1000, y

dichos productos crecen a una tasa interanual muy baja, casi nula, hacia 1500 el producto por habitante de Europa occidental es mayor que el de China, y, de hecho, es el mayor del mundo, aunque la diferencia con el resto de regiones no es todavía significativa. En realidad, es probable que hacia 1350 el ingreso de un europeo occidental haya convergido con el de un chino, momento a partir del cual, se ensanchará continuamente en los siglos siguientes (Maddison, 2001). El fenómeno es más o menos similar cuando se comparan las dos regiones europeas. La pequeña brecha que se abre entre la economía europea occidental y el resto del mundo también se va a reflejar en el propio continente. Se han sugerido diversas explicaciones para esta incipiente divergencia económica regional. Aunque no se pueden emitir juicios concluyentes, es probable que el menor crecimiento de la población europea oriental haya tenido como consecuencia una menor expansión del comercio, aunado a una menos privilegiada posición geográfica del Este respecto al Occidente europeo. Es probable también que la larga permanencia en Europa oriental, en algunos casos hasta el siglo XIX, de relaciones contractuales típicamente feudales, signadas por el sostenimiento de la servidumbre, la propiedad comunal de la tierra y el pago de servicios en especie, se convirtiera en factor obstaculizador de su potencial de desarrollo existente para la época.

A pesar de las diferencias en el tamaño de la economía europea respecto a la asiática, una visión de conjunto de la estructura del comercio internacional hacia 1500, sugiere que dicho comercio probablemente se distribuía en partes iguales entre Asia y Europa. Como se observa en el cuadro 6, extraído de Ferrer (1996), el comercio europeo representaba alrededor de 45% del total mundial, mientras que el de Asia aproximadamente un 50% y el remanente de 5% correspondería al comercio del continente africano. Resulta muy significativo que las regiones europeas comerciaban entre sí un 30% del total de comercio mundial aportado por Europa, lo cual demuestra el grado de desarrollo que habían alcanzado para la época las redes comerciales basadas en la especialización de factores. Aunque no es posible cuantificarlo con exactitud, los bienes manufacturados europeos

comenzaron a tener paulatinamente el mayor peso relativo en su componente de comercio internacional, sugiriendo la formación incipiente de la división del trabajo entre productores de bienes primarios y manufacturados; proceso que se asentará definitivamente cuando se incorporen a la red de comercio, expandida por las potencias atlánticas, las colonias ultramarinas de Africa, Asia y América [5].

**Cuadro 6. Matriz posible del comercio internacional en 1500
(En porcentajes)**

Origen / Destino	Asia	Europa	Africa	Mundo
Asia	29	20	1	50
Europa	14	30	1	45
Africa	2	2	1	5
Mundo	45	52	3	100

Fuente: Ferrer (1996).

IV. Instituciones

1. La Iglesia

La Iglesia se va a erigir a lo largo de toda la Edad Media y más allá como un gran poder espiritual, pero, por sobre todo, como un poder político y económico, a la par de los demás poderes seculares, a veces en condiciones de cooperación, a veces en abierto conflicto con éstos. Bühler (1977) ha dejado asentado algunas de las corrientes de poder mediante las cuales la Iglesia irradió su vasta influencia sobre el mundo medieval. En lo que respecta a los papas, sus objetivos se dirigían a extender todo lo posible su poder secular, arrogándose el derecho a tutelar los demás reinos y gobiernos. Las órdenes monacales, si bien hacían voto de pobreza, constituían verdaderas corporaciones que contaban con miles de miembros. Al renunciar a sus vínculos familiares y aumentar sucesivamente las posesiones terrenales en manos de la Iglesia, los monasterios se convertían en dueños y señores de gigantescos latifundios. Esta condición les permitía, a su vez, ser árbitros de la política, de la economía y servir de influyentes consejeros en los principados. Por su parte, los representantes más conspicuos del poder eclesiástico, como Santo Tomás de Aquino, en virtud que la Iglesia monopolizaba el saber y la educación, lograron articular filosóficamente esta combinación de ascetismo y dominación del mundo. Imbuida de elementos jurídicos, políticos, económicos, teologales, los escritos de Aquino y otros filósofos escolásticos se concentraron en la búsqueda de un sistema universal armonioso del orden social.

Este orden armonioso postulado por la Iglesia, como lo destaca Black (1992), se va a afirmar en consideraciones que llevan a santificar la división del trabajo en su forma existente. Los individuos debían conformarse con su “estación en la vida” justificándose de este modo las desigualdades sociales, incluidas las hereditarias, y los distintos privilegios para distintas profesiones. Además, implicaba aceptar que el bien de cada parte equivalía al bien del todo; por consiguiente, era beneficioso para todos, y justo, que cada uno subordinase lo que consideraba su bien a lo que los demás consideraban el bien del todo. La justicia consistía, pues,

en reconocer las diferencias sociales y coordinarlas en un todo armonioso. Como colorario, la sociedad y la comunidad política son entonces intrínsecamente armoniosas por naturaleza; los conflictos, la rebelión y la tiranía, son el resultado de la ambición, la avaricia, la soberbia, siendo éstas manifestaciones de un espíritu de competencia del todo ajeno a la armonía.

Los intentos de la Iglesia por controlar los poderes seculares y dictar las pautas de gobierno y economía de la sociedad, tuvieron, sobre todo a partir del siglo XIII, la repulsa de los reinos. Signados por una dinámica social propia, sus acciones se dirigieron a confrontar abiertamente los preceptos normativos eclesiásticos. Las relaciones entre el poder temporal y el espiritual en los reinos más pequeños no va a ser necesariamente conflictiva, más bien se establece con base a una división nominal de estos poderes, un orden que respeta la dignidad eclesiástica y su derecho a aconsejar a los gobernantes en materia de conducción del pueblo laico, subsumiendo la orientación regia a la más importante dirección para la salvación de las almas [1]. Donde los conflictos por el dominio del poder y la facultad de gobernar se hacen agudos es en los territorios imperiales, como lo refleja la confrontación iniciada hacia 1075 entre el Papa Gregorio VII y Enrique IV, rey de Alemania, candidato al Imperio, que se hizo tanto más violento, cuanto ambos contendientes no podían abandonar sus posturas sin riesgo de poner en peligro los propios fundamentos de su autoridad. Esta pugna reverberó a lo largo de los siglos siguientes como manifestación de la voluntad de los poderes terrenales por imponer sus reglas dentro del marco ampliado insurgente de la nación-estado. Por ello, el conflicto que va a oponer, a principios del siglo XIV, al rey de Francia Felipe el Hermoso y al papa Bonifacio VII, no sólo va a concluir con una victoria para la autoridad regia, sino que va a significar la decadencia de las pretensiones teocráticas en la lucha por el poder político (Navarro y Palomino, 2000).

Siendo la Iglesia del período medieval una institución poderosa, la manifestación más visible de este poder lo representa las grandes cantidades de tierra que llegó a controlar. Es probable que los monasterios más ricos poseyeran

extensiones de hasta 40.000 hectáreas y cualquiera de la infinidad de monasterios existentes con riqueza territorial media tenía una extensión de 300 a 400 lotes de tierra, equivalentes aproximadamente a unas 4.000 hectáreas. En lo tocante a la forma como se desplegó la labor agrícola del feudo eclesiástico, no existieron mayores diferencias respecto a los feudos seculares. La tierra se distribuía en lotes y parcelas que eran labradas por los siervos y colonos, formando parte, en mayor o menor medida, del complejo general de las tierras de las aldeas, mezcladas con las tierras de los campesinos libres y con las de otros señores territoriales. Las posesiones eclesiásticas se regían por el derecho consuetudinario a usufructuar comunalmente los bosques y los pastos. Los monasterios participaron activamente en el movimiento de extensión de la tierra cultivada, roturando una serie de tierras para ser labradas por sus propios siervos y otros campesinos sujetos a prestaciones personales hacia ellos. Igualmente, siendo importantes propietarios de tierras baldías, fueron cediéndolas paulatinamente a la población campesina mediante el reconocimiento de ésta de sus prerrogativas señoriales y la aceptación de tributos y prestaciones. También practicaron la entrega de tierras mediante contratos de arrendamiento de corto y largo plazo.

De la misma manera que respecto a la explotación de las tierras, existieron bastantes similitudes entre los señoríos eclesiásticos y los seculares en cuanto a la organización para la provisión de los productos artesanales e industriales requeridos. En principio dirigida a cubrir las necesidades más elementales y bajo un contexto donde la autarquía se tenía como un ideal, la producción artesanal dentro de los feudos clericales va a experimentar un crecimiento sostenido, a la par que se corroboran algunos adelantos técnicos en la fabricación y en el uso de máquinas y herramientas, así como en la obtención de energía. Surge así una incipiente especialización del trabajo, demarcando las diferentes tareas; destinándose determinados oficios a ciertos individuos con capacidades para ejercerlos. Uno de los modelos de estos talleres artesanos operando al interior del señorío lo constituyen los gineceos; salas especiales en el que algunas mujeres

jóvenes eran reunidas para hilar y tejer los vestidos de sus señores. Empero, no todos los oficios manuales de la época eran ejercidos dentro de los feudos, ni todos los trabajadores que realizaban una tarea en particular eran asignados con exclusividad a ésta. Por lo demás, los productos se entregaban como parte de las prestaciones que el siervo debía en calidad de trabajador a su señor, quien se convertía así en el único cliente. Con todo y estas limitaciones, es válido observar en estas actividades el germen del desarrollo de una porción importante de la clase de artesanos que luego laborarán, bajo otras condiciones, en las ciudades.

La actividad productiva de la Iglesia va a desarrollarse en buena medida en los monasterios. Un modelo clásico de estas unidades económicas lo constituye la orden cisterciense que, como otro tipo de organizaciones en el feudalismo, se apoyó en la estructura organizativa y productiva de la comunidad para conseguir tierras y explotar el flujo de donaciones que recibió. La consecución de la expansión de sus tierras siguió también otra vía; actuar en aquellos espacios donde habían conseguido derechos señoriales, mediante la compra de la propiedad dominical donde ya tenían la jurisdicción. Una vez logrado el objetivo, se aprestaban a reordenar la parcelación y la producción. Sus granjas combinaban la producción de cereales, pastoril y vitícola, con la metalurgia; orientando la producción de centeno, queso, leche y mantequilla, hacia el consumo del monasterio, y productos como la carne, la lana, trigo y vino a los mercados regionales. También se daba en el interior de los monasterios un incipiente proceso de manufacturado de bienes con vistas a ser vendidos en los mercados; su eficaz organización les permitía desarrollar el comercio por su propia cuenta y ofrecer servicios de transporte. Es así que los monasterios franceses compraban lana en Flandes para el desarrollo de su propia tejeduría, controlaban el comercio del vino de Borgoña, y abadías del Loire y del Sena poseían una flota de barcos fluviales para sus actividades mercantiles. Es probable que la industria lanera florentina comenzara con el establecimiento de una orden monástica, donde el trabajo era ejecutado por hermanos laicos bajo la supervisión de sacerdotes.

Se puede corroborar que, como lo sugiere Echegaray (1999), los monasterios se convirtieron en instituciones orientadas hacia la acumulación de diversos factores de la producción. Tomando como referencia una orden monástica española del siglo XIII, se tiene que su actividad la llevó, en primer lugar, a apoderarse de gran parte de los mecanismos locales de circulación de la tierra, ya fuera porque poseían más cantidad de ella o porque ejercían su poder señorial. En segundo término, el monasterio poseía más cantidad de medios de producción que la comunidad campesina. Algunos de ellos, como las semillas, los bueyes, los arados, los molinos, los lagares, eran imprescindibles para la evolución económica de la comunidad. Igualmente acumuló derechos de aprovechamiento de tierras comunales, bosques y pastos en cantidades superiores a cualquier otro particular. Tercero, los marcos políticos en los que se producía la negociación, producción y distribución de recursos y bienes, jugaban indefectiblemente a favor del monasterio. Por ejemplo, un control muy importante de los monasterios ocurría a nivel del cuasi monopolio ejercido en la circulación de dinero y el crédito en el ámbito local, por el simple hecho de que manejaban una mucho mayor cantidad respecto a comunidades donde no existía prácticamente ninguna liquidez.

Sin que se pueda hacer ningún tipo de generalización para los demás monasterios medievales europeos, algunos de los efectos ejemplificados con las actividades económicas de los monasterios españoles también estuvieron presentes en éstos. Echegaray (1999) llega a la conclusión que estas actividades conllevaron a un sistema altamente ineficiente en términos económicos, pues el proceso se orientó hacia la consolidación de una gran propiedad monástica acumuladora de renta con fines suntuarios, en desmedro de la pequeña propiedad campesina, que necesariamente adquirió un perfil de mera subsistencia. En este contexto, se acentuó el proceso de diferenciación social dentro de las comunidades, al crear redes de relaciones económicas menos expuestas a la dinámica de redistribución comunitaria campesina a partir de sus propios mecanismos, ahogada como estuvo por la fuerte incidencia que sobre ellas

ejercieron las políticas y estrategias monásticas, dirigidas a sentar las bases de una amplia acumulación patrimonial.

Un campo de actividades donde la Iglesia va a tener una influencia fundamental a todo lo largo de la Edad Media es en la divulgación de doctrinas económicas. A través de los escritos de los escolásticos se puede seguir la evolución del pensamiento económico de la época. En realidad, este pensamiento estuvo sometido a la tradición, en la medida que respondía a retomar las ideas aristotélicas en combinación con preceptos éticos y religiosos cristianos. Empero, el crecimiento económico de los siglos XII y XIII, al poner en peligro los viejos valores cristianos, obligará a los teólogos a dotar de mayor flexibilidad sus concepciones económicas. Las más conocidas de las posturas escolásticas respecto a la economía se refieren a la determinación del valor de las mercancías, cuyo tratamiento está implícito en la idea del “justo precio” y en su condena a la usura y el cobro de interés.

Los escolásticos, fieles a la tradición de la moral cristiana, complementada con el pensamiento aristotélico, se preocuparon en lo fundamental por las nociones de equidad y justicia en cuanto a la determinación de los precios y salarios. Galbraith (1991), destaca que en el marco de referencia del mundo medieval, la fijación impersonal o competitiva de precios para las transacciones era bastante excepcional. La mayor parte del comercio se ajustaba a relaciones entre mercaderes aislados u organizados en corporaciones como los gremios. El desequilibrio en el poder de negociación que se manifestaba entre vendedores y compradores de mercancías, o en el terreno de fijar los salarios del trabajador, hizo que se planteara el tema de la equidad y justicia de los precios. El promulgador de la teoría del “justo precio”, hacia mediados del siglo XIII, es Tomás de Aquino. El justo precio no es una teoría del valor, constituye una serie de reglas de lo que estaba prohibido o era ilícito realizar en una transacción, como comprar un bien con el objeto de venderlo a un precio superior. Preceptos similares conducían a establecer salarios justos para los trabajadores. Aunque los escolásticos consideraron los aspectos referentes al trabajo, los costos, y los

beneficios “legítimos” del productor, no los convirtieron en elementos decisivos en la determinación del valor de las mercancías. Por encima de estos aspectos se colocaron nociones morales y religiosas de obligatorio cumplimiento para los cristianos que realizaban cualquier tipo de actividad económica o establecían un contrato, a riesgo de sufrir la condena moral y religiosa de su comunidad.

De todas las cuestiones morales suscitadas por la expansión comercial, los aspectos referentes a la usura ocupan un lugar principal. De la misma manera que las ideas acerca del justo precio, los escritos y doctrinas de la Iglesia referentes a la usura y el cobro de interés hunden sus raíces en la tradición cristiana, como se desprende de la utilización de los textos del Antiguo Testamento y del Nuevo Testamento para reforzar la postura medieval de la Iglesia al respecto: *Nummus non parit nummos*, (dinero no hace dinero). Mientras el uso y la circulación de la moneda tuvieron un carácter limitado la cuestión de la usura permaneció en un segundo plano, pero al acelerarse la difusión de la moneda y del crédito a partir de la segunda mitad del siglo XII, la postura de la Iglesia al respecto se hace menos radical. En el siglo XIII se puede observar que la Iglesia ha abandonado la condena absoluta de la usura por preceptos más tolerantes. Aparece una clara distinción entre usura e interés, de manera que se denuncia fundamentalmente los excesos en el cobro de interés, al usurero manifiesto. Por el contrario, para dar relevancia al concepto de indemnización, de remuneración del trabajo, y del riesgo, los escritos escolásticos comienzan a revelar justificaciones para la percepción de un interés. Esta flexibilización implica considerar como lícitas algunas operaciones como la renta consolidada, el cambio y las sociedades de comercio.

La menor rigidez de las percepciones eclesiásticas acerca del cobro de interés alcanzó también a otras actividades económicas. Se produce paulatinamente la rehabilitación de trabajos anteriormente menospreciados y el trabajo se convierte en una fuente de riqueza y de salvación, al mismo tiempo que se justifica la obtención de beneficios generados a partir del ejercicio de las actividades profesionales. El rechazo de la Iglesia hacia el mercader va cediendo

poco a poco y se deja por sentado que los individuos dedicados al comercio trabajan al servicio de la sociedad y en función del bien común. Con todo, sería impropio concluir que desaparecieron todos los obstáculos morales y religiosos que afectaban el comercio y las operaciones financieras. Por el contrario, la prohibición, al menos en teoría, de operaciones como la venta a crédito o la venta simulada de un bien, revelan las limitaciones que existían respecto a la percepción sobre aspectos inherentes al riesgo y la obtención de beneficios. Por lo demás, a pesar que la Iglesia monopolizó durante la Edad Media el pensamiento dirigido a explicar y justificar las actividades mercantiles, financieras y de trabajo, no se puede decir que se haya forjado una verdadera doctrina económica.

En general, más allá de la flexibilización de sus postulados acerca de las cuestiones económicas, la Iglesia nunca abandonó sus posturas moralizantes respecto a las actividades productivas, especialmente las financieras. Cuando el monje escolástico Nicolás de Oresme, advirtió hacia mediados del siglo XV sobre lo insano que resultaba para la actividad económica las prácticas muy comunes entre los gobernantes dirigida a alterar y manipular las monedas, no estaba proponiendo ninguna doctrina monetaria positiva. Su preocupación fundamental era introducir la sanción moral y la razón en las prácticas monetarias de la monarquía.

2. Los Gremios

El incremento del comercio, de las rutas comerciales y la especialización, sirvieron, en principio, de aliciente para el surgimiento de agrupaciones de comerciantes, como los vendedores de agua en el valle del Sena, de ciudades, como las de la Liga Hanseática, o las establecidas alrededor de las ferias de Champaña, y la reunión en torno a un oficio o industria específica, como los gremios de cuchilleros de París, o los armeros de Londres, constituidos alrededor de 1322. El propósito de los gremios no era otro que obtener protección de las autoridades para sus actividades y el derecho a regularlas detalladamente. Esta

necesidad de protección y de seguridad para las transacciones, como lo señala Landes (1999), también respondía en parte a las tradiciones imperantes, ya que los gremios nacieron y se desarrollaron con una infinidad de rasgos no utilitarios, que sólo poco a poco los intereses económicos irán desplazando. En algunos casos estas organizaciones de comerciantes y artesanos se adaptaron a un entorno que desalentaba e incluso penalizaba el enriquecimiento personal. No estaba permitido adelantarse y vender antes de determinada hora ni después de tal otra, competir con los precios, disminuir la calidad ni la solidez a cambio de un precio inferior, tampoco comprar barato para vender caro; lo que se traducía en la práctica en la inexistencia de competencia de mercado. A todos los que hacían su trabajo les correspondía su sustento. El objetivo era una justicia social igualitaria, pero imponía serias limitaciones a la empresa y el desarrollo; una red de seguridad a expensas de las ganancias.

Se ha sugerido que los gremios y corporaciones artesanales medievales son producto de una larga tradición de asociación que se remontaría a la época de la Roma antigua, donde existían grupos profesionales asociados. Sin embargo, estos grupos desaparecieron de las ciudades de la Italia bizantina, o de la Italia bárbara en los siglos VII y VIII. Tampoco parecen guardar mucha relación con las asociaciones denominadas *collegia* del Bajo Imperio. Todo indica que los gremios medievales que surgieron hacia los siglos XI y XII se crearon sobre unas bases muy diferentes y propósitos más amplios. Su variada naturaleza parece estar relacionada con el hecho de que fueron incentivados por distintos estamentos de la sociedad con fines y propósitos diferentes (Contamine et. al., 2000).

El origen de algunos agrupamientos artesanales se inserta en el marco de iniciativas señoriales, como lo demuestra el hecho que en muchas regiones los maestros que presiden el oficio o gremio fueran designados por el señor o el obispo de la localidad. El componente religioso era muy importante en la formación de las corporaciones artesanales, de manera que la caridad y la ayuda mutua prepararon el camino para organizaciones más profesionalizadas. La adquisición de personalidad jurídica, mediante reglamentación promulgada por la

autoridad municipal, representaba la obligación de respetar los estatutos y la concesión de algunos privilegios. De este modo la corporación se arroga la prerrogativa de regular ella misma el oficio y ejercer funciones de policía.

En el norte de Francia y en París, surgen, a mediados del siglo XII, los gremios más antiguos de cuyos estatutos se tengan conocimiento. Estos son el gremio de los panaderos de Pontoise creado en 1162 y el de los curtidores de Ruan en 1163 que obtuvieron por parte de las autoridades la confirmación de sus privilegios para ejercer en exclusiva sus actividades y regirlas. En el primer cuarto del siglo XII surge la hansa parisina, gremio mercantil que se arrogó poderes municipales. Esta organización tenía el privilegio exclusivo del comercio fluvial en el suburbio de París, y percibía derechos sobre el tráfico de Normandía a Borgoña y viceversa. La práctica gremial se hizo tan extendida que, como lo comenta Huberman (1995), hasta los mendigos de Basilea y Frankfort llegaron a tener asociaciones que no consentían la presencia de pordioseros de otras partes en esas ciudades, salvo dos días al año. De la misma manera, la Iglesia, a pesar de su poder, tuvo que acatar las regulaciones gremiales y en 1498, los rectores de la iglesia de San Juan, en una ciudad alemana, tuvieron que pedir la aprobación del gremio de panaderos para poder elaborar el pan con el trigo y el centeno obtenido de sus campos.

Los gremios van a ser dirigidos mediante una organización interna bastante rígida. La jerarquía de trabajo se establecía en tres niveles: maestros, oficiales y criados aprendices. Los maestros deben demostrar su competencia y su capacidad financiera y en algunos gremios, debían realizar una “obra maestra” para acceder a la maestría, así como debían pagar una matrícula. Los maestros son los únicos que pueden votar los estatutos por los que se rige el gremio y elegir los procuradores y jefes del mismo. Los oficiales son maestros en potencia y las condiciones para acceder a la maestría están contenidas en los estatutos. Además de su formación, el oficial tenía derecho a recibir alojamiento, alimentación y un salario. Los criados aprendices, con bajos salarios, permanecían de por vida en su

estado. Las condiciones de contratación y de trabajo variaron de un gremio a otro y con el tiempo.

El desarrollo de los gremios va a la par de la intensificación de la competencia industrial y comercial. Nacidos con una tradición de solidaridad y piedad cristiana, y hasta identificados con un sentimiento democrático en ciernes, paulatinamente el espíritu de monopolio se va a apoderar de los gremios. Como lo sostiene Jacques (1972), de organismos profesionales que englobaban a todos los agremiados pasaban a ser un organismo en defensa de los intereses de los maestros exclusivamente. Los reglamentos, elaborados unilateralmente por los maestros, limitaban cada vez más la actividad y el espíritu de iniciativa del artesano. De esta forma, las aspiraciones de los oficiales de acceder a la maestría fueron seriamente limitadas. Desde el siglo XIV se elevan aun más los requisitos de admisión. En la medida que se arraigó la práctica de que fueran los hijos aprendices los llamados a ocupar el puesto de sus padres maestros artesanos, esta condición se convirtió en un privilegio hereditario. Otra manera de restringir el acceso al gremio era exigir la ciudadanía al recién llegado. Para gozar de los derechos de la ciudad debía contar con la recomendación de seis miembros reputados de su oficio, por lo cual el ingreso estaba muy condicionado. Estos pretextos actuaron como un mecanismo que repelió a muchos candidatos a ser agremiados hacia las filas de los trabajadores asalariados, engrosando la lista de obreros carentes de alguna protección o seguridad [2].

Dado que los miembros de un gremio estaban agrupados fundamentalmente para retener el control directo de la industria en sus manos, era indispensable la relación estrecha con la unidad política prevaleciente, puesto que era de ésta, en principio, de donde emanaban las leyes de monopolio protectoras del gremio. Desde esta perspectiva, se puede comprender porqué el poder de los gremios se extendió en varios casos hasta el control de los gobiernos municipales. Es así que de ser instituidos originalmente por señores, más o menos independientes del poder central, en ciudades que dependían de su jurisdicción, con un alcance local, paulatinamente los gremios, sobre todo los mercantiles, van a preferir estar

arbitrados por el rey. En la medida que la expansión del comercio trajo aparejada una mayor competencia, el alcance local de las prerrogativas gremiales resultaba insuficiente para protegerse de dicha competencia. Por esta razón, los gremios se aliaban frecuentemente con el poder centralizado en su lucha contra los feudos, aunque no se debe colegir de ello que existiera una política coherente por parte de la autoridad real respecto a estas organizaciones.

El gremio local, artesanal, como el de los panaderos y herreros, va a diferir sensiblemente respecto a los más desarrollados gremios que se crean en torno al comercio de exportación. En aquellos, los utensilios, el taller y la materia prima, pertenecen al artesano, como el propio producto que vende a sus clientes. En la industria de exportación, por el contrario, el capital y el trabajo se han separado. El obrero apartado del mercado conoce únicamente al empresario que le paga, disociándose del intermediario, quien será el encargado de vender en las escalas portuarias la mercancía producida. Al paso que se extendía el comercio internacional, se requerían una mayor cantidad de obreros de la exportación. Hacia mediados del siglo XIV, en Gante, una ciudad de alrededor de 50.000 habitantes, los tejedores y bataneros representaban un 10% de la población total. La diferencia con los obreros modernos es que en vez de reunirse en grandes fábricas se repartían en talleres con pequeñas cantidades de obradores. El maestro tejedor o batanero, propietario o, con mayor frecuencia, arrendatario de la herramienta que empleaba, era esencialmente un trabajador a domicilio, asalariado de un gran mercader capitalista.

Las luchas por el acceso al poder entre los gremios menores y los gremios mayores que agrupaban de una parte a las artesanías, y de otra parte a los incipientes empresarios y comerciantes exportadores, resultaron frecuentemente en la materialización de enervantes conflictos. Se generalizan los enfrentamientos, toda vez que cada gremio trata de imponer sus prerrogativas particulares y busca asegurar algún control sobre las decisiones de gobierno que le atañen. Por ello, durante todo el siglo XIV se observa a los gremios artesanales más pobres caer bajo el dominio de una gilda de mercaderes, cuyos individuos comienzan a

cumplir el papel de empresarios capitalistas. Es el caso de los fabricantes de espadas y de tijeras londinenses, que van a ser controlados por los fabricantes de cuchillos. Por su parte, hacia 1330 la guilda de mercaderes del paño inglesa, además de limitar severamente el derecho de ingreso, prohibió la venta de tejidos a quien no fuera miembro de ella. Esta guilda devino en un ente tan poderoso que en 1364 obtuvieron el derecho a monopolizar prácticamente todas las actividades relacionadas con la producción y el comercio de tejidos, subordinando a los demás productores, sean estos tejedores, bataneros y tintoreros; estableciendo relaciones de producción típicamente capitalistas, similares a las concebidas entre el patrono respecto al trabajador asalariado.

Por supuesto, la reglamentación de la industria en manos de los gremios significó el surgimiento de brotes de manifestación y desacuerdo por parte de los jornaleros. En las ciudades más manufactureras del mundo medieval, como las flamencas, los obreros textiles comenzaron a manifestar una gran hostilidad hacia los regidores, que no atendían sus reclamos, prefigurando el inicio de las huelgas. Por otro lado, ciertos estamentos de la burguesía mercantil excluida del poder pugnaban por insurreccionarse, haciéndolo mediante los gremios que controlaban. Si bien estos levantamientos tenían éxito en la medida que la mayor parte de los gremios se unían contra el enemigo común, una vez conseguido el objetivo la unidad no se mantenía. Cualquier gremio que llegaba al poder político frecuentemente le otorgaba prioridad a materializar en resoluciones públicas la defensa de sus privilegios e intereses económicos privados.

Los denominados Consulados de Mar son un fiel reflejo de la relación de la burguesía mercantil, constituida a partir de los gremios, con la elección y control de los cargos políticos. En general, el ascenso de los Consulados de Mar fue el efecto de la expansión comercial en el Mediterráneo occidental y su organización aparece primero en las ciudades donde el comercio marítimo era más activo. De origen en Pisa y Génova a finales del siglo XII, posteriormente arraigó en Provenza y el Languedoc y, en el curso de los siglos XIII y XIV, surgió en varias ciudades a lo largo de la costa catalano-aragonesa y en varias ciudades isleñas

del Mediterráneo occidental. Al principio este tipo de gremio fue una asociación de comerciantes marítimos, patronos y propietarios de barcos, pero la evolución del Consulado como tribunal comercial corrió paralela a la transformación de la asociación marítima en una corporación que finalmente abarcó a grandes terratenientes e industriales. Además del propósito de garantizar la protección y el progreso de la clase de los comerciantes, el Consulado de Mar tenía como objetivo fundamental asegurar que se zanjaran en forma expeditiva, económica y equitativa, las disputas referentes a contratos marítimos y mercantiles (Sidney, 1978).

Sirva de ejemplo de las relaciones entre el gremio, la clase mercantil y el poder municipal, las actividades del Consulado de Mar, hacia finales del siglo XIV, en la Corona de Aragón. En esta región el Consulado funcionó primordialmente como tribunal, directamente responsable de la municipalidad e indirectamente responsable de las demandas de la clase mercantil, de manera que por esta vía indirecta, los comerciantes consiguieron ejercer influencia sobre ciertas esferas del gobierno municipal. La defensa de la clase mercantil se realizaba a partir de garantizar el cumplimiento de licencias, cartas de naturaleza o cualesquiera otros derechos otorgados, así como en todos los aspectos referentes a registros, impuestos, peajes y cesiones, tanto dentro como fuera de los dominios del Consulado. Radicaba en estos gremios una responsabilidad considerable en lo concerniente a emprender las obras públicas necesarias para la navegación y el estímulo del comercio. Por esta razón, en la construcción de obras, como faros, dársenas, arsenales y diques secos, colaboraron los gremios, siéndoles conferida autoridad por parte de la municipalidad para el cobro de impuestos con los cuales subvencionar las obras. De hecho, la opinión común existente tenía el parecer que, siendo la clase mercantil quien exigía las mejoras portuarias, los fondos debían proceder de la tesorería del gremio más bien que de los fondos de la ciudad.

De manera un poco diferente a las funciones cumplidas por los Consulados de Mar, pero con igual propósito de orientar el comercio a favor e sus miembros,

actuó la Compañía de Mercaderes Aventureros, constituida entre comerciantes ricos ingleses asentados en poblaciones marítimas y ciudades grandes como Londres, York, Norwich, Exeter. Esta compañía obtuvo derechos exclusivos sobre el comercio de paños entre Inglaterra y Holanda, Brabante y Flandes y mantenía estrecha vinculación con otros gremios de tejedores como los dedicados a la fabricación de sedas. La existencia de este monopolio provocó una prolongada y dura guerra comercial entre los comerciantes ingleses de paños y la Hansa (Dobb, 1978).

Los gremios cumplieron un papel fundamental en la actividad económica desarrollada a todo lo largo de la Edad Media y aun más allá, en la medida que el proteccionismo y las rivalidades comerciales se acentuaron, extrapolándose al comercio interoceánico. Los gremios artesanales van a surgir como respuesta a la necesidad de proteger unos mercados restringidos, en un ámbito de alcance local. La aparición de los gremios mercantiles suponen un conjunto de variables más complejas, relacionadas con un mayor desarrollo industrial y comercial en torno a las amplias redes articuladas de producción y comercio que abarcan el mediterráneo, la región nórdica y la fachada atlántica europea. Los monopolios gremiales artesanales no fueron agentes de la acumulación originaria del capital; por el contrario, su desempeño representó un obstáculo para la acumulación capitalista. No resulta extraño que los negociantes, libres de las trabas impuestas por las comunidades de oficio, tuvieran más oportunidad de convertirse en estos agentes. Los gremios mercantiles, asociaciones de ricos comerciantes con una mentalidad proclive a la acumulación, si pueden considerarse, con todas las limitaciones, formando parte de los cambios por venir.

V. Aspectos políticos y sociales

1. De las ciudades-estado al Estado nación

La expansión del comercio y el crecimiento de la población no sólo van a provocar el auge económico de la Europa medieval, sino también van a dar impulso para la constitución de nuevas relaciones políticas e institucionales al interior de los territorios sobre los que la ciudad va a ejercer una influencia directa y, por supuesto, dentro de su propio ámbito de acción. La conformación de las ciudades como unidades políticas conllevó en algunos casos un largo proceso de adaptación desde las raíces feudales de las que partieron; en otros casos, por el contrario, la definición de un gobierno y sus respectivas autoridades fue un proceso rápido, toda vez que la ciudad surgía sin una sujeción manifiesta al dominio señorial. El hecho que la palabra ciudadano denotara antes que nada la condición de “hombre libre” revela la amplia capacidad de algunos burgos para gobernarse mediante mecanismos electivos, reflejando así, en alguna medida, esa condición de libertad.

Existe cierto paralelismo, como lo observa Black (1992), entre la emergencia de las ciudades-estado del norte y centro de Italia, con un pensamiento político que adoptó desde muy temprano la retórica latina, ciceroniana, impregnada de la idea de virtud cívica. Las ideas cívicas se propagaron desde Italia hasta los Países Bajos, donde la independencia cívica y el gobierno popular pasaron a representar una suerte de razón de Estado. Por ello, el gobierno estaba llamado a representar un papel por encima de los intereses partidarios y particulares, asegurando un orden social que permitiera a los ciudadanos de toda condición, incluido el clero, seguir su propia vocación. Por lo demás, aunque la libertad era un atributo del individuo, durante la Edad Media esta libertad no conllevaba necesariamente al individualismo legal que se conoce en el presente. A menudo la libertad y los derechos eran atribuidos a los individuos en grupos. Era precisamente por pertenecer a una ciudad o una unidad política similar que se adquirían tales libertades, pues éstas habían sido concedidas a la ciudad y sus ciudadanos. Las

comunidades políticas tenían, por lo general, el derecho a gobernarse a sí mismas, y éste era un tipo de libertad que podía ser reivindicado mediante apelación a la ley, o, en caso de requerirse, en contra de quienes intentaran suprimirlo.

Esta aseveración va a significar que, aunque durante la Edad Media había numerosas divisiones de la autoridad, al mismo tiempo se fueron introduciendo fuertes incentivos para concentrar el poder siempre que fuera posible, en beneficio de la ley y el orden. Las ciudades trataron de confluir, en la medida de lo permitido, hacia la conformación de sus propios ámbitos legales, fiscales y económicos, estando subdivididas, a su vez, en gremios y barrios. La unidad de la aldea conservaba a menudo algunos derechos colectivos y administrativos. Por esta razón, la época experimentó una clara tendencia hacia la división de los poderes políticos en diferentes niveles: Imperio y Papado, reino, condado, dominio, diócesis, ciudad, gremio y aldea. Asimismo, la representación parlamentaria, desarrollada entre los siglos XIII y XIV, conforma una pauta familiar del proceso político de la mayoría de los estados europeos, particularmente en Inglaterra y Francia. La existencia de los parlamentos da hasta cierto punto al traste con una visión muy difundida de que el gobierno medieval era muy autocrático. En realidad, hubo una continuidad considerable entre las tradiciones parlamentarias medievales y la aparición del gobierno representativo moderno.

En la práctica, el gobierno de las ciudades va a reflejar un entorno complejo, cuya organización será, ante todo, el resultado de la organización de los intereses comerciales prevaletentes. En este contexto, las políticas económicas y sociales seguidas por la gran mayoría de las ciudades-estado y de las monarquías medievales y del Renacimiento representaron la necesidad de alcanzar el bien común, conciliando una gran cantidad de intereses contrapuestos. No obstante, más allá de las implicaciones de justicia y paz, implícitos en la idea de bien común, comienza a dotarse este concepto de contenido económico. En efecto, mediante las políticas que implementan, los gobiernos aspiran a promover su seguridad económica y aumentar su riqueza, creando aduanas, restringiendo las actividades

de comercio a favor de determinados gremios, tanto en lo interno como respecto a la competencia extranjera, y apoyando frecuentemente las acciones de la oligarquía mercantil. También se preocupaban por los precios y por el empleo, proporcionaban instalaciones públicas, como mercados, e infraestructura para el abastecimiento de agua; servicios sanitarios y ayuda a los menesterosos. En menor medida, los gobernantes medievales patrocinaban la educación y la formación en artes y técnicas, pero el mayor peso en esta instancia siguió recayendo en la Iglesia.

La regulación monetaria se convirtió en una opción pública y, evidentemente, de mucha importancia. La “reforma” monetaria carolingia había implicado el comienzo de un proceso de homogenización del sistema monetario europeo, en principio en torno al *denarius* de plata. Las medidas gubernamentales, sin que se pueda hablar de una política monetaria, se inscriben dentro de una tradición que busca congeniar, no siempre con éxito, la circulación de dinero con la corriente de producción, aunado a la necesidad de encontrar los equilibrios de los tipos de cambio correctos entre las diferentes monedas en circulación. El concepto de moneda como patrón de la medida de los valores era aceptado por los juristas civiles, fundamentado, además, en una concepción de justo precio y, en una concepción habitual, por lo menos desde el siglo VII, que relacionaba moneda y mercado. Así, para asegurar el funcionamiento del mercado conviene emitir una moneda con el fin de marcar los valores. En los mercados las medidas patrón están presentes y son establecidas por la autoridad pública.

Las emisiones de moneda medieval no estuvieron exentas de los problemas atinentes al complejo de factores que afectan al dinero. La posibilidad de abusar del sistema, mediante prácticas como la reacuñación y la devaluación, siempre representó una alternativa para los reyes y príncipes. De hecho, el imperio carolingio utilizó con cierta frecuencia y regularidad el sistema de depreciación, la retirada de las monedas antiguas y su reacuñación obligatoria en nuevas monedas. Este sistema de reacuñación, desconocido en el mundo romano, fue, no obstante, muy usual en la Edad Media, utilizándose, como pretexto para obtener

beneficios de las acuñaciones con ocasión de una reacuñación. También se acudía a imitaciones de las monedas con mayor valor, fenómeno que se exacerbó sobre todo a comienzos del siglo XIV. Un efecto colateral de estas prácticas fue la emergencia dentro de la corriente económica medieval de la famosa Ley de Gresham: el dinero malo desplaza al dinero bueno.

Los gobernantes originales procedían de los clanes familiares con arraigo territorial y linaje, correspondiente a la clase noble. Por ejemplo, en la mayoría de las ciudades italianas del temprano medioevo las familias feudales dominaban el gobierno urbano, convirtiendo a la ciudad, junto con las aldeas circundantes, en una república feudal comercial. A menudo emplearon sus privilegios feudales para adquirir derechos exclusivos en el comercio de larga distancia, en especial con el Levante. Con la profundización del impacto del comercio sobre la economía y la sociedad es lógico observar a otros estamentos incorporarse a la lucha por el poder político. Una de ellas fue la clase agrupada en el gremio de los mercaderes mayoristas, levantándose por encima del artesano y del comerciante dedicado al menudeo. Su dominio del gobierno municipal y el empleo de su poder político para promover sus privilegios y establecer cierto control sobre los demás sectores productivos se remonta hasta fecha tan temprana como 1200 en algunas regiones de Europa. Los comerciantes que dominan el mercado de exportación devienen en ricos burgueses. Este estamento va a cubrir eventualmente todos los cargos anteriormente elegidos por todo el cuerpo urbano. De allí que se señale la evolución del gobierno en muchas ciudades-estado como el paso de una primitiva democracia hacia una oligarquía burguesa, a menudo aliada con la nobleza local. No obstante, en muchas ciudades se conservó el derecho a la elección de los gobernantes municipales, de manera que en algunos casos los burgueses más ricos gobernaron con el consentimiento de toda la ciudad.

En ciudades con amplio comercio y cierto nivel de desarrollo de la industria como Venecia, Florencia, algunas ciudades de la Hansa y las villas inglesas, los nuevos burgueses accedían a los cargos públicos sin mayores complicaciones, renovándose constantemente la clase dominante. De esta manera se evitó que el

gobierno degenerara hacia oligarquías cerradas y egoístas. En realidad, muchos de estos gobiernos resultaron tener una clara visión de los intereses públicos, toda vez que éstos se confundían con los intereses privados que representaban. Por esta razón, propendieron a desarrollar la administración municipal, organizando sus diferentes servicios, constituyendo las finanzas y un sistema de impuestos que permitía ampliar los servicios de seguridad y de educación elemental a una parte considerable de la población. Es el caso del dominio político ejercido por los individuos de las *Arti Maggiori*, banqueros y comerciantes exportadores florentinos, controlando el gobierno de la ciudad durante prácticamente todo el siglo XIII. También es el caso del gobierno regio de los duques borgoñones, cuyo desempeño favoreció la instrumentación de políticas que redundaron en el fortalecimiento de su poderío económico, en el aumento de los ingresos fiscales y en el fomento de la libertad de iniciativa empresarial. Debido a esto, Amberes llegó a convertirse en un importante centro industrial y de comercio, mediante las actividades de construcción de barcos, la industria pesquera y textil; en buena medida a expensas de las ciudades de la Liga Hanseática.

En general, el poder de las autoridades municipales radicaba de manera importante en el derecho que tenían de establecer regulaciones acerca de quién podía comerciar y cuándo debía hacerlo. Esto significaba orientar la balanza de las transacciones comerciales a favor de un determinado estamento social, o incluso en ocasiones a favor de la comunidad como un todo, en un sentido que trasluce una visible política económica proteccionista. El derecho de poseer un mercado libre de competidores dentro de cierta área se convirtió en una práctica monopolista buscada y defendida. Por ejemplo, la política a favor de la asociación de mercaderes conocida como *Staple*, aseguró a este gremio privilegios reales y derechos que le proporcionaron, desde el siglo XIII, el control casi absoluto del almacenaje y exportación de la lana inglesa. En algunos casos, como en Inglaterra, el proteccionismo gubernamental urbano se extendía hasta el ámbito rural, exigiendo a las aldeas circunvecinas la comercialización exclusiva de sus

productos en el mercado de la ciudad. El propósito de estas medidas, al canalizar o desviar el tráfico comercial en una dirección deseada, cumplían el papel de subsidios al transporte y control sobre las tasas de flete, similares a las que aún en el presente cumplen ciertas políticas comerciales de algunos países.

Junto con las políticas restrictivas impuestas por los gobernantes, con la finalidad de proteger los intereses de los gremios locales, se establecen políticas proteccionistas dirigidas a monopolizar el comercio con respecto a otras ciudades y regiones, sobre todo hacia el final de la Edad Media. El sostenimiento de estas políticas constituyó un factor determinante detrás de los conflictos entre ciudades pertenecientes a diferentes reinos, e incluso dentro de un mismo reino. El proteccionismo respondía a una variada índole de razones económicas y no económicas vinculadas. Entre las razones económicas las más importantes eran la continua necesidad de incrementar la recaudación fiscal, la necesidad de mantener abastecimientos de productos estratégicos como la sal, el alumbre y el grano en el caso de las ciudades italianas, y la necesidad de vigilar el transporte de mercancías y brindar seguridad en las rutas y mercados. Por su parte, desde mediados del siglo XIII, surge en los reinos más grandes una política deliberada dirigida a tratar de imponer la primacía de la moneda regia por sobre las acuñaciones de los barones, con el objeto de recuperar el monopolio estatal sobre la moneda.

Aunque el incremento del comercio estaba en el centro del desarrollo económico de las regiones, la expansión de los mercados de productos y factores comporta una serie de imperfecciones e ineficiencias. Las políticas restrictivas así como las proteccionistas, se convirtieron en serios obstáculos a la competencia. La Hansa alemana aplicaba sistemáticos *boicots* al comercio con la ciudad de Brujas, en la búsqueda de condiciones más favorables para sus comerciantes agremiados. La clase mercantil e industrial de Barcelona mantenía controlados a los funcionarios de la *Generalitat* con el fin de mantener los frecuentes embargos de tejidos extranjeros, protegiendo así la industria textil catalana. Ciudades con industria textil desarrollada, como Brujas, Gante e Ypres, se abrogaban el derecho

de prohibir a sus vecinos rurales la fabricación de las telas más solicitadas, a riesgo de acusarlos de falsificación si lo hacían y arruinar su competencia, además de someter bajo su control la industria de localidades secundarias invocando derechos y privilegios. Otras protecciones se constituían en leyes promulgadas, por ejemplo, las leyes de navegación de la corona catalano-aragonesa, que datan del siglo XIII, circunscritas al comercio de Barcelona, prohibían contratar naves extranjeras para el tráfico con Alejandría y Ceuta en cualquier sentido, cuando hubiese disponibles buques pertenecientes a comerciantes catalanes nativos.

Estos obstáculos a la larga van a revertir en el desarrollo comercial e industrial de las ciudades y reinos cuya actividad económica gravitaba en torno al otorgamiento de privilegios y monopolios. Basta mencionar que, hacia mediados del siglo XIV, la excelente y competitiva industria textil flamenca, atosigada por los reclamos y manifestaciones hostiles de los tejedores y bataneros, conservadoramente obstinada en sostener los mismos procedimientos técnicos, cuyo cambio pareciera significar una violación de los privilegios, va a conocer un período de decadencia. Algunos artesanos comienzan a emigrar a Florencia y, sobre todo, a Inglaterra, en donde los reyes aprovechan la situación para propiciar en su país el desarrollo de la industria de los tejidos de lana. Es así que Inglaterra, la más importante proveedora de la materia prima hacia Flandes, inicia desde entonces una competencia que a principios del siglo XV ya estaba consolidada. La expansión industrial textil inglesa se va a nutrir ahora predominantemente de su propia producción de lana, así como de la excelente lana proveniente de la región de Castilla, que observará, a su vez, el ascenso político de los productores laneros para el comercio ultramarino, constituidos en el poderoso gremio de la Honorable Asamblea de la Mesta, teniendo un enorme impacto en la consecución de una legislación favorable a sus intereses [1].

Aunque las políticas proteccionistas de las ciudades-estado comienzan a mostrar muy prontamente signos de ineficiencia, no resultaron tan contraproducentes como las prácticas de hostigamiento y de opresión hacia la clase comerciante, aplicadas en un sin número de principados y señoríos locales

Europeos: cobro de impuestos excesivos, confiscación de bienes y hasta la expulsión. Curiosamente, este tipo de políticas también se aplicaron en algunos imperios orientales, con resultados muy negativos para la producción y el comercio. Bulnois (1986) considera que las políticas seguidas por las autoridades de Constantinopla revirtieron a la larga en pérdida de su competitividad. Esta ciudad constituía un centro de comercio amplio y dinámico, conectando el transporte de mercancías desde Oriente hacia Occidente. Sin embargo, los emperadores bizantinos, urgidos de ingresos fiscales para acometer la guerra contra los persas y los bárbaros, no sólo siguieron una política de recaudación de impuestos impopular, sino también decretaron igualmente que las industrias claves pasaran a ser monopolio imperial. Esto permitió un rígido control sobre la industria, tasándola al máximo. Pero la competencia ventajosa con relación a los talleres privados socavó las iniciativas empresariales que no estaban protegidas, generando quiebras y causando, además, la merma consiguiente en la recaudación de impuestos. De manera más o menos similar actuó la burocracia del Imperio Chino desde el segundo tercio del siglo XV, ahogando lo que parecía ser un incipiente desarrollo económico basado en las ventajas con las que contaba esta sociedad.

Con la irrupción de las unidades políticas ampliadas que constituyen los Estados nación, en principio rivalizando con las autoridades eclesiásticas, principados y las ciudades-estado para luego desplazarlas, son varios los cambios institucionales que se generan. La existencia de estados descentralizados fue originalmente un obstáculo a la centralización en estados nacionales de mayor escala porque, como lo sugiere Kennedy (1987), la mayoría de estas unidades políticas descentralizadas podía producir o comprar los medios militares necesarios para mantener su independencia. Esto se corrobora cuando se observa que existían muchos centros de producción de armas, de cañones de bronce y posteriormente de artillería de hierro diseminados por toda Europa. Los armamentos se fabricaban cerca de los depósitos de hierro de Weald, en la Europa central, en Málaga, en Milán, en Lieja y más tarde en Suecia.

Paralelamente, la existencia de un gran número de astilleros hacía difícil para cualquier unidad política monopolizar el poder marítimo, evitando así la eliminación de centros rivales de producción de armamentos que se encontrarán al otro lado del mar.

Contrastando con el argumento anterior, North y Thomas (1976) encuentran precisamente una relación entre la evolución de la tecnología militar y la formación de los Estados nacionales. En el mundo fragmentado de la sociedad feudal, el castillo inamovible y el caballero armado habían constituido las piezas esenciales del mecanismo defensivo. A medida que se fue imponiendo una nueva tecnología militar fue aumentando el tamaño óptimo de defensa de la unidad política local, puesto que operaba un proceso similar al de las economías de escala, en el sentido que los costos de los servicios de defensa se reducen, en la medida que se reparten entre una población más amplia, habitando en unidades territoriales más amplias. De manera que, por razones de mera eficiencia, el señorío tuvo que crecer para convertirse en una comunidad, en un Estado. La emergencia de la nación-estado se explicaría entonces en virtud de los cambios tecnológicos introducidos en las actividades bélicas, los cuales requirieron de una escala mucho mayor, y en consecuencia, el aumento del tamaño de las unidades gubernamentales.

Por su parte, manteniendo el importante peso relativo que se le otorga al factor militar, se ha argumentado también que la creación y sostenimiento de unidades políticas nacionales comenzó a ser un hecho en la medida que la superioridad militar europea no sólo se reflejó dentro de sus propias fronteras, sino también respecto a la fuerza bélica de las demás civilizaciones. Como lo explica Cipolla (1999), la expansión comercial experimentada por Occidente después del siglo XI, no tuvo, en principio, paralelo en el campo militar y político. Hacia mediados del siglo XIII Europa se encontraba militarmente incapaz de contender con la amenaza mogol, y durante el siglo XV se encontró muy sometida a la presión de los ataques turcos. Las razones de esta debilidad intrínseca, en contraste con la fortaleza comercial, han sido atribuidas, entre otras, a la

relativamente escasa población europea, a las constantes divisiones y guerras de expansión interna y a una organización militar deficiente. Sin embargo, la situación cambió diametralmente a partir de la primera oleada de expansión en el siglo XV, puesto que el potencial europeo en producción de armamento se incrementó en términos tanto cuantitativos como cualitativos. La evolución experimentada en la fabricación de cañones estuvo acompañada por un progreso igualmente notable en la construcción de buques de guerra y el empleo de nuevas técnicas en la guerra naval y en las estrategias en el terreno. Esto colocó a los demás pueblos no europeos en una desventaja manifiesta en términos bélicos.

En otro orden de ideas, pero apuntando en el mismo sentido, Black (1992) ha sostenido que, sobre todo a partir de la baja Edad Media, apareció una fuerte tendencia en el colectivo hacia una conciencia más articulada de la nacionalidad. Esta se manifiesta, por ejemplo, en la lengua, donde alemanes, italianos y españoles, a pesar de la ausencia de integración política, expresaban sentimientos nacionales. Podría basarse en factores políticos y en el odio a un enemigo común, como en el caso de Escocia. Además, había un elemento de imitación del relativo éxito de las monarquías inglesa y francesa, cuya integración nacional contribuyó a reforzar su potencia política. La literatura y la creación de escuelas y universidades que, sin perder su carácter transnacional, atendían y se preocupaban por los aspectos inherentemente nacionales, también coadyuvaron a formar la concepción de nación [2].

Otro elemento unificador lo constituye el esfuerzo de los gobernantes de los incipientes estados nacionales, particularmente Francia e Inglaterra, por homogenizar el sistema monetario y convertir la emisión de dinero en un monopolio del Estado. La moneda participa así en la génesis del Estado moderno. En realidad, la unificación fue en parte una consecuencia de una política monetaria deliberada tendiente a lograr la estabilización monetaria. Desde mediados del siglo XIV se advierte un proceso de inestabilidad monetaria sacudiendo amplias regiones de Europa. Esta inestabilidad se debió a la disminución drástica de la masa monetaria, consecuencia, a su vez, del descenso

y agotamiento de las minas de Bohemia y de Cerdeña, y la ruptura de la “ruta del oro” proveniente de Sudán. También intervinieron otros factores, como el sistemático recorte de las monedas. Empero, parece haber consenso en atribuirle al déficit crónico de la balanza comercial europea con respecto al Medio Oriente y Asia la razón fundamental detrás de la crisis monetaria (Contamine et. al., 2000).

En estas circunstancias, los gobernantes de los estados nacionales estaban mucho más conscientes de los efectos económicos perniciosos que provocaban las alteraciones y manipulaciones monetarias a las que, por motivos financieros, frecuentemente se recurría. Aunque no se evitaron del todo, puesto que, como en un círculo vicioso, la presión de los factores económicos hacía que algunas alteraciones fueran ineludibles, al menos en Inglaterra y Francia se redujeron considerablemente. Esto conllevó a una ortodoxia económica en el plano monetario que le dio prioridad a la estabilidad y la transparencia, la cual se mantuvo durante los 150 años siguientes, por sobre la relación de equilibrio entre masa monetaria, producción monetaria y producción de mercancías. Mediante reglamentaciones estrictas, por ejemplo en Inglaterra, se estableció un férreo control, a partir de 1299, que prohibía la salida del país de cualquier metal o de cualquier moneda inglesa. Este reglamento fue completado en 1390, al establecerse la obligatoriedad de reutilizar en mercancías inglesas los beneficios obtenidos por la venta de mercancías extranjeras en Inglaterra, así como el de reacuñar en monedas inglesas todo el metal importado y todas las monedas extranjeras recibidas en pago de exportaciones.

Las unidades político-administrativas nacionales van introduciendo paulatinamente importantes cambios institucionales en las prácticas y políticas de gobierno; pero, en un aspecto que interesa destacar, conservaron, las actitudes restrictivas y proteccionistas hacia el comercio y la industria prevalecientes en unidades políticas más pequeñas como las ciudades-estado. En efecto, la captación de ingresos por vías compulsivas y restrictivas, así como el establecimiento de políticas proteccionistas hacia el comercio y la industria se convirtieron en preocupación esencial. Políticas que se exacerbarán en el

escenario ampliado del comercio internacional, formado a partir de los viajes de exploración y el Descubrimiento, en la medida que son las potencias atlánticas directamente involucradas en el desarrollo de este comercio quienes van a establecer una fuerte lucha por el control de los nuevos recursos y de las nuevas rutas comerciales.

La obtención de rentas fiscales comportó, en un principio, los mismos mecanismos utilizados por las unidades políticas más pequeñas, subsumidas por el territorio nacional. El otorgamiento de monopolios, privilegios y cartas de patente a las agrupaciones de comerciantes e industriales; los préstamos a banqueros y el cobro de todo tipo de impuestos servían de mecanismos de captación de ingresos. No obstante, la ampliación del dominio geográfico supuso el sostenimiento de cruentas guerras, generando problemas fiscales significativos, sobre todo a Francia, implicando el consiguiente endeudamiento. Las perentorias necesidades fiscales impulsaron la institución de los sistemas nacionales de impuestos. Por ejemplo, en 1439 el rey francés logró introducir una tasa monetaria regular conocida con el nombre de *taille*, que era cobrada por funcionarios reales asalariados, no retribuidos con tierras. Se encontraban situados en cada región importante del país y podían ejercer gobierno en nombre del rey.

El otorgamiento de monopolios, privilegios y cartas de patente a las agrupaciones de comerciantes e industriales, a menudo significaban para las autoridades nacionales ceder una parte de la capacidad de recaudación impositiva en manos de los gremios. Así, en Barcelona, Perpiñan, Tortosa y Valencia, la Corona española autorizó, en 1394, el *periatge*, un impuesto especial destinado a financiar los gastos de los consulados en la dirección y defensa del comercio (Sydney, 1978). Sin embargo, en la medida que los soberanos y ministros de los Estados comenzaron a comprender que un comercio más libre aseguraba una mayor recaudación fiscal, tendieron a limitar los privilegios gremiales, en razón de estimular el crecimiento mercantil y de la industria, recibiendo la oposición natural de los gremios. La corroboración de que en algunos casos los mecanismos de obtención de ingresos comportaban altos costos y no garantizaban el equilibrio

fiscal, conllevó a cambios institucionales en la dirección de asegurar una mayor eficacia administrativa, por ejemplo, redefiniendo los derechos de propiedad o haciendo más eficaces los existentes. Sea producto de la intuición de los gobernantes, o el resultado de hacerse palmario el hecho que la escala alcanzada por los negocios requería de una estructuración legal e impositiva más acorde, se instrumentaron medidas apuntadas tanto a incentivar las transacciones del sector privado como a disminuir los costos implicados.

En el centro de este escenario se encuentra un proceso que contrapone, por un lado, unos Estados con necesidades fiscales visualizadas dentro de un horizonte de corto plazo; orientadas en algunas ocasiones a implementar medidas que en realidad sofocaban la expansión económica, *versus* las más importantes reformas conducentes a la creación de un entorno más favorable, en una perspectiva de largo plazo, para el crecimiento económico. Algunos gobernantes de estos Estados entendieron la necesidad de establecer esquemas cooperativos con los sectores privados de la economía, otros, en cambio, siguieron condicionados a los mecanismos tradicionales. En general se impuso el criterio de corto plazo, desembocando la política económica en prácticas similares a las implementadas por los gobiernos urbanos: proteger el comercio y la industria nacional de la competencia extranjera.

Es así que toman cuerpo las políticas resueltamente proteccionistas de los reyes de Inglaterra, desde mediados del siglo XV, prohibiendo las importaciones de seda y de paños y limitando el comercio de las exportaciones de materias primas, como la lana, claves para su industria. Las réplicas del gobierno de los Países Bajos no se hicieron esperar, puesto que en el caso de los paños se trataba de su principal manufactura, de manera que prohibieron, a su vez, la importación de paños ingleses. Asimismo, Como lo apunta See (1974), la política del Rey de Francia Luis XI durante su reinado (1461-1483) estuvo orientada a favorecer el desarrollo del comercio y la industria. En particular se tomaron medidas para incentivar la industria de la seda, pues se consideraba, dentro de una concepción que puede ser denominada “mercantilista”, que la compra de telas

preciosas en el extranjero disminuía el *stock* monetario de la nación. De hecho, la industria francesa producirá predominantemente por mucho tiempo objetos de lujo y deberá su existencia en buena medida a la iniciativa y fomento del Estado. Estas medidas vendrán a representar los primeros escarceos de la pugna comercial entre los estados-nación, con consecuencias importantes, en lo sucesivo, sobre el conjunto de acuerdos institucionales logrados colectivamente en cada una de estas sociedades y en la definición de las políticas que caracterizan la era mercantilista.

2. Las Revueltas

Dado que, como se ha visto, los cambios demográficos y económicos ocurridos durante la Edad Media no tuvieron un carácter sostenido, observándose más bien avances y retrocesos que hacían modificar la dirección de variables importantes, como el tamaño de la población, el precio de los alimentos, la dinámica del comercio y de la industria; las recurrentes épocas signadas por perturbaciones en el curso de estas variables traían aparejadas el surgimiento de conflictos sociales, tanto en el medio rural como en el medio urbano. La conflictividad respondía, en última instancia, a la existencia de grupos sociales con intereses claramente contrapuestos. En el medio rural el conflicto potencial enfrentaba a los campesinos con los señores feudales bajo cuya jurisdicción se encontraban. En los núcleos urbanos la dicotomía se planteaba entre varios actores sociales, involucrando a nobles, burgueses, artesanos y jornaleros, toda vez que surgían las condiciones apropiadas para las desavenencias. Es plausible suponer que en el centro de estas luchas se encontraban el mantenimiento de diferentes privilegios, las imposiciones fiscales, la rigidez del trabajo y la apropiación del escaso excedente como su detonante. Pero, con toda probabilidad, también respondían a otras causas, como las religiosas e incluso las étnicas, palpable en el antijudaísmo existente y, sobre todo a partir del período bajomedieval, al advenimiento de ideas de justicia social, solapadas en la irrupción de derechos civiles.

El campesinado constituía la fuerza fundamental del trabajo en la sociedad medieval. A pesar de ser la fuerza generadora de la mayor parte de la riqueza de la época, los campesinos van a ser los menos favorecidos en la apropiación del producto excedente, por lo cual, sus condiciones sociales, aunque mejoraban en algunos períodos, reflejarán grandes carencias a lo largo de toda la Edad Media. Dos factores básicos condicionarán tal estado de cosas. Por una parte, la baja productividad que signó el comportamiento de la producción agrícola medieval socavó en buena medida las posibilidades de lograr una mejoría de los niveles de vida campesina por la vía del incremento de dicha productividad. Por otra parte, el reparto del escaso excedente estaba sometido a la conculcación, que se hacía efectiva en virtud de los derechos que sobre este excedente se arrogaban el señor feudal, el gobernante y la Iglesia. De esta manera, los campesinos medievales soportaban los tributos señoriales, el peso fiscal del reino, en forma de rentas y otros tributos, además de los diezmos eclesiásticos.

Si bien durante el siglo XIII muchos campesinos quedaron liberados de estas obligaciones, bien porque avanzaron hacia la ocupación de las tierras vírgenes, bien porque abandonaban el feudo y se dirigían a la ciudad, al no estar sujetos a la obligación de la servidumbre hereditaria, allí donde permaneció el régimen feudal las condiciones se volvieron cada vez más difíciles para la masa rural. Los mismos cultivadores libres no estaban exentos de soportar el peso de los tribunales territoriales de los que dependían sus tenencias, por medio de las cuales seguían bajo el dominio económico de los señores. El descontento social campesino no sólo estaba dirigido contra los señores, en ocasiones se extendían hasta los alcaldes del burgo, que obligaban a los habitantes del campo a contratarse en calidad de obreros agrícolas en las tierras en su poder. Tampoco lograban eximirse de esta manifestación de repulsa los sacerdotes, cuando abusaban de la población rural en la imposición del diezmo. Todo ello fue conformando un contexto para que, en diversas partes de Europa y en diferentes períodos, estallaran revueltas campesinas.

Son tres los conflictos de esta naturaleza que por su carácter merecen ser mencionados como arquetípicos de las revueltas campesinas: la insurrección del litoral flamenco de 1323 a 1328; la *Jacquerie* de 1358 en Francia; y el levantamiento de 1381 en Inglaterra. La primera revuelta fue bastante larga y cruenta. Según lo considera Pirenne (1975), la larga duración de este conflicto demuestra que en su trasfondo se encuentra la acción de una plebe miserable y débil. Se trató de un verdadero intento de rebelión social dirigido contra la nobleza, con el objeto de arrebatarle la autoridad judicial y financiera. El rigor con que el reino de Francia cobraba los impuestos que pagaban las multas de Flandes, luego de ser vencida en la guerra, sirvieron de detonante para el estallido de una rebelión abierta contra el orden establecido. La amenaza de triunfo de esta insurrección movilizó al propio rey de Francia a combatirlo, lográndose su neutralización en 1328. El radicalismo que se le imprimió a esta revuelta no puede ser considerado sino como la expresión pasajera de un descontento llevado a su límite por las circunstancias. En su larga duración influyó el hecho que el movimiento fue sostenido y excitado por artesanos de Ypres y Brujas adheridos a éste.

La *Jacquerie* se va a producir como consecuencia de razones similares a las que explican las revueltas flamencas, pero también obedeció a condiciones muy particulares atravesadas por el reino de Francia hacia mediados del siglo XIV. La Francia de esta época es un país desolado y sometido por las continuas guerras, especialmente la de los Cien Años, y sufriendo los embates de la propagación en su territorio de la peste negra. También se ha esgrimido como causa colateral de este conflicto, la caída en el precio de los cereales, en vista de que el movimiento se generó inicialmente en una de las principales regiones productoras de granos de Francia. Sobre este escenario se va a generar un movimiento que en principio se reflejó como una explosión de cólera social más o menos espontánea, protagonizada por los campesinos de más baja condición. No obstante, el revisionismo histórico ha apuntalado la tesis que si bien la faceta anárquica pudo estar presente en el comienzo de la revuelta, posteriormente se organiza. Prueba

de ello es la participación de labriegos de buena posición económica, el apoyo recibido del estamento artesanal urbano y la presencia de líderes. En cualquier caso, la *Jacquerie* fue un movimiento de gran intensidad pero de corta duración que tampoco logró conectarse con la rebelión que por la misma época había estallado en París. Una vez socavada, se puso en marcha una dura represión contra los participantes en la revuelta, pero, a pesar de su fracaso, la *Jacquerie* dejó una huella muy profunda en la conciencia colectiva del campesinado del país galo.

La sublevación campesina inglesa de 1381 tiene sus raíces en el descontento generado por la implementación del impuesto conocido como *poll-tax*, aprobado por el Parlamento, cuyo propósito era arbitrar recursos para la guerra contra los franceses. Si bien la condición social del campesino inglés había mejorado sustancialmente desde el siglo XIII, persistían focos de servidumbre más o menos acentuada en algunas regiones. La situación resultaba mucho más insoportable al considerarse que el alza de los precios y de los salarios, sobrevinida después de la peste negra, marcaba una diferencia entre la condición social del siervo respecto al labriego libre. Por esta razón, se ha sugerido como una posible explicación a la revuelta, los intentos por parte del pueblo de destruir los vestigios del régimen señorial. Esta tesis encuentra asidero en el hecho que el descontento popular se dirigía específicamente contra algunos señores, como el poderoso Juan de Gante, duque de Lancaster, tenidos por opresores. Además, como cincuenta años antes en Flandes, hubo vagas aspiraciones comunistas entre los insurrectos, inspirados en ideas y en otros movimientos, como el de los "flagelantes" extendidos por Alemania y los Países Bajos tras la peste negra, que llamaban a constituir un nuevo orden social más justo y humano. También esta sublevación contó con el apoyo de artesanos y comerciantes de algunas ciudades como Cambridge y Londres, donde los menesterosos recibieron con beneplácito la revuelta, e incluso de algunos clérigos. La insurrección duró sólo unos meses y perdió vigor una vez que fueron capturados y ajusticiados sus líderes sin que el rey cediera en definitiva a sus peticiones de obtener sus cartas de libertad.

Por lo demás, como lo hace notar Pirenne (1975), si bien las clases agrícolas formaban la mayor parte de la sociedad, las insurrecciones rurales difícilmente podrían haber tenido éxito, toda vez que eran incapaces de unirse para una acción común, y aún más incapaces en pensar en construir un mundo nuevo. Por esa razón sólo reflejaron arrebatos locales y pasajeros que no tuvieron mayores consecuencias. Las innumerables revueltas campesinas que se dieron a lo largo de la época medieval, además de las mencionadas, como la protesta llevada a cabo contra sus señores en 1318 por los habitantes de Castropignaño, en tierras del Reino de Nápoles, o la acción emprendida por los vecinos castellanos de Paredes de Nava, en el año 1371, revelan el carácter efímero de estas sublevaciones. Ciertamente estos levantamientos tuvieron causas objetivas, aunque particularizadas en cada situación, época y región. Adicionalmente encontraron eco en el recrudecimiento considerable, y tal vez súbito, en los comienzos del siglo XIV, de la explotación de los campesinos por los señores. Empero su repercusión fue mucho más limitada que los más complejos movimientos sociales urbanos.

Ciertamente las condiciones en las que se desarrollaban las actividades económicas en las urbes era mucho más compleja y, por tanto, más susceptible de generar potenciales conflictos. Sin embargo, como se indicó, en ocasiones las revueltas campesinas se solapaban con las insurrecciones urbanas, o al menos eran apoyadas por estamentos de la población de las villas y ciudades. La diferencia esencial entre los movimientos rurales y los urbanos estriba en que, dadas las características inherentes al desarrollo de la economía urbana, su contexto comportaba la posibilidad de que se acentuaran mucho más las divergencias de riqueza entre las clases, al reflejarse unas relaciones diferentes en la generación y apropiación de los excedentes. El hecho que se limitara la participación directa en la producción, mediante el veto de los gremios, se controlaran los salarios de los trabajadores, se mantuvieran los privilegios derivados de los monopolios y las restricciones al comercio, resultan elementos indicativos de las pugnas incipientes por la apropiación de la tierra, el trabajo y el

capital. Revelan también lo precario e inconstante que resultaba el sistema de generación de excedentes, al no corresponderse la dinámica de las actividades económicas con un incremento sostenido de la productividad, haciendo más proclive las relaciones de tipo suma cero.

Si bien las brechas de riqueza entre las diferentes clases que caracterizan a la sociedad medieval, tanto las tradicionales como las emergentes, tendieron a profundizarse, también es muy común encontrar diferencias más acentuadas entre individuos pertenecientes al mismo estamento, que entre individuos ocupando una posición social diferente. En efecto, en algunas ciudades inglesas existía una marcada distinción entre un estrato superior y otro inferior de burgueses. En Derby, los burgueses pobres que vivían extramuros eran tratados como de condición inferior; en Canterbury las familias terratenientes más antiguas de la ciudad y contornos eran tenidas por burgueses de condición superior. No resulta extraño entonces comprobar que cierta burguesía de menor rango era proclive a apoyar levantamientos rurales y urbanos. Sea como fuere, estas diferencias no fueron significativas antes del siglo XIV, y en lo que corresponde a las diferencias entre el oficial que trabajaba junto a su empleador en el taller, en muchos casos era imposible encontrar mayor diferencia social entre ambos (Dobb, 1979).

Por su parte, más allá de las diferencias sociales, las transformaciones económicas medievales también propiciaron cierta movilidad, siendo favorecidos aquellos estamentos involucrados de una manera directa con los cambios. Por ejemplo, la evolución del sector agrícola inglés en los siglos XIV y XV va a provocar la presencia del cultivador arrendatario. Este campesino marca una diferencia con el resto de los campesinos, en tanto se vuelven capaces de acumular un pequeño capital, a la par que intuyen claramente las ventajas de producir para un mercado urbano en crecimiento y para un comercio en expansión exigido de alimentos y materias primas. Estos arrendatarios ensayaron nuevas técnicas de cultivo que a la postre resultaron más eficientes, permitiéndoles aumentar sus tenencias mediante arriendos de tierra adicional, y estar dispuestos a contratar los servicios, al salario vigente, de otros campesinos más pobres.

Aunque en menor medida, dadas las restricciones gremiales que obstaculizaron el ascenso social de aprendices, no faltaron los casos del oficial corriente, ahorrativo e industrioso, que logró ser capaz de establecerse como maestro y afiliarse al gremio respectivo, asegurándose el derecho a tener taller propio y dedicarse al comercio al menudeo.

Adicionalmente, las características de los negocios desarrollados por algunos maestros artesanos y comerciantes en las regiones de Europa de mayor actividad económica, va a estar signada por la posibilidad de acumular capitales. Aunque esta acumulación de capital es limitada, en principio, por la escala del comercio que se práctica, va a servir, no obstante, para el surgimiento de mercaderes ricos, devenidos en banqueros y en empresarios capitalistas. De hecho, constituyen la base de la formación de la clase burguesa; prontamente involucrada en hacer conciliar sus intereses privados con las virtudes públicas necesarias para la conducción del gobierno y de la sociedad. See (1974) nos entrega una imagen de un capitalista comercial reflejada en el fabricante de paños. Su primera actividad es comprar la lana, luego la hace tejer, abatanar y teñir; posteriormente paga a los artesanos cada fase de la fabricación y finalmente vende a los comerciantes de géneros la mercancía fabricada. Este empresario ya se distingue claramente del fabricante artesano, aunque el capital involucrado sea todavía poco importante y se encuentre él mismo sometido a las condiciones que le imponen los más poderosos mercaderes exportadores.

Desde la perspectiva de los estamentos menos favorecidos, la situación va a ser diametralmente opuesta. Por ejemplo, las condiciones de vida de los campesinos pobres que afluían hacia las ciudades, donde la tejeduría les garantizaba un medio de subsistencia, no cambió significativamente a lo largo de la Edad Media y tendió a empeorar dramáticamente en épocas de incremento de los precios de los alimentos y recurrencia de las pestes. Los datos más antiguos al respecto, que datan del siglo XI, describen a una plebe brutal, inculta y descontenta. Los jornaleros urbanos se veían sometidos a la rigidez del mercado de trabajo, impuesta por gremios y empresarios. La descompensación de los

salarios nominales frente a los aumentos de los precios, provocó en algunas regiones las presiones de los jornaleros para conseguir mejores salarios y otras reivindicaciones económicas. Empero, recibieron una fuerte oposición de maestros y comerciantes, quienes corrientemente contaron con el apoyo de las autoridades de la ciudad.

En la manifestación de estos descontentos se encontraría la insurrección de los trabajadores de la lana florentinos en 1378-1382, llamada de los *Ciampi*, representando el carácter y sentido que tuvieron las revueltas urbanas a todo lo largo del siglo XIV. Es muy probable que en este movimiento en particular las causas coyunturales hayan tenido un peso relativo significativo. La caída de los salarios, la escasez de granos, la disminución de la producción textil el incremento de los impuestos, consecuencia de los gastos de la guerra con la Santa Sede, aportaron su cuota al conflicto. También el factor monetario ha sido considerado. La depreciación de la moneda negra, con respecto al florín de oro, arruinaba a los obreros, que la recibían en pago de sus sueldos y no podían ahorrar para acceder a los usuarios de los florines de oro. Quienes compraban con florines de oro estables, compraban, particularmente el pan, más barato, provocando la frustración de los obreros que lo compraban con base a una moneda, la moneda negra, depreciada.

En el mismo orden de ideas, aunque rompiendo con la sabiduría convencional, Heers (1978) ha atribuido una gran importancia en esta lucha a diferentes facciones de aristócratas pertenecientes a clanes familiares de la ciudad, empeñados en proseguir una *vendetta* política. Lo que da a este conflicto la dimensión añadida de "lucha de clases" se debe ante todo al desarrollo alcanzado por la industria florentina, implicando la existencia en la ciudad de un gran número de obreros, que tomaron partido por uno de los bandos en pugna. Esta hipótesis toma relevancia al corroborarse que las exigencias de los alzados y sus líderes se concretaban en el derecho a participar en el gobierno municipal y peticiones de desagravio hacia algunas personas. La violencia inusitada del movimiento permitió el logro de ciertos éxitos iniciales, antes de su fracaso

definitivo, llevando incluso a la capitulación de los priores de la ciudad y a la elaboración de un programa en el que se recogían las principales aspiraciones de los rebeldes.

Sea cual fuere la explicación detrás de la revuelta de los *ciompi*, sí queda claro que detrás de ésta y otras rebeliones urbanas europeas, particularmente las que median entre 1360-1440, existían causas de fondo, fundamentalmente referidas a la desigualdad social, manifestándose con mayor fuerza en períodos de crisis política o económica. Sin embargo, por su carácter *amateur* y carente de conciencia ideológica definida es posible que estas luchas reflejaran también, de manera solapada, pugnas entre bandos aristocráticos rivales, entre gremios confrontados en sus intereses, entre empresarios y comerciantes. Por la complejidad de los intereses involucrados resulta difícil emitir un juicio sobre las consecuencias perdurables de estos disturbios. En realidad, a diferencia de otros aspectos de la economía y la sociedad medieval, que son expresiones incipientes de aspectos que tomarán plena forma durante el mercantilismo o en el desarrollo del capitalismo industrial, las revueltas no parecen ser el germen de las intensas luchas sociales libradas en períodos posteriores, aunque las condiciones objetivas sí estuvieran presentes [3].

VI. La emergencia del capitalismo

1. Tierra, trabajo, capital

Los cambios institucionales que ocurren durante el período 1000-1500, van surgiendo paulatinamente en función de adaptar las normas, reglas formales e informales, derechos de propiedad y relaciones contractuales que existían, al nuevo entorno de relaciones productivas que emerge como consecuencia del aumento de la producción agrícola y artesanal, en respuesta al incremento de la población y la expansión del comercio. La búsqueda de relaciones de intercambio más eficaces, que disminuyeran los costos de transacción implicados y otorgaran cierto nivel de seguridad frente a la oposición de intereses entre autoridades públicas y agentes privados, constituye *leitmotiv* detrás de los nuevos acuerdos y normas [1]. La evolución en los derechos de propiedad, en los acuerdos contractuales para el comercio, y la emergencia de nuevas técnicas comerciales y financieras conforman el prolegómeno de los cambios asociados a la emergencia del capitalismo.

Los primeros cambios institucionales reflejarán la transición de una dinámica económica en la agricultura dominada por sistemas productivos feudales, a otra con rasgos inherentemente diferentes. El derecho consuetudinario señorial, amparado en la propiedad comunal de la tierra y en acuerdos contractuales laborales basados en la servidumbre y el pago en especies, evoluciona lentamente en la medida que sufre la presión del incremento demográfico y aumenta su grado de exposición y de interacción con el comercio en expansión. Además de la forma tradicional de servidumbre, relacionada con la aristocracia terrateniente feudal, se van a desarrollar una enorme variedad de formas de subordinación campesina. Entre las más importantes se destacan el asentamiento de esclavos pertenecientes al dominio señorial sobre otras tierras, con o sin manumisión de obligaciones serviles, la subordinación de campesinos libres a ciertos convencinos más poderosos o amenazadores, la sumisión de hombres libres a la protección de la comunidad agrícola de un monasterio (Hilton, 1977).

No obstante, la prestación de servicios como forma privilegiada de la renta feudal tendió a disminuir a partir del siglo XII. La merma de las rentas en trabajo da paso al tributo señorial, denominado *tallage*, y a las rentas de jurisdicción, como el *banum*, un derecho de mandar, de obligar y de castigar. El “dominio banal” supone la imposición de toda suerte de tasas y de servicios de origen público o privado, a cambio de protección y de justicia. A los hospedajes, a las tomas de prenda y a las multas, se añaden las entregas de alimentos, las tasas compensatorias de los servicios de hueste o de guardia, y las corveas de acarreo o de mantenimiento del castillo. También el señor se arroga el derecho a controlar el proceso de la producción agraria, obligando a los súbditos de su señorío a utilizar, mediante el pago de tasas, el horno, el molino o el lagar, de los que se ha apoderado o ha ordenado construir.

Las condiciones para la conmutación de trabajos obligatorios hacia un régimen mayoritariamente dominado por el trabajo asalariado supuso, como lo sostiene Dobb (1979), la existencia de una reserva de trabajadores sin tierras, o bien con tierras insuficientes, y que el nivel de la productividad del trabajo asalariado fuera, en una proporción significativa, mayor que el nivel de salarios. Siendo el excedente, derivado del nuevo modo de producción, el incentivo para que los dueños de las tierras se sintieran incitados a emplearlo, la transición se produjo primero en aquellos sistemas de cultivo cuyo producto neto del trabajo era elevado y tendió a conservarse el trabajo servil en los sistemas de cultivo cuya productividad del trabajo era muy baja. Por esta razón, en Inglaterra todavía transcurrieron desde finales de 1400 dos siglos enteros de decadencia de los servicios de trabajo en las posesiones del señor. Las prestaciones consuetudinarias de labores, las jornadas de cosecha y la obligación de moler en el molino del señor se mantuvieron en algunos casos hasta fines del siglo XVI. Sólo en 1646 bajo la *Commonwealth* fueron abolidas definitivamente las tenencias feudales. En Francia, igualmente se conservaron hasta la segunda mitad del siglo XVIII algunos rasgos de la economía feudal. Pero fue sobre todo en Europa oriental donde permanecieron por más tiempo las viejas y tradicionales reglas que

caracterizaban las relaciones de producción feudal, llegando incluso a sostener hasta finales del siglo XIX. Allí donde existieron al unísono baja productividad y mano de obra escasa, provocando la presión por salarios relativamente altos, las autoridades señoriales intentaron reimplantar las viejas obligaciones, empero, al final, no tuvieron éxito.

Hacia 1500, cuando se produce la renovación del crecimiento demográfico, los nuevos acuerdos institucionales respecto a las prestaciones laborales en la agricultura y los derechos de propiedad sobre la tierra se habían extendido de forma generalizada por toda Europa occidental, particularmente en Inglaterra. La tierra pasa a ser paulatinamente cultivada o bien por sus propietarios, contratando trabajadores libres que ganaban un salario, o bien por arrendatarios. La pérdida de los derechos comunales sobre la tierra, particularmente sobre las tierras destinadas al pastoreo del ganado en Inglaterra, fue consecuencia en lo fundamental del proceso de cercamientos destinados a la cría de ovejas, lo cual modificó sustancialmente el paisaje rural. Dentro del análisis sostenido por una historia económica convencional la resultante de esta reconversión del suelo fue la expropiación de los campesinos.

Sin embargo, North y Thomas (1970), siguiendo un criterio diferente para evaluar los mismos hechos, han apuntado que, en primer lugar, las tierras destinadas al pastoreo tenían una menor densidad poblacional que las tierras dedicadas a la agricultura. En segundo término, la pérdida de los derechos sobre las tierras comunales fue el precio que se tuvo que pagar por un uso más eficiente de los pastos. El costo económico de alimentar el rebaño propio en tierras comunales para un individuo se acercaba a cero, de manera que al aumentar el precio de la lana había un incentivo adicional para utilizarlas. Pero, desde el punto de vista de la sociedad como un todo, el sobrepastoreo origina una disminución de los rendimientos y en consecuencia del beneficio social neto. Al delimitarse las áreas y definir derechos de propiedad mejoraron los rendimientos y la tasa privada de beneficios se acercó un poco más a la tasa social. Las consecuencias de los

cercamientos fueron, por lo tanto, ventajosas y posibilitaron elevar la productividad agrícola.

Con los nuevos esquemas institucionales para la tenencia de la tierra, el campesino próspero que encuentra en la ciudad vecina un mercado para sus mercancías, aúna al afán de lucro la afición al ahorro, y no existe mejor empleo del ahorro que la adquisición de más tierra. Por lo demás, la tierra también es valorada como la mejor inversión por los ricos mercaderes de las ciudades. A la par de ser comerciantes, se convierten paulatinamente en importantes propietarios de extensas tierras. En Flandes, los mercaderes se interesan por las tierras conquistadas al mar. En Italia, banqueros de Siena y de Florencia compran señoríos, y hacia el siglo XIV, hay un interés general en Francia e Inglaterra por la posesión del suelo. Es sobre este nuevo contexto que se difunde significativamente el arrendamiento de tierras, reflejando la voluntad de sus propietarios por intervenir en la explotación de las mismas. El arrendamiento sólo consiguió difundirse en las zonas económicamente desarrolladas, puesto que el sistema exige campesinos pudientes o mercaderes urbanos con ciertas capacidades financieras y técnicas suficientes para explotar grandes granjas.

Entre mediados del siglo XIV y mediados del siglo XV, dos factores actuando al unísono: la disminución de las rentas señoriales, que en algunas regiones llegaron a caer hasta 75-80%, y el aumento de los salarios y beneficios netos de campesinos y agricultores propietarios o arrendatarios, generó una redistribución de los ingresos que, aunque siguió siendo muy desigual, refleja de alguna manera un leve cambio. En efecto, como lo documentan Contamine et. al. (2000), aparentemente las ciudades inglesas de la Baja Edad Media van a mostrar signos de una distribución del ingreso que se hace en condiciones más equitativas. Alrededor del 5% de la población detentaba el 45% de la riqueza, el otro 45% las clases medias y el 10% restante los asalariados propiamente dichos.

El desarrollo de nuevas formas contractuales para los negocios se produjo a la par de la expansión del comercio, siendo, al mismo tiempo, su causa y su consecuencia. La definición de los primeros contratos durante los siglos XI y XII,

son innovaciones medievales que deben mucho a Bizancio, al mundo islámico y a las comunidades judías del norte de África. La más antigua asociación veneciana es la *rogadia*, una asociación familiar que comprometía a un mercader a trasladar las mercancías de otro. La responsabilidad global de cada uno de sus participantes convertía a la *rogadia* en un instrumento poco flexible y mal adaptado a los riesgos que entrañaba el comercio marítimo. Por esta razón, siguió existiendo sólo en el comercio por vía terrestre, derivando posteriormente hacia formas organizacionales más avanzadas.

El creciente dinamismo del comercio marítimo conllevó a sancionar otro tipo de acuerdos y asociaciones mejor adaptadas a las nuevas condiciones. Los cambios institucionales se fomentaron especialmente en las relaciones contractuales, en la formación de sociedades y en los esquemas de seguridad que derivaron en la cobertura de riesgos. Tomando como referencia el gobierno de las ciudades, paulatinamente se le da sanción jurídica a una serie de relaciones complejas. Por una parte, abarca el otorgamiento de privilegios y monopolios, la necesidad de proteger el comercio e impulsar la industria local, y el requerimiento de reglamentar las actividades productivas, particularmente las condiciones de transacción del trabajo y del capital. Al mismo tiempo, los comerciantes, de manera privada, instrumentan una serie de acuerdos institucionales dirigidos a obtener beneficios mediante convenios de asociatividad inéditos, que a la par de propiciar el logro de economías de escala en los negocios, introdujeron mecanismos, aunque rudimentarios, para el tratamiento de los riesgos implícitos. Gradualmente, gobernantes y mercaderes encararon la tarea de codificar los acuerdos contractuales que regían el comercio y la industria, tanto los atinentes a las actividades mercantiles locales, así como los referidos al comercio internacional.

Los comerciantes italianos instituyeron la *commenda* y la *societas*. En ambos casos se establecía la cooperación entre un socio que viajaba, llamado *trattador*, y otro que invertía y quedaba en tierra, llamado *stans*. Estas figuras contractuales, que servían para un solo viaje, promovían la asociación voluntaria entre un

suministrador de capitales y un socio que aportaba su trabajo, compartiéndose y reduciéndose así los riesgos y obteniéndose una mejor información. La *commenda* permite múltiples combinaciones, reagrupamiento de socios capitalistas o recaudación por parte de los socios mercaderes de fondos entre prestamistas. De esta forma, un hombre de negocios puede convertirse, al mismo tiempo, en socio capitalista y en socio mercader y frente a la misma persona. Al adquirir distintas variantes, la *commenda* favoreció un efectivo drenaje del ahorro acumulado, estimulando, además, el espíritu emprendedor de los más jóvenes, conviniendo tanto al pequeño ahorrador como al rico mercader.

Con la misma finalidad de disminuir los costos de transacción y repartir los riesgos, se introducen cambios organizacionales en las unidades mercantiles de el norte de Europa. Al ir aumentando las dimensiones del comercio y el tonelaje de los navíos, se hizo más compleja la propiedad y el manejo de los buques. En el siglo XIV lo habitual era la existencia de cuatro titulares de un barco, lo cual se va a modificar en la siguiente centuria, siendo la propiedad de las grandes embarcaciones repartida entre 8, 16 e incluso 32 personas. Este aumento en el número de propietarios de un solo barco estaba motivado, en parte, por su elevado coste, derivado de sus grandes dimensiones y complejidad y en parte por la división de los patrimonios causada por las sucesivas herencias. Una innovación organizacional más adaptada al ritmo y complejidad adquirido por el comercio se produce desde el siglo XII en Italia. La *compagnia*, un tipo de empresa familiar, aparece en las plazas lombardas y en el interior de la región de la Toscana. En la *compagnia*, algunos miembros externos podían aportar fondos al capital social, recibiendo una participación en las utilidades proporcional a su inversión y compartiendo la responsabilidad conjunta e ilimitada sobre las deudas de la organización.

Se da por sentado que el dominio ejercido por los italianos sobre el comercio del sur y occidente de Europa durante los siglos XIII y XIV se debió precisamente a su organización empresarial relativamente más eficiente. Se ha señalado que las economías de escala, necesarias para los beneficios del comercio de larga

distancia, fueron la causa del surgimiento de las empresas familiares italianas en el comercio y en las finanzas. Pero, esta explicación no responde a la pregunta de por qué en el mundo islámico, donde también se desarrollaba un comercio a gran escala, no hubo empresas de este tipo. Al respecto, Greif (2000), adelanta una hipótesis alternativa bastante original. Una característica distintiva de las empresas italianas medievales lo constituye el hecho de que fueron las primeras organizaciones en exhibir la división entre propiedad y control de las operaciones. La eficiencia del comercio de larga distancia exigía la atenuación de un problema organizacional relacionado con los costos de transacción y de información: la provisión de los servicios requeridos para el manejo en el exterior de los bienes de un comerciante. La empresa familiar italiana, al tener una menor probabilidad de quiebra dado su carácter colectivo, permitiendo el reemplazo individual, evitó en buena medida el problema del “agente-principal”, puesto que las relaciones de contratación de los agentes operadores evolucionó hacia un sistema de incentivos y de penalizaciones legales que mitigaban los incumplimientos de contrato, los fraudes y desalentaban los sobornos. La rotación permanente de los agentes evitaba su vinculación con los intereses locales y un proceso de selección y capacitación de agentes servía para promover el capital humano de la empresa.

Lo que pone en la palestra el funcionamiento de las empresas familiares italianas es un principio general. Señala la necesidad de nuevas instituciones para facilitar las transacciones a medida que las economías crecen y se desarrollan. Es así que los mecanismos comunitarios del siglo XII, instituidos para facilitar el acceso al crédito y al comercio internacional, van a dar paso en el siglo XIII, a un sistema de observancia y sanciones basado en la responsabilidad individual. El mecanismo colectivo resultaba válido en la medida que el tamaño del mercado y el volumen del comercio posibilitaba que la comunidad asumiera el comportamiento individual de sus miembros frente a otras comunidades. La simple reputación se convirtió en un incentivo efectivo para el cumplimiento de los contratos. Pero al crecer el tamaño del mercado y las ciudades se hizo más difícil ejercer la intervención colectiva, debido al aumento de la competencia y la intensificación de

los problemas de información y de observancia. Esto conllevó a que los miembros de una comunidad ya no quisieron ser colectivamente responsables del incumplimiento de los contratos. El paso de la responsabilidad colectiva a la individual requería una innovación institucional, representada en el hecho de que fuera un tercero quien pudiera exigir y hacer cumplir los contratos. El reino de Inglaterra, hacia 1275, adelantó esta reforma institucional promulgando un estatuto que declaraba ilegal la responsabilidad comunitaria de las deudas (Greif, 1997).

En todos estos mecanismos primaba la voluntad de repartir los riesgos y, al propio tiempo, permitir que capitales procedentes de otras actividades fuesen invertidos en el comercio, especialmente en el marítimo. Los préstamos y la formación de compañías, junto con los seguros marítimos, necesarios para afrontar la más amplia aventura comercial propiciada por los viajes de exploración y descubrimiento, tiene en las sociedades comanditarias y en la banca de lo siglos medievales finales un antecedente. Siendo los portugueses importantes actores de este nuevo proceso de expansión comercial, no resulta extraño que fuesen ellos quienes se conviertan en innovadores en materia organizacional. En efecto, aunque se trata sobre todo de una innovación normativa, los portugueses dejaron establecido el derecho comercial marítimo.

Paralelamente a la evolución organizacional que significaba la constitución de empresas, se implementan los primeros acuerdos dirigidos a reglamentar y potenciar las operaciones de crédito. Se instituyeron los bancos de depósitos, atendiendo a la creciente demanda de seguridad y a la existencia de un mercado de capitales que abaratara los costos de financiación del comercio. Dentro de la variedad de operaciones que realizaban se pueden distinguir tres tipos de banqueros medievales. Los prestamistas; realizaban préstamos al consumo a corto plazo. Sus clientes eran personas del pueblo menudo o pequeños burgueses, pequeña nobleza, campesinos y clérigos. El préstamo era como máximo a seis meses y tenía como finalidad permitir al beneficiario superar un período difícil; el receptor del dinero entregaba en garantía objetos personales: vajilla, vestidos, herramientas. Los cambistas; se dedicaban básicamente al

cambio de moneda, ya que en la Europa medieval circulaban múltiples monedas locales, además de las monedas extranjeras. También comerciaban con metales preciosos, que recibían de su clientela en forma de lingotes o vajilla; determinaban el precio de estos metales y ejercían una importante influencia sobre las fluctuaciones del mercado del oro y la plata. Los mercaderes-banqueros; realizaban negocios financieros a gran escala al tiempo que controlaban otros negocios, como la fabricación de tejidos. Entre sus clientes se contaban los gobiernos de las villas y burgos, e incluso algunas órdenes religiosas.

Sobre el contexto de la inestabilidad monetaria que se manifiesta particularmente hacia el final de la Edad Media, ganan terreno las operaciones que involucran documentos de pago por escrito y a crédito. En Génova, a mediados del siglo XII, los *bancherii* eran los tenedores de “bancos” de cambio manual, empero, ya para la primera mitad del siglo XIII comenzaron a aceptar depósitos y se entregaron a verdaderas operaciones de banca. Las transferencias de una cuenta a otra se hacían primitivamente por medio de órdenes verbales, sin embargo, hacia 1374, por lo menos en Pisa, verdaderos cheques se hallaban ya en circulación. Junto con estos instrumentos financieros surge la contabilidad de partida doble, establecida en Toscana hacia finales del siglo XIII. Estas innovaciones financieras otorgaron a los banqueros italianos una gran pericia técnica en el manejo del dinero, llevándoles a sustituir a los prestamistas prendarios judíos y a los capitalistas flamencos. Los banqueros italianos lograron monopolizar, en la práctica, las operaciones financieras de buena parte de Europa occidental, hasta la insurgencia de los banqueros alemanes.

Las operaciones de los banqueros italianos estaban muy vinculadas con el financiamiento de las unidades políticas y administrativas estatales y con las actividades financieras de la Iglesia. En realidad los préstamos a las Coronas y a los principados se remontan a fecha tan temprana como mediados del siglo XII, época para la cual diversos prestamistas proporcionaron al rey de Inglaterra y a nobles sumas considerables. Cuando los banqueros italianos recibieron una concesión monopólica para ocupar la plaza de Flandes, desde 1280, se vieron

conminados a otorgar préstamos a príncipes y a las autoridades de las ciudades. Por su parte, los papas encomiendan a los banqueros la administración de los inmensos fondos de los que dispone la Iglesia. Los reyes, además de convertirse en sus deudores, los admiten en sus consejos, les otorgan derechos para la acuñación de sus monedas y les dan en concesión la recaudación de impuestos. Aunque la concesión de préstamos estipulaba que se harían sin engaño ni usura, quedaba sobreentendido que únicamente prohibían el cobro de un interés excesivo.

Inicialmente, las garantías sobre los préstamos a los burgos consistían en derechos prendarios sobre tierras propiedad de la ciudad, pero paulatinamente se fueron introduciendo otros mecanismos de endeudamiento público por parte de las municipalidades, como el otorgamiento de rentas, especialmente rentas vitalicias. A partir del siglo XIII las ciudades, en procura de préstamos, comienzan a recurrir a la práctica de vender rentas vitalicias que representan el interés sobre los capitales prestados. Cualquier persona de la villa podía comprar esa clase de renta, de manera que su beneficiario guardaba parecido, como se ve, con los modernos portadores de empréstitos públicos. Entre los siglos XIII y XIV las tasas de interés aplicables a la deuda pública oscilaron entre 4.5% y 13%. Bühler (1977) señala que el sistema de rentas contribuyó, además, a la introducción de la contabilidad y a la mejora en la administración, toda vez que los intereses se hacían en determinados plazos, por lo cual se requirió perfeccionar los cálculos financieros y los asientos contables. No obstante, la emisión de deuda pública interna demostró rápidamente las consecuencias de abusar de este mecanismo. La municipalidad de la ciudad de Lubeck sufrió una crisis fiscal generada de su deuda pública. En 1421 recibió por concepto de rentas vitalicias la cantidad de 5.284 marcos medievales; cinco años después había desembolsado tres veces esa cantidad y los problemas financieros que se presentaron hacia 1430 conllevaron a varias declaratorias de *default*, con la consiguiente pérdida de credibilidad de sus títulos.

A pesar de lo expuesto, el desarrollo del sistema financiero medieval no debe ser sobrevaluado en su impacto. Si bien sin el crédito y el comercio de dinero la vida económica medieval resultaría inteligible, exceptuando a las ciudades italianas donde las funciones del crédito se especializan rápidamente, el perfeccionamiento de los instrumentos financieros no se corresponde con el vigor de una actividad económica que apenas despunta en su faceta industrial. Basta indicar que el crédito comercial, y aún en menor medida el industrial, ocupa a lo largo de la Edad Media sólo un muy pequeño porcentaje de los capitales en circulación. La mayor parte se dedicaba a los empréstitos de los poderes públicos o de los particulares. Se tendrá que esperar al desarrollo de las sociedades por acciones transoceánicas, y un mercado de capitales más alambicado, para que las funciones financieras de asignación de recursos hacia actividades de alta rentabilidad se hagan relevantes.

El impacto de la institucionalización de las finanzas medievales, a la par de generar importantes ventajas para el desarrollo del comercio, se va a corresponder con debilidades intrínsecas que significarán la aparición de las primeras crisis sistémicas, sólo superadas una vez que nuevos cambios institucionales sean instrumentados. Una de estas fragilidades es atribuible al decaimiento del comercio a raíz de los efectos desfavorables provocados por las pestes. Empero, la debilidad más relevante se encuentra en la extendida práctica de otorgar préstamos a los gobernantes, radicando en ello la explicación de la bancarota sufrida por los grandes bancos italianos durante toda la primera mitad del siglo XIV.

La obtención de préstamos regio, provenientes de los banqueros, primero los italianos y luego los alemanes, comportaba el pago de altas tasa de interés (disimuladas para soslayar las leyes contra la usura) y exigían garantías colaterales importantes debido al alto grado de riesgo. Tierras y joyas de la Corona, el arrendamiento de las aduanas, de los servicios para el cobro de impuestos, y la concesión de diversos monopolios sirvieron de garantías. El abuso en el otorgamiento de préstamos a la Corona inglesa es una explicación plausible

detrás de la quiebra, en la primera parte del siglo XIV, de diversas entidades financieras y compañías florentinas. En 1345, quebró la compañía de los Bardi, que había puesto su capital y los de otros a disposición del rey Eduardo de Inglaterra. Los Bardi se encontraron con que el rey de Inglaterra, quien sostenía una guerra con el rey de Francia les debía, entre capital, intereses y compensaciones, más de 900 mil florines de oro. El impago no sólo llevó a la bancarota a estos mercaderes-banqueros, y a los Peruzzi, a quien el rey adeudaba 600 mil florines de oro, sino también perjudicó muchas compañías menores y particulares que tenían sus haberes con ellos.

No obstante, como lo señala Pirenne (1975), la vitalidad de la banca italiana se manifiesta con aires renovadores una vez que se recupera el comercio, y en el siglo XV la casa de los Médici ofrecerá el espectáculo de una potencia financiera tal como no se había visto hasta entonces. De manera que hacia finales de la Edad Media es observable un impulso renovado en el sistema financiero, reflejado, por ejemplo, en la baja de la tasa de interés que desciende de 12-14% hasta 5-10%. Igualmente, el funcionamiento del crédito se perfecciona por novedades tales como la aceptación de las letras y el protesto, lográndose una ampliación de la esfera de cobertura en el solapamiento de las actividades mercantiles con las financieras.

2. El espíritu del capitalismo

Los cambios institucionales operados durante la Edad Media no sólo alcanzarán la esfera de las leyes, la política y el comercio; subyacente a estos cambios ocurrirán paulatinamente otras transformaciones en el ámbito intangible, pero no por ello de menores consecuencias, de las creencias, actitudes y valores hacia el trabajo, los negocios, el cálculo económico y el riesgo. Estas transformaciones conforman lo que se ha dado en llamar el surgimiento del espíritu capitalista, imbuido de unos rasgos propios, bien diferenciados de los prevalecientes durante la mayor parte del tiempo que cubre la Edad Media. Los factores intangibles asociados a la emergencia del espíritu del capitalismo son de

variada índole y naturaleza, generando un contexto para el debate de tesis más o menos plausibles. No obstante partir de supuestos diferentes, se congregan en torno al hecho manifiesto que, hacia el final de la Edad Media, las actitudes y valores cambiaron en la dirección de imprimir una característica adicional al naciente capitalismo.

Se ha discutido ampliamente si acaso un primer cambio de actitud se produjo desde una conciencia arraigada en el espíritu colectivo, propia de los ideales del hombre medieval, hacia una conciencia más individualista, característica del hombre representativo del surgimiento del capitalismo. La existencia de asociaciones de todo tipo durante todo el período medieval y hasta su final parece indicar que ciertamente prevalecieron los valores comunitarios en detrimento de los valores individualistas. Sin embargo, como lo destaca Black (1992), si bien es cierto que la mayoría de la población pertenecía a varios grupos como la familia, el gremio, la aldea, la ciudad, la iglesia, cuyas funciones dentro de ellas se solapaban unas con otras, esto no significa que la gente se considerase en términos colectivistas en contraposición a los individualistas. En realidad aunque el discurso comunitario estaba a la orden del día, manifestaciones como la poesía y la escultura, y fundamentalmente la actividad económica demuestran simultáneamente una notable presencia del espíritu individualista. A decir verdad, no hubo una ruptura brusca entre el colectivismo medieval y el individualismo renacentista; había mucha conciencia individual en la Edad Media, y las lealtades comunitarias se han mantenido incluso hasta el presente.

Uno de los factores más debatidos es el papel atribuido al aspecto religioso, tanto sirviendo de obstaculizador y limitante para el despliegue de las fuerzas capitalistas, como sirviendo de instrumento para su plena irrupción. Desde la perspectiva de las barreras, siguiendo a Roll (1985), sólo basta apreciar las ideas de los escolásticos acerca de la necesidad que en las transacciones prevaleciera un "precio justo", o las medidas dirigidas a condenar y prohibir el cobro de intereses de los préstamos (la primera de ellas decretada en el Concilio Lateranense de 1179) para avizorar las divergencias entre estas posturas y las

prácticas, ya muy comunes en el siglo XII, que revelaban la consecución de alguna ganancia en los intercambios y la obtención de réditos de los préstamos. La paulatina adaptación de las doctrinas escolásticas a las nuevas realidades, junto con la pérdida de poder de la Iglesia en su afán de regular la vida económica, resultó un proceso lento.

En efecto, como lo sugiere la tesis de Le Goff (1996), en esta adaptación la Iglesia tuvo bastante cuidado de separar la usura de las operaciones que rendían interés a partir de las actividades de la banca y las finanzas, en la medida que ella misma participaba de éstas, obteniendo importantes rentas. El usurero no era el único ni fundamental actor en el préstamo de dinero, pues mercaderes y orfebres también participaban en esta circulación, pero los argumentos condenatorios se van a dirigir casi en exclusiva sobre las actividades del usurero. Es, pues, la polémica alrededor de la usura y no el interés lo que mantiene la postura eclesíastica dentro de los parámetros de justicia social que defendían. A pesar de lograrse una separación en los argumentos condenatorios entre la usura y el interés, necesariamente el obstáculo ideológico funcionó como mecanismo de sanción moral, lo cual supuso retrasar y trabar el desarrollo del nuevo sistema económico. Paradójicamente, una evolución similar con relación a la aceptación de ganancias en los negocios y los préstamos con interés, experimentarán las posturas de los jefes de la Reforma. Lutero aceptaba la doctrina del precio justo y condenaba la usura con no menos rigor que los escolásticos. Por su parte, el pensamiento de Calvino al respecto, ya es más flexible y sólo se va a oponer a la obtención de réditos sobre los préstamos cuando éstos se hagan a personas necesitadas que deben resolver una calamidad.

La nueva percepción acerca de la función del interés en la actividad económica, aunque de manera lenta arraigó finalmente y con profundidad. Hirschman (1977) ha sostenido que la idea del interés, en el sentido de cálculo racional económico, recibió desde por lo menos principios del siglo XVI, particularmente en el pensamiento de Maquiavelo, un fuerte impulso en la teoría política. El interés experimentó una transformación en su concepción de avaricia,

de usura, hacia una concepción más benigna, significando su contraposición a otras pasiones de carácter destructivo, como la guerra. Los argumentos políticos a favor del capitalismo apuntaban a mostrar que la búsqueda del interés propio y la actividad lucrativa como pasiones benevolentes, se orientaban en una dirección transparente y predecible que no podría sino beneficiar el interés público y, por tanto, tendría efectos ventajosos para el Estado. Esta justificación hacia el interés va a evolucionar hacia un complejo de ideas más alambicado que Hirschman (1992) agrupa dentro de lo que denomina el "comercio gentil". Antes de la Revolución Industrial ya existía una postura fuertemente arraigada en los individuos europeos, particularmente de la sociedad inglesa, e incluso de Norteamérica, que los impulsaba a percibir el comercio como un agente civilizador de gran fuerza y alcance. El comercio tomó así un carácter de sistema pacífico, operando para hacer cordial a la humanidad, volviendo a las naciones y a los individuos mutuamente útiles.

La secularización de los negocios, al separarse de la esfera de la autoridad religiosa, liberó las energías del empresario, pero una vez conseguido esto, la religión siguió sirviendo como mecanismo de sanción moral para la iniciativa empresarial (Tawney, 1972). Según el argumento de Hill (1972), las doctrinas fundamentadas en los motivos de la conciencia, permitiendo que las presiones sociales influyan sobre la conducta individual más libremente, probablemente tienen mayor oportunidad de florecer en períodos de rápidos cambios sociales y entre los individuos más expuestos a sus efectos. Este sería el caso del protestantismo, que ayudó a romper la corteza de costumbres, tradición y autoridad impuesto por la iglesia católica. Allí donde el capitalismo ya existía, adquirió en adelante mayores posibilidades. Pero los individuos no se hicieron capitalistas porque fuesen protestantes, ni protestantes porque fuesen capitalistas. En una sociedad que se estaba convirtiendo ya en capitalista, el protestantismo facilitó el triunfo de los nuevos valores.

Sería pues de esta simbiosis, que vincula las actividades económicas a los principios fundamentales del sentido del deber y del logro de la moral puritana, de

donde Weber (1969) va a extraer la savia que le permite interpretar el ascenso del capitalismo como un triunfo de estos preceptos, imbuidos de espiritualidad, pero impactando sobre el desarrollo del mundo material. El empresario burgués va a internalizar progresivamente una ética característica, de matices individualistas, arraigada en un sentido profundo de deber hacia el trabajo. La moral puritana va a funcionar como una especie de imperativo categórico, mediante el cual el individuo podía y debía guiarse por su interés de lucro, siempre y cuando su conducta ética fuese intachable y no hiciese un uso inconveniente de sus riquezas. Por lo demás, los preceptos puritanos, al interpretar la desigual repartición de los bienes y de la propiedad como un resultado de la providencia divina y sus designios inescrutables, le otorgaron a la burguesía un sentimiento de seguridad tranquilizadora, de estar obrando correctamente.

Si bien el fuerte sentido de la frugalidad, capacidad para el trabajo y la organización inherentes al protestantismo, representan una interpretación plausible de los valores que posibilitaron el ascenso del capitalismo, con seguridad no fueron los únicos, y se ha discutido intensamente si acaso fueron en realidad los más importantes. El propio Weber, como lo hace saber Landes (1972), nunca arguyó que fuera exclusivamente el protestantismo el que había conducido al capitalismo. En realidad alegó específicamente otros factores para completar su interpretación de la formación inicial capitalista; entre ellos se cuentan: el florecimiento de la nación-estado, la formación de una burocracia profesional, los avances científicos y el triunfo del espíritu racionalista [2].

La nueva actitud hacia el trabajo va a reflejar la nueva moral imbuida de un alto sentido de responsabilidad y disciplina, pero, al mismo tiempo, una actitud obsesiva en contra del ocio y, colateralmente, hacia la mendicidad. En efecto, como lo hace saber Braudel (1984), los menesterosos pasaron de ser considerados “enviados de Dios” a ser tenidos por perezosos y peligrosos, por una sociedad que temía el aumento constante de miserables. Esto conllevó, sobre todo en Inglaterra, a que se promulgaran medidas muy severas contra los vagabundos. A mediados del siglo XVI estas medidas incluían la estigmatización

del indigente, mediante una marca que se le hacía con hierro ardiente y su sometimiento, empleando mecanismos de “reeducación” mediante la obligatoriedad de trabajar en talleres creados especialmente para ellos.

Es probable que los cambios en las actitudes mentales hacia los negocios y el riesgo, ajenos a la ética religiosa, puede haber influido mucho más temprano que los preceptos morales en el tejido social sobre el que se estaba constituyendo una base material y de relaciones productivas de carácter capitalista. En el mundo altomedieval europeo, como lo destaca Huizinga (1972), operaciones como los seguros de transporte de mercancías o los seguros de vida, se asumían como una forma de apuesta, como juegos de azar, sin que reflejaran, o lo hicieran muy imperfectamente, su sentido económico. Se apostaba sobre la vida y la muerte de personas, sobre viajes y peregrinaciones, sobre el nacimiento de niños o niñas, sobre la conquista de países y ciudades y hasta en la elección de un nuevo Papa. La predicción al azar de un determinado resultado económico incierto va dando paso al cálculo intuitivo, cuyo desarrollo continuará hasta el cálculo de probabilidades. El cálculo del riesgo de pérdida o ganancia implicado en los negocios mercantiles se hace consustancial a la actividad económica y en la medida que ésta se amplía, surgen mediciones más formales y claras para evaluarlo.

La internalización de las ideas subyacentes a aspectos relacionados con los negocios, particularmente con la necesidad de diversificar el riesgo, cobran gran importancia. Hacia mediados del siglo XV aparece un tratado que puede considerarse un verdadero manual de consejos financieros, escrito por el comerciante italiano Benedetto Cotrugli y que lleva por título: *Della mercatura et del mercato perfetto*. La estrategia de un mercader debe depender del montante de su capital inicial. Si dispone, por ejemplo, de una decena de miles de florines debe invertir la mitad de esta cantidad en su propia empresa y la otra mitad en diferentes compañías mercantiles e industriales de otras plazas comerciales, es decir diversificar los riesgos bajo el principio, válido todavía en el presente de “no poner todos los huevos en la misma canasta”.

Otra manifestación palpable de este cambio de actitudes se constata en las inquietudes, surgidas desde la segunda mitad del siglo XII, por apreciar mejor el valor de las cosas y establecer balances. La necesidad de poseer una contabilidad precisa se refleja, hacia el final del siglo XII, en los primeros instrumentos contables de los príncipes, como el *grof brief* flamenco o los *computa* de los primeros condes-reyes catalanes. Estos instrumentos demostraban una nueva aproximación a la cifra económica, en la que el aspecto práctico predominaba sobre el teórico, hasta entonces más importante. Al mismo tiempo, se desarrollan los primeros intentos de llevar a cabo una gestión administrativa. La preocupación fundamental en ambos casos es la posibilidad de organizar racionalmente las actividades económicas, con el fin de hacerlas más eficaces y productivas.

Otro tipo de actitud que estaba cambiando aceleradamente, convirtiéndose en referente del capitalismo, era la actitud hacia la posesión de bienes. Con el desmantelamiento progresivo de las relaciones medievales, los bienes van adquiriendo una característica que los hace respetables y deseables, al margen de las necesidades que cubren. Se pueden acumular, almacenar, exhibir, transformarlos temporalmente en las formas más etéreas de dinero, de letra de cambio o de crédito, posibilidades éstas que si bien existían con anterioridad no eran visualizadas en sus enormes potencialidades como medios de trabajo y de intercambio. Hasta la rentista clase aristocrática, impulsada por el aumento de su demanda de nuevos bienes y servicios, tendió a adoptar la vocación y los nuevos intereses de la clase emergente de comerciantes y fabricantes, cuando no a asociarse en aventuras financieras y de negocios de todo tipo (Mumford, 1971).

El afán de posesión de riquezas se asocia con el afán de ascenso social que comienzan a demostrar los comerciantes enriquecidos. Los deseos de estos comerciantes por ingresar a la clase noble adquiere diferentes rasgos y matices, pero en todos los casos se ve acompañada por demostraciones de boato y lujo, como manifestación de poderío económico. A juicio de Sombart (1979) este fenómeno comenzó a registrarse desde por lo menos el siglo XIII, imprimiéndole un gran impulso a las actitudes favorecedoras del capitalismo, si bien su efecto

sólo se hace sentir con autentica fuerza desde el siglo XVII. Aunque el villano elevado a noble del período bajomedieval no transformó sustancialmente el estilo de vida feudal, la absorción continua de comerciantes devenidos en nobles terminó constituyendo mayoría, por encima de la nobleza originaria, de modo pues que este cambio cuantitativo sí produjo un cambio cualitativo en un estilo de vida más permisivo hacia el consumo de muchos más bienes y servicios.

Los cambios institucionales, la acumulación originaria de capital, junto con las nuevas actitudes mentales, sean éstas afianzadas en valores religiosos o de otro tipo, trátase de que quienes las promueven sean mercaderes, financistas, fabricantes o gobernantes, van a tener como consecuencia el establecimiento de los rasgos característicos del naciente capitalismo. Por lo demás, estos rasgos imprimirán con el tiempo un carácter diferenciador al desarrollo económico de una parte de Europa occidental. Diferencia que se manifestará, a partir del siglo XVI, en el despliegue de una dinámica de desempeño económico, que vinculará el capitalismo mercantil junto con la articulación de poderosos estados europeos, derivando en la introducción de desequilibrios permanentes en la distribución del poder económico y político del mundo. Este proceso, característico de las naciones que lideraron la emergencia del primer orden económico mundial (Francia, Inglaterra, Holanda) va a ser prácticamente desconocido en otras civilizaciones. Iberoamérica, el Medio Oriente, Africa y Asia van a presenciar desde el margen, y a menudo desde el sometimiento, este despliegue de fuerza económica, política y militar europea.

3. El caso de China en el siglo XV

No cabe duda que cuando se revisa, en una perspectiva histórica, el despliegue de tecnología y organización social existente en el mundo oriental, particularmente en China en los siglos XIV y XV; tecnología que fue transferida y aprovechada por las naciones europeas, comparativamente más atrasadas, no queda sino preguntarse porqué la propia civilización china no logró desplegar todo el potencial que parecían tener sus fuerzas productivas. Aunque los historiadores

económicos siguen debatiendo intensamente sobre las causas de la ralentización de la sociedad china desde mediados del siglo XV, no hay análisis concluyentes al respecto.

En cuanto a población, progreso técnico y producción, el rápido avance chino en estos factores suponía una gran superioridad sobre Europa occidental a inicios del siglo XV. Es posible que para la época la población china se aproximara a los 100 millones de habitantes, una población mayor que la población europea. Esta cifra supone la existencia de recursos y tecnología agrícola suficientemente desarrollada para sostener la población y su crecimiento. En efecto, evolucionando desde el siglo X, la agricultura de arrozales se convirtió en una producción intensiva, basada en una cuidadosa gestión del agua y selección de las semillas. El aumento de la producción del delta inferior del Yangtze fue suficiente para alimentar tanto a la población rural como a la creciente población urbana. El cambio tecnológico más importante fue la introducción de un tipo de semilla de arroz, procedente del sudeste de Asia, que maduraba antes y permitía llevar a cabo una doble cosecha. Adicionalmente, se implementó la canalización de las zonas pantanosas del delta inferior del Yangtze, acompañado de un sistema de calibración del agua eficaz, suministrando la cantidad correcta de agua a la temperatura correcta durante la temporada en que crecía el cultivo.

China contaba con altos hornos y el pistón necesarios para el acero; pólvora y cañones para la conquista militar; la brújula y el timón para poder explorar el mar; el papel y la imprenta móvil; el arado metálico, el collar del caballo y varios fertilizantes, tanto naturales como artificiales, para generar excedentes agrícolas. En matemáticas, conocían el sistema decimal, los números negativos y el concepto de cero. La producción y las rutas comerciales estaban más desarrolladas que en ninguna otra parte del mundo, enlazando a multitud de ciudades continentales y portuarias: Desde el siglo XI existía una intensa producción de hierro, básicamente para fines militares, que alcanzó alrededor de las 125.000 toneladas anuales, cifra que sólo sería superada siete siglos después, por la producción inglesa de comienzos de la Revolución Industrial.

Las invenciones y descubrimientos chinos tenían un gran peso en su tecnología naval; una formidable industria que se traducían en enormes flotas de barcos de guerra y para la exploración de mercados ultramarinos. Se ha calculado que en 1420 la armada de la Dinastía Ming (1368–1644) poseía 1.350 navíos de combate, incluidas 400 grandes fortalezas flotantes y 250 barcos diseñados para persecuciones de largo alcance. Algunos de los grandes buques parecen haber tenido cerca de 1.200 metros de largo y desplazar más de 1.500 toneladas. Las expediciones de larga distancia, emprendidas por el almirante Cheng Ho entre 1405 y 1433, recorrieron multitud de puertos del pacífico asiático, desde Malaca y Ceilán hasta las entradas del mar Rojo y Zánzibar. Es muy posible que estas embarcaciones hayan podido navegar en torno a África mucho antes que los portugueses descubriesen Ceuta. Aunque sin la espectacularidad de la flota de guerra, numerosas embarcaciones privadas navegaban hacia las costas de Corea y Japón, para realizar comercio con una infinidad de productos (Kennedy, 1987).

No obstante los significativos avances de la sociedad china y su expansión comercial, al parecer se ha tendido a sobredimensionar su capacidad y potencial de progreso económico. Con base en los estudios realizados por Maddison (2001), es posible que el producto *per cápita* chino haya sido alcanzado por el respectivo de Europa en fecha tan temprana como 1350. Si se toman por ciertos estos nuevos valores, queda un poco desestimada la teoría según la cual, de seguir durante el siglo XV el despliegue de una fuerza productiva mucho más poderosa, China se habría distanciado de Europa, en términos de desarrollo económico, y no al contrario, como efectivamente ocurrió. Esta singularidad de la historia económica ha llamado la atención por diversas razones, pero, fundamentalmente, por las causas endógenas detrás de la explicación de porqué el incipiente desarrollo de la nación oriental hasta el primer tercio del siglo XV no logró consolidarse, más bien fue perdiendo vigor progresivamente.

Factores políticos e institucionales parecen haber tenido mucho peso en el estancamiento económico chino, toda vez que las autoridades estaban más preocupadas por el crecimiento y consolidación del estamento burocrático, que por

seguir promoviendo la expansión comercial e industrial, sustentada fundamentalmente en las actividades de una nueva clase empresaria muy dinámica. Esta clase fue percibida por el Imperio como una amenaza en dos direcciones; por una parte su crecimiento estaba directamente relacionado con el incremento de las posibilidades de comercio ultramarino; por otra, con la importación de ideas y costumbres que pudieran socavar la base de los valores imperiales. Por esta razón, mediante un edicto imperial se prohibieron, a partir de 1433, las expediciones de larga distancia y la construcción de barcos para la navegación oceánica. El resultado fue que, en pleno apogeo de la navegación china, ésta se vio reducida a la navegación fluvial continental, cerrándose a las oportunidades ofrecidas por la navegación ultramarina.

Se ha argumentado que habían razones estratégicas detrás de la decisión de la Dinastía Ming respecto a cerrar los puertos y cancelar la navegación ultramarina. Las fronteras norteñas del imperio volvían a estar sometidas a la presión mogol y tal vez la necesidad de concentrar los recursos militares en esta zona, impulsó la decisión. Sin embargo, al desaparecer y neutralizar la amenaza mogol, los emperadores no optaron por eliminar la retirada naval y reconstruir su poderío, simplemente reaccionaron, aunque sin mucha fuerza, sólo un siglo después, cuando sus costas fueron atacadas por piratas japoneses y los navíos portugueses ya las visitaban.

La merma del poderío económico chino es en parte consecuencia del conservadurismo adquirido por las autoridades mandarines. Aunque la administración imperial estaba constituida por una clase culta y educada, con posterioridad a la neutralización de la amenaza mogol, los funcionarios se dedicaron a preservar y recapturar el pasado, no en incentivar dentro de la población la búsqueda de nuevas oportunidades de comercio, ni siquiera fomentaron nuevas invenciones, salvo aquellas que interesaban directamente para las construcciones del imperio. La acumulación de capital privado, las práctica de vender y revender artículos en búsqueda de aumentar este capital, ampliando la cobertura geográfica de los negocios, ofendía a la élite burocrática instruida. Por

ello, se convirtieron en un obstáculo para el desarrollo comercial y empresarial, mediante la instauración de leyes y reglamentos que permitían la confiscación de propiedades y prohibían determinados negocios.

En algún momento durante el período Ming, ante la evidencia que se podían aprovechar los logros tecnológicos, la burocracia se planteó el objetivo de ser una suerte de sustituto de la capacidad empresarial privada. Este objetivo se convirtió en una finalidad de Estado, que se tradujo, por ejemplo, en la reconstrucción de la Gran Muralla, el desarrollo del sistema de canales, el trabajo del hierro y la reorganización de la armada. Pero, de la misma manera que podían iniciarse estas empresas también podían descuidarse. Los canales se deterioraron; el ejército quedaba regularmente sin nuevos equipos; se descuidaron las fundiciones de hierro, cayendo paulatinamente en desuso; y hasta los formidables relojes astronómicos fueron abandonados. Estos no eran los únicos obstáculos para el crecimiento; se pueden mencionar como barreras adicionales el hecho que la impresión de libros se dedicó exclusivamente a trabajos eruditos, evitándose la divulgación de los conocimientos prácticos; la difusión de papel moneda era discontinua, y las ciudades no disfrutaban de un mínimo nivel de autonomía (Kennedy, 1987).

En resumen, a China le faltó para sostener su incipiente crecimiento económico, no precisamente capacidad mecánica ni actitud científica, ni tan siquiera la acumulación de riqueza, sino las oportunidades para la empresa privada. Al no existir ninguna libertad individual o seguridad para la empresa privada, ninguna base legal de derechos de propiedad mas allá de los del Estado, ninguna garantía de no sufrir extorsiones o intervenciones, el incentivo para iniciar negocios quedó seriamente limitado. Este aspecto resultó determinante, puesto que el prestigio oprimente de la burocracia hizo inútil, desde el inicio, cualquier intento de diferenciación de la burguesía, de creación de una conciencia de clase y de luchar por una posición autónoma dentro de la sociedad (Balazs,1964). Es por lo menos curioso que los gobernantes japoneses Tokugawas (1603–1868) impusieran una estructura gubernativa similar, aislando a su país del resto del

mundo y limitando la iniciativa empresarial privada. Pese a que lograron un largo período de estabilidad y cierta expansión comercial doméstica, los japoneses igualmente pagaron por esta actitud un alto precio para su desarrollo económico.

La debacle china también revela una faceta del desarrollo que es preciso tener en cuenta, pues bordea la historia económica de muchas naciones en diferentes períodos; ya se hizo un primer análisis para el caso de Europa: el equilibrio necesario entre el crecimiento de la población y del producto. En el caso de China, la pérdida de vigor y de emprendimiento económico durante la dinastía Ming, conllevó a un estancamiento en el mejoramiento de las técnicas usadas en la agricultura, lo que obligó al uso de tierras marginales que comenzaron a resultar insuficientes para el crecimiento demográfico. Este crecimiento, al igual que había sucedido en Europa occidental a mediados del siglo XIV, sólo sería controlado por la irrupción de los mecanismos malthusianos de la plaga, las inundaciones y la guerra. Ni siquiera el remplazo de los Ming por los más vigorosos Manchúes, después de 1644, pudo detener la continua decadencia relativa.

Epílogo: Capitalismo, Empresarios, Instituciones

1. Empresarios y Capitalismo

Hacia el año 1700, las incipientes Estado-naciones de Holanda e Inglaterra se encontraban en el borde de iniciar un proceso de crecimiento económico sostenido. Este incremento, medido en términos de la renta por habitante, ha sido atribuido a la ampliación del comercio interno y ultramarino, a los cambios demográficos favorables, así como a las primeras manifestaciones de cambios tecnológicos importantes en la producción agrícola y manufacturera. Empero, la transformación más resaltante estaba ocurriendo en el contexto institucional. La concesión de privilegios exclusivos por parte del Estado a comerciantes y sociedades, las abundantes reglamentaciones para realizar actividades económicas y la legitimación de los poderes impuestos por los gremios, comenzaron a desaparecer desde el mismo momento que los mercados nacionales e internacionales en crecimiento exigieron nuevas reglas de juego, en la dirección de abaratar los costos de transacción que hicieran más eficiente el sistema.

La evolución del comercio en unas nuevas circunstancias, al cambiar las relaciones de intercambio, trajo como consecuencia una mayor demanda de derechos de propiedad claramente reconocidos y sancionados por el Estado. Se produjo entonces una evolución institucional en la dirección de promover reformas al derecho de sociedades, que se adaptaran a los significativos cambios operados en el comercio internacional y en la industria. Se originó un proceso de desplazamiento de los sistemas de concesión, en que los gobernantes otorgaban el derecho a constituirse en sociedad, atendiendo generalmente a favores especiales, a un sistema de registro en que toda compañía que reunía unos requisitos mínimos podía constituirse en sociedad. Como lo han destacado North y Thomas (1976: 245-246) para el caso de Inglaterra:

La menor influencia de las reglamentaciones industriales y la disminución del poder de los gremios permitieron la movilidad de la mano de obra y la innovación de las actividades económicas; posteriormente, la institución de una regulación de las patentes en el *Statute of Monopolies* fomentó aún más esta tendencia. La movilidad del capital aumentó gracias a las sociedades anónimas, los orfebres, los *coffee-house* (precursores de los seguros organizados) y el Banco de Inglaterra, factores todos ellos que abarataron los costos de transacción en el mercado de capitales, y, lo que tal vez sea lo más importante, la supremacía del Parlamento y la incorporación de los derechos de propiedad al derecho civil puso al poder político en manos de hombres deseosos de explotar las nuevas oportunidades económicas.

También en Francia cabe hablar de importantes cambios institucionales, pero en este caso producidos de forma violenta a partir de la Revolución. En efecto, ya hacia fines del siglo XVIII se había hecho patente que el mercantilismo francés conducía al país hacia el empobrecimiento, estrangulando las iniciativas privadas mediante un conjunto de normas excesivas y discriminatorias. En este contexto, la Revolución Francesa provoca el inicio del desmantelamiento de las prácticas mercantilistas, aunque tuvieron que pasar muchas décadas antes de que Francia lograra una relativa igualdad de oportunidades económicas y sociales. En la era napoleónica se consiguió democratizar el acceso a la empresa, al dar a todos los franceses igualdad frente a la ley. En el transcurso del siglo XIX, Francia abandonaría casi completamente el mercantilismo y se convertiría en una verdadera economía de mercado (De Soto, 1987).

Los cambios institucionales impulsaron de forma manifiesta las actividades económicas de un grupo de actores sociales ya identificados plenamente con la denominación de empresarios. En los albores de la Revolución Industrial, recibieron la atención de Adam Smith, quien otorgará a la búsqueda del interés

propio, como motivación económica fundamental, una sanción moral positiva. Al hacerlo, legitimó la actividad empresarial como la llamada a propiciar el desarrollo del sistema capitalista. Dicha búsqueda y, por ende, la prosperidad del empresario y de la sociedad como un todo, sería tanto más exitosa cuanto menos fuera obstaculizada por intervenciones, restricciones o regulaciones, ya provinieran del gobierno o de otros agentes. El empresario capitalista se encargará de dar un sentido práctico al pensamiento teórico del liberalismo económico, haciendo corresponder su visión, imbuida de la necesidad de su tarea, con lo que se consideraba era políticamente correcto y socialmente útil. De allí que la práctica empresarial inmersa en el capitalismo fomente un conjunto de actitudes psicológicas y disposiciones morales compatibles, que son tanto deseables en sí mismas, así como conducentes a la mayor expansión del sistema.

A comienzos del siglo XX, el científico social italiano Wilfredo Pareto, a partir de su análisis histórico sobre las élites, hará una distinción de actores sociales en el campo de la actividad económica de la cual surge, a su vez, una diferenciación clara de la categoría de empresario. Pareto contrasta los “rentistas” con los “especuladores”. Los rentistas son esencialmente hombres que perciben ingresos fijos, en tanto que los especuladores o “empresarios” persiguen siempre mayores beneficios y corren siempre mayores riesgos. Además, los empresarios son activos, imaginativos, interesados en promover innovaciones, son especuladores tanto en el sentido filosófico del término, como en su sentido económico. Los rentistas son pasivos, faltos de imaginación, conservadores. Cada grupo tiene objetivos conscientes que afectan a la sociedad, pero ninguno de los dos grupos tienen conciencia de sus funciones sociales, es decir, de las consecuencias impensadas de sus acciones deliberadas (Burke, 1996). Pareto, no tiene una inclinación especial para conferirle un sentido instrumental valorativo a la actividad empresarial. Observa sí, con perspicacia, que períodos de crecimiento económico lo favorecen, mientras que períodos de estancamiento o recesión son ventajosos para el rentista. No obstante, entiende que la clase de empresario es la llamada a

promover los cambios sociales y la de los rentistas a resistirlos. El equilibrio social se convierte de esta manera en el resultado de la interacción de ambas funciones.

Joseph Schumpeter, otorgará al empresario un papel central en el desarrollo económico al convertirlo en el eje de sus cambios. En su obra *Teoría del Desarrollo Económico*, publicada originalmente en 1912, hace descansar en la innovación y en el empresario innovador que la lleva a cabo, el mayor peso del desarrollo económico. Una función básica de todo empresario consiste en la búsqueda de ganancias extraordinarias, y éstas pueden provenir exclusivamente de la innovación. La necesidad de innovar le lleva a seguir atentamente la evolución de las oportunidades técnicas que genera el potencial científico y, en algunos casos, a desarrollar directamente las nuevas tecnologías.

Una característica fundamental que tienen las innovaciones en el enfoque schumpeteriano, es que éstas no aparecen en forma continua, sino que, en caso de aparecer, lo hacen en forma discontinua y en grupos o racimos. Por esta razón, también los empresarios innovadores aparecen en grupos, puesto que el surgimiento de uno o más empresarios facilita la aparición de otros y éstos, a su vez, la de nuevos grupos, cada vez en mayor número, ya que el éxito original anula de manera creciente los obstáculos, haciendo familiar la innovación y suavizando su aceptación. El ciclo económico tiene en la actividad del empresario su principal determinante. La fase inicial de un proceso de innovaciones permite al empresario obtener una rentabilidad elevada, puesto que se beneficia de una renta de situación (que puede llegar a ser un monopolio). A medida que la innovación se difumina y se generaliza, aumenta la competencia, y, gradualmente, desaparecerán las ganancias extraordinarias. Al eliminarse la ganancia extra del empresario, se agota el impulso para nuevos avances en esa dirección. Esto conlleva a que junto con la aparición del auge económico, producto de la introducción de innovaciones, le siga, bajo una lógica intrínseca (no considerando la aparición de elementos fortuitos como guerras, pánicos, destrucción del sistema

de crédito, quiebras masivas) la aparición de la depresión, consecuencia del proceso normal de absorción y liquidación de las innovaciones.

El enfoque schumpeteriano, centrado en el empresario innovador y en el proceso de “destrucción creativa” del capitalismo, ha sido reforzado por Drucker (1998), pero bajo una perspectiva que no enfatiza en la aparición de grandes innovaciones agrupadas, pues éstas también se producen de manera aislada. La capacidad de innovación puede ser definida como la habilidad para explotar la ciencia y la tecnología con el fin de crear provechosamente productos y procesos nuevos y perfeccionados. La innovación se convierte en la responsabilidad principal del empresario, orientada a la búsqueda consciente de nuevas oportunidades que aumenten el potencial económico y social de la empresa. Las más importantes fuentes de oportunidad que generan innovaciones son las ocurrencias inesperadas, las incongruencias, los procesos necesarios y los cambios industriales y de mercado. Además, existen fuentes de oportunidad en el ambiente externo relacionados con cambios demográficos, cambios de percepción y nuevos conocimientos.

Por otra parte, la continua actividad empresarial en las diferentes facetas del capitalismo se ha ido nutriendo de una tradición, una suerte de *learning by doing* que opera para hacer cada vez más eficiente el sistema, trátase del comercio, la manufactura o los servicios. Cuando esta tradición no está muy desarrollada o ha ido desapareciendo con el tiempo, las instituciones *ad hoc* suelen ser débiles e ineficaces y el potencial empresarial restringido. La tradición es un factor importante particularmente para el desarrollo de pequeñas y medianas empresas. Es el caso de los fabricantes de relojes en Suiza o los fabricantes de instrumentos médicos de la India, cuyos productos son reconocidos mundialmente como resultado del talento empresarial y la motivación consagrada en la tradición familiar.

También es el caso de algunas regiones como Cataluña, que mantiene una sólida tradición empresarial desde mediados del siglo XIX. En efecto, hacia 1850

empresarios catalanes introdujeron, importado de Inglaterra, el telar automático, iniciando una importante tradición en el sector textil que convirtió a la región en la primera en importancia en esta industria, hasta el punto que su valor agregado era más de cinco veces superior al de todo el sector siderúrgico español de la época, concentrado especialmente en las regiones vasca y asturiana. Además, la relevancia adquirida por la Escuela Industrial de Barcelona, sirvió de catalizador para generar iniciativas empresariales en los sectores metal mecánico y eléctrico, complementando el sector textil. La temprana revolución industrial catalana aseguró la presencia de instituciones adecuadas para el surgimiento de empresarios y su consolidación.

Se ha sostenido que el crecimiento económico de los tigres asiáticos, particularmente Taiwán y Hong Kong, se articuló con base a una tradición donde se le otorga primacía a la pequeña y mediana empresa, arraigada en la ética laboral confuciana, que valora y tiene una actitud positiva hacia la disciplina, el respeto a la autoridad, la frugalidad (base de la alta tasa de ahorro de estas sociedades) y el interés por la estabilidad familiar. Por ejemplo, en el despegue económico taiwanés, la estructura industrial se apalancó en un gran número de pequeños y medianos empresarios, establecidos con el ahorro familiar y redes de cooperativas de ahorro, apoyados, cuando fue necesario, con créditos de los bancos gubernamentales.

La existencia de una tradición empresarial en determinadas comunidades y su ausencia de otras, es decir, la presencia de un proceso sociocultural particular, que imbuiría a estas comunidades de los elementos necesarios para propiciar la iniciativa empresarial y el desarrollo económico, ha llamado la atención sobre la importancia que tienen los valores para el alcance del progreso económico. Es así que se ha atribuido el desarrollo de Europa Occidental a la presencia de la ética protestante, el crecimiento japonés en el siglo XX sería un reflejo de los valores de la cultura *samurai* y el más reciente auge económico de los países del Este Asiático lo explicaría la práctica del confucianismo. Sin que estos valores dejen de

ser relevantes en la explicación de sus progresos, las hipótesis que otorgan un peso relativo muy significativo a esta correlación han perdido vigencia, como lo pone de manifiesto Sen (1998: 3):

Es difícil rechazar la idea de que existen fuertes elementos de arbitrariedad y teoría *ad hoc* en la cuestión de considerar los valores asiáticos particularmente favorables al rápido crecimiento económico y social. Para decirlo de otra manera, si es verdad que los valores han tenido tanta importancia en la reciente prosperidad económica de estas regiones, ¿por qué han tardado tanto? ¿Han cambiado los valores? Si es así, ¿por qué? ¿O es que su enorme potencial permanecía dormido e inactivo y se ha desencadenado hasta no hace mucho tiempo y por alguna razón con toda su fuerza? ¿Si es así, cual ha sido la razón de este cambio? Es mucho más fácil dar explicación de valor *ex post* que *ex ante*, y la facilidad de estas respuestas esconde las preguntas que se tienen que formular para hacer un escrutinio crítico de las respuestas.

Por lo demás, la evidencia empírica demuestra que la mayoría de las religiones, desde las más universales y antiguas, hasta las más recientes y localizadas, promueven valores éticos positivos, como el voluntarismo, la asociatividad, las virtudes cívicas, la confianza y la solidez de la familia. De manera que el aspecto verdaderamente importante es como una determinada sociedad internaliza esos valores y los convierte en instituciones que los propicien y fomenten, de manera que sirvan de apoyo al proceso de desarrollo económico mediante, entre otras cosas, el fomento de emprendimientos.

De lo anterior se desprende que el empresario no se crea ni evoluciona en un vacío social. Desde los mercaderes-empresarios del incipiente capitalismo mercantil, pasando por los empresarios característicos de la revolución industrial, y llegando hasta el empresario innovador del actual capitalismo informacional, este

actor social siempre ha sido y es el producto del contexto dinámico en el que se desarrolla la economía y sus instituciones. Al mismo tiempo, ha servido de agente de los cambios institucionales y ha cumplido funciones de liderazgo social. En particular, los empresarios emergentes del capitalismo informacional, de cualquier país o región, sean pequeños, medianos o grandes, que utilizan la innovación y la flexibilidad como rasgos esenciales del nuevo sistema de producción, dan por un hecho que la intensa competitividad prevaeciente los obliga a innovar constantemente, pues corren el riesgo de quedar superados por otros. Por esta razón, se convierten en los principales promotores de los cambios que faciliten la creación y desarrollo de empresas.

2. Empresarios y Entorno Institucional

Si alguna característica tuvo el período medieval, fue que los gobiernos justificaban sus intervenciones mediante el argumento de que no era concebible pensar que la nación podía prosperar con base en la articulación espontánea de los esfuerzos de sus ciudadanos. Esta visión generalizada conducía a un criterio normativo implícito, que muchas veces se hacía explícito, según el cual la prosperidad y el bienestar de la sociedad sólo podía lograrse mediante la fuerte intervención del Estado, subordinando los intereses de sus ciudadanos a sus propios intereses más altos y trascendentes. Se tomaba como artículo de fe, la premisa según la cual la actividad comercial e industrial poco vigilada o reglamentada, conduciría a la hambruna, la enfermedad y la pobreza.

La insurgencia del mercantilismo supuso acelerar la dinámica económica que ya había cobrado gran impulso al final de la época medieval, por lo cual se comenzó a dar importancia a la actividad comercial de los particulares. Empero, siendo el único sistema conocido el heredado de las rígidas reglamentaciones, privilegios de Estado y prácticas proteccionistas, la nueva actividad económica dinamizada se encontró sometida a las limitaciones impuestas por leyes, normas e instituciones que resultaban inconsistentes con las nuevas realidades y, la más de

las veces, perjudiciales (De Soto, 1987). La lucha librada entre las nuevas fuerzas económicas, que buscan crear riqueza maximizando el interés particular, y las fuerzas tradicionales del poder económico basado en privilegios y excluyente, supuso a fin de cuentas la derrota de este último. Este proceso, además, ejemplifica que la evolución de las fuerzas dinámicas generadoras de riqueza, vale decir, los empresarios en competencia, y las instituciones que le sirven de fundamento, están vinculados fuertemente y se retroalimentan continuamente.

Por esta razón, es deseable que las instituciones evolucionen paralelamente a las prácticas empresariales, pues, como lo advierte Berger (1990), se puede crear el modelo de capitalismo más maravilloso, pero si no existen empresarios que lo hagan efectivo, éste se convierte en un cascarón vacío. Frecuentemente, las políticas oficiales de los países subdesarrollados hacen poco para promover positivamente la capacidad empresarial. La principal ayuda que la política oficial puede prestar a la capacidad empresarial es eliminando los obstáculos. Si bien los aspectos culturales influyen, aunque no de manera determinante, la mayor cantidad de trabas se encuentran en las muchas reglas y regulaciones por medio de las cuales los gobiernos, de cualquier tendencia ideológica, suprimen y previenen abiertamente las iniciativas económicas. Es este tipo de asimetrías, entre una iniciativa privada que pugna por desplegarse y unas instituciones anacrónicas que obstaculizan y perjudican estas iniciativas, las que marcan la pauta en muchos países subdesarrollados.

La evidencia empírica respecto a Rusia puede ilustrar este punto. Inmersos en el desempeño caótico que corrieron sus instituciones, la conducta empresarial en la ex Unión Soviética, después de la debacle del comunismo, se afectó enormemente por la desorganización. Rusia se encontró con el funcionamiento de un mercado, pero sin código comercial, sin código civil, sin un sistema bancario efectivo, sin un sistema contable efectivo, sin procedimientos para declarar la bancarrota. Este ambiente para los negocios no sólo socavó la endeble base

empresarial rusa, sino que abrió el camino a una competencia salvaje para apoderarse de la propiedad estatal por cualquier medio.

Las limitaciones institucionales observadas respecto a la iniciativa empresarial en América Latina son de variada índole y tienen un peso específico diferente en cada sociedad, pero se repiten en forma recurrente de país en país. La excesiva reglamentación e ineficacia de la burocracia pública, junto con la corrupción y la ausencia de un sistema judicial confiable, que hace oneroso el registro formal de empresas, sería la razón aparente para que, por ejemplo, más de la mitad de los empresarios peruanos se encontrarán hacia finales de la década de los ochenta en el sector informal de la economía (De Soto, 1987). Una problemática similar, pero desde una perspectiva diferente, se reflejaba en el clima para la creación y sostenimiento de pequeñas empresas en México, en la década de los ochenta. Zaid (1987) argumenta que las grandes pirámides burocráticas públicas y privadas, protegidas y protectoras, habían ahogado, con su paternalismo, una gran tradición de productividad independiente. Paradójicamente, destruir un pequeño productor autónomo y crearle un empleo moderno con todas las inversiones necesarias, costaba muchas veces más que equiparlo mejor para aumentar su productividad independiente.

Las limitaciones legales y reglamentarias que establecen definiciones precarias de los derechos de propiedad, dificultan el acceso a créditos por parte sobre todo de pequeños y medianos empresarios que se inician en actividades de negocios. En muchos países latinoamericanos existen muchas restricciones para la utilización de los bienes muebles e inmuebles como garantía. Cuando los prestatarios no pueden utilizar sus propios bienes como garantía de un préstamo, ni pueden adquirir bienes a crédito utilizando como garantía esos mismos bienes, las tasas de interés sobre los préstamos son, por término medio más elevadas, puesto que los prestamistas, formales o informales, buscan de esta manera compensar el riesgo al que se ven expuestos. De allí que una buena definición de los derechos de propiedad, que permita “capitalizar” los escasos bienes que

poseen potenciales emprendedores, y sirvan de garantía para la obtención de préstamos en condiciones que no recarguen las tasas de interés, al minimizarse los costos de transacción implicados, elevaría las oportunidades de emprendimientos.

Por su parte, un entorno hostil, signado por la inseguridad personal, abundancia de permisos, acoso de las autoridades y poco acceso a servicios financieros y tecnológicos disponibles para empresas de mayor tamaño, explicarían las ineficiencias de los microempresarios de Caracas. Sin embargo, Márquez y Gómez (2001), en su trabajo con estos microempresarios, han encontrado experiencias exitosas, algunas incluso modelos de organización y de creatividad empresarial; sugiriendo que los estudios sobre las actitudes culturales adecuadas para el surgimiento de iniciativas empresariales a menudo soslayan aspectos determinantes, configurados por una realidad socioeconómica particular. Aunque los estereotipos y la dinámica cultural prevaleciente representan limitaciones significativas, su impacto sobre las posibilidades de éxito de este tipo de microempresario son relativas.

En América Latina, los problemas a los que se enfrentan emprendedores y empresarios comienzan desde la observancia de una tradición que otorga, regularmente, una imagen negativa a las actividades de negocios. Esta visión retrógrada, se exagera en la medida que la sociedad en cuestión tiene como base una economía predominantemente rentista. En estas circunstancias, la capacidad empresarial no se considera una opción, porque la sociedad no valoriza suficientemente las actividades que desarrolla un empresario. Con frecuencia se le identifica con la obtención de un lucro, la acumulación de poder y otros motivos predominantemente materialistas, y, en consecuencia, inferiores. Esta imagen disuade a muchos potenciales empresarios de adoptar este rol social. Al parecer, esta situación ha cambiado paulatinamente en países como Chile, donde el empresario ha comenzado a ser valorado como uno de los más importantes agentes del cambio social y del desarrollo. No obstante, como advierte Montero

(1999), las condiciones de cambio institucional que permitieron instaurar una economía de mercado, abierta y competitiva, propiciadora de la iniciativa empresarial, se dieron en el contexto de un proyecto político donde el empresario no ha terminado de asumir una verdadera función de liderazgo y de compromiso social.

La eficacia institucional, vista como una palanca de la iniciativa empresarial y de la generación de un buen clima para las inversiones, puede ser corroborada a partir de un estudio comparativo del Banco Mundial (2002). Una investigación al respecto reveló que en muchos países en desarrollo el costo financiero que implicaba el cumplimiento de los reglamentos de los registros de empresas es muy elevado con relación al PIB, y bastante superior a los promedios de los países industrializados. De manera contradictoria, las naciones pobres, con menores capacidades administrativas son las que requieren más procedimientos para el registro de empresas. El elevado costo de transacción, desde el punto de vista tanto de la complejidad como de los recursos, desalienta el ingreso de empresas en el sector formal, reduciendo la capacidad competitiva y generando costos adicionales en forma de mayor corrupción. Los incentivos que pueden aportar las instituciones públicas y privadas para propiciar iniciativas empresariales también están relacionados, entre otros aspectos, con la calidad en la prestación de los servicios públicos, la percepción favorable o desfavorable acerca del régimen jurídico existente, la calidad de la infraestructura, la disponibilidad y facilidad para obtener información sobre normas, reglamentaciones y políticas, la calidad de los recursos humanos, con la mayor apertura al comercio internacional y a los mercados financieros, y, de manera significativa, con la capacidad de cooperación para el establecimiento de redes de todo tipo.

Es en este sentido que North (1996) precisa la necesidad de desarrollar el espíritu empresarial alterando el ambiente, para lo cual se requiere crear un ambiente constructivo y competitivo. Un ambiente competitivo que sea productivo y creativo no sólo se logra con una normativa de derechos de propiedad, leyes y

normas que brinden incentivos para que los empresarios sean productivos, sino que va más allá de esto, y procede a especificar cuáles son las normativas aplicables en diferentes mercados económicos, que proporcionarán los incentivos para que cada uno de esos mercados sea productivo y creativo. Por las mismas razones, se ha postulado la necesidad de generar un medio innovador para alentar el potencial empresarial en una sociedad. Este medio innovador, según lo detallan Castells y Hall (1994:30-31), puede ser entendido como:

El sistema de estructuras sociales, institucionales, organizativas, económicas y territoriales que crean las condiciones para una generación continua de sinergias y su inversión en un proceso de producción que se origina a partir de esta capacidad sinérgica, tanto para las unidades de producción que son parte de este medio innovador como para el medio en su conjunto. El desarrollo de un medio innovador de este tipo se ha convertido ahora en un asunto decisivo para el desarrollo económico y en una cuestión de prestigio político y social.

En resumen, las características que asuman las instituciones y la forma como evolucionen, son aspectos determinantes de la formación de empresarios y el potencial empresarial que se pueda desarrollar en una sociedad. Las instituciones eficaces se convierten en la gran diferencia entre entornos locales, regionales o nacionales, que propician la iniciativa empresarial y ambientes que, por el contrario, la restringen. Sin instituciones que acrediten y garanticen la titularidad de la propiedad, los emprendedores no pueden utilizar valiosos activos para la inversión y nuevos proyectos. Sin instituciones judiciales sólidas que obliguen a cumplir los contratos, los empresarios consideran que muchas actividades resultan arriesgadas. Sin instituciones gubernamentales fuertes que controlen el comportamiento de los directivos, las compañías despilfarran los recursos de los accionistas. Las instituciones de gobierno que reglamentan la

actividad empresarial excesivamente, terminan limitándola. Las decisiones y políticas públicas basadas en medidas arbitrarias, o sesgadas hacia favorecer algún grupo en especial, resienten la labor empresarial. Las instituciones débiles terminan siendo especialmente nocivas para el desarrollo del espíritu empresarial.

La formación de empresarios y el desarrollo de la iniciativa empresarial están estrechamente vinculados a la conformación de las instituciones públicas y privadas y a la forma como éstas evolucionan y se transforman. Un ambiente institucional flexible e innovador es fundamental para generar un buen clima para las inversiones, llevadas adelante por sujetos emprendedores, que asumen razonablemente los riesgos implícitos en cualquier actividad económica. Por el contrario, los entornos institucionales restrictivos, caracterizados por el exceso de regulaciones, fragilidad jurídica, e incapacidad para establecer redes de cooperación extensas y productivas, tienden a limitar la formación de empresarios y a incentivar la informalidad de las actividades económicas. Por lo demás, la debilidad de los derechos de propiedad en países políticamente inestables contribuye a reducir los niveles de inversión y ahuyenta a potenciales inversionistas.

Los entornos económicos e institucionales de las naciones desarrolladas se corresponden con los que brindan incentivos a la iniciativa empresarial. Por una parte, los propicia la existencia de muchas oportunidades de negocios, derivado del alto nivel de ingreso *per capita* y la diversificación del consumo agregado, particularmente hacia la prestación de servicios de salud y de ocio, con pocas restricciones legales para el establecimiento de empresas. Por otra, la existencia de extensas redes industriales, vinculadas a la investigación aplicada realizada en universidades y centros de investigación privada, el alto nivel organizacional que conduce a tener buena información de pronóstico sobre desarrollo de mercados, procesos, productos, la presencia de mercados de capitales y de financiamiento bien desarrollados y la existencia de ambientes macroeconómicos estables para

las inversiones, constituyen otros tantos factores que impulsan el surgimiento de emprendedores.

Por contraste, en naciones como las latinoamericanas, la inestabilidad macroeconómica, el bajo poder adquisitivo de la población, las limitaciones del mercado de capital y financiero, las bajas tasas de ahorro, la inseguridad jurídica, las trabas legales para el registro de empresas, la incapacidad de elaborar pronósticos de mercado que no resulten meros ejercicios de simulación, las restricciones para elaborar planes de largo plazo y la escasa vinculación universidad-industria, limitante de las posibilidades de innovación en productos, servicios y procesos, las debilidades de la inversión en educación, resultan factores que repercuten de manera desfavorable en el surgimiento de nuevos empresarios. Por otra parte, este tipo de entornos favorece las actividades informales de empresarios con escasa formación para planificar negocios y débil capacidad para sortear los riesgos inherentes a cualquier inversión.

Correlativamente, en la medida que mejora el entorno económico y social para los negocios, se estimula la planificación y la asunción del rol de emprendedor de manera profesional. No por casualidad, Montero (1999) destaca que el perfil de los emprendedores chilenos, a partir del análisis de las biografías recogidas de un grupo de nuevos empresarios medianos, se corresponde con el segmento profesional emergente en la economía de mercado chilena a mediados de los noventa. No se trata ni de personas de origen humilde que habrían surgido en la sociedad de oportunidades, ni de los hijos de los empresarios tradicionales. Son más bien personas de clase media, sin grandes fortunas, pero cuyas familias los dotaron de capital humano. Muchos eran profesionales altamente calificados, que en un momento determinado de crisis del trabajo asalariado y de apertura de nuevos mercados, tomaron la decisión de crear una empresa.

En algunos casos, un ambiente económico desfavorable para los negocios y muy restrictivo para el surgimiento de nuevos empresarios, no cierra las oportunidades completamente cuando existen personas que tienen un perfil

adecuado para serlo. En efecto, el análisis de unas redes de crédito informal en un barrio de Caracas, permitió constatar que los emprendedores creadores de estas redes tienen sistemas de contabilidad y administración muy bien organizados, resaltando la baja tasa de morosidad y de pérdida de los préstamos, por lo cual el negocio ideado ha resultado exitoso y efectivo. Entre otras bondades, permite la cobertura financiera de una gran cantidad de microempresas, que consiguen por esta vía responder a sus necesidades de capital de trabajo, posibilidad que tienen negada frecuentemente en el sistema financiero formal (Gómez y Márquez, 2000).

Con relación a esta realidad, Zaid (1987) señala que una de las pocas ventajas de operar con recursos mínimos, es precisamente que no pueden derrocharse en progresos improductivos. Si una microempresa no tiene crédito bancario y sólo puede conseguir financiamiento al doble de las tasas bancarias, en el mercado informal, o no usa crédito o no lo usa más que en operaciones que produzcan por encima del doble de las tasas bancarias. Esta postura supone entrever que las salidas creativas que utilizan los microempresarios rurales y urbanos de los países en desarrollo, refuerzan las argumentaciones dirigidas a establecer que, en la definición y diseño de políticas y proyectos dirigidos a combatir la pobreza, sus actores beneficiarios, los pobres, no deben ser vistos exclusivamente como un problema sino también como parte de la solución.

Las necesarias reformas institucionales y el diseño de políticas públicas, con capacidad de impactar positivamente el ambiente para desarrollar iniciativas empresariales en países y regiones de América Latina, pasa, entre otros elementos, por considerar que éstas sólo se lograrán gradualmente. La creación de un entorno favorable para los emprendimientos exige simplificar las instituciones formales, establecer redes de información sobre sus funciones y alcances que lleguen efectivamente a los actores pertinentes. Se necesita reformar los derechos de propiedad, con el fin de posibilitar la capitalización de las propiedades de los emprendedores menos asistidos, para su utilización efectiva. Requiere, además, el fortalecimiento del capital humano, y una labor de

“importación” con su adaptación respectiva, de normativas y procedimientos que hayan sido probadamente exitosos en otras regiones y países. Se deben extraer lecciones de aquellas instituciones informales, diseñadas *ad hoc*, que han surgido como respuesta creativa a las fallas de los mecanismos formales, y que constituyen experiencias positivas de desarrollo empresarial. Las autoridades encargadas de elaborar políticas públicas en el nivel local, regional o nacional, deberán asumir que su rol les exige convertirse en emprendedores también, es decir, en empresarios innovadores y comprometidos con una gestión pública verdaderamente productiva.

Notas

Capítulo I

[1] Las últimas generaciones de historiadores han roto definitivamente con la antigua noción de unos tiempos de recesión y autarquía económica, haciendo retroceder el umbral de los comienzos de la renovación agraria y comercial de la Edad Media a los siglos VII-IX. Por otra parte, se han hecho insostenibles las tesis según la cual el latifundio constituyó el modelo exclusivo de explotación agraria en los primeros siglos medievales. En realidad, existían pequeñas y medianas explotaciones y los modos de explotación eran múltiples. Existieron desde por lo menos el siglo VII, grandes aglomeraciones rurales llamadas *vici* de carácter eminentemente agrario, que no excluían actividades de transformación e intercambios, que los convertía en verdaderos centros locales. Véase P. Contamine et. al. "La economía medieval" 2000. p. 25.

[2] Siempre que se refieren cifras de la población europea de los siglos medievales se hace con cautela y señalando que se trata de elaboraciones aproximadas. La falta de información fidedigna respecto a registros, tasa de natalidad y de mortalidad de la población, dificultan la labor de entregar cifras definitivas. Por otra parte, la información existente proviene fundamentalmente de las fuentes obtenidas de los países de Europa occidental, careciéndose de buena información en lo que respecta a la región oriental, por lo que las estimaciones tienen mayor probabilidad de error. Por estas y otras razones cualquier aproximación demográfica del período medieval europeo siempre será susceptible de debate y discusión. Sin embargo, los progresos de la cliometría han permitido adelantar trabajos cada vez más rigurosos sobre el verdadero tamaño de la población europea de los siglos medievales. Es así que varios historiadores y demógrafos han comenzado a coincidir en las cifras. Por ejemplo, la información poblacional indicada proviene de la comparación de tres fuentes revisadas para un estudio realizado por profesores de la Universidad de la Laguna, y coinciden aproximadamente con las estimaciones de K. Bennet de 73 millones de habitantes para el año 1300 y de 69 millones para el año 1500. Véase Universidad de la Laguna "Guía didáctica de la

asignatura: historia económica mundial” 2002. p. 33 y I. López “Europa en la época del Descubrimiento” 1998. p. 26.

[3] Existen varias hipótesis que, aisladas o en conjunto, sirven para explicar el repentino éxito británico en la consecución de cañones de hierro colado relativamente seguros. Ya se mencionó que la abundancia de mineral de hierro y la escasez de cobre impulsó a los ingleses a buscar desarrollar la metalurgia de fundición usando el recurso que poseían. Ciertamente que la experimentación continua tiene que haber influido en la obtención de cañones más largos y de inferior calibre, que aseguraban una potencia de propulsión mucho mayor. Pero queda por explicar porqué no estallaban con tanta frecuencia como los cañones de hierro colado. Se ha sugerido que la seguridad y calidad de los cañones ingleses se debía a la presencia de fósforo en el mineral. Véase C. Cipolla “Máquinas del tiempo y de la guerra” 1999. p. 108.

Capítulo II

[1] Con relación a la preeminencia de un saber imbuido de teología, da cuenta el hecho que muchos fenómenos sorprendentes que se daban en la naturaleza y en la vida del alma no eran investigados científicamente, pues no se sentía ninguna necesidad de hacerlo, en tanto sus causas eran atribuidas a fuerzas demoníacas, cuya creencia no sólo explicaba el fenómeno en cuestión, sino que señalaba como único expediente al cual recurrir para combatirlo a la propia religión. De igual manera, la sanción moral religiosa sobre las actividades económicas consideradas ilícitas, también se afincaba en la apelación al demonio. De allí que en una escena dramática de la literatura medieval, el diablo se lleva las almas de los hombres dedicados a las más diversas profesiones: zapateros, curtidores, panaderos, y comerciantes, condenados por sus fraudes y engaños. Véase J. Bühler “Vida y Cultura en la Edad Media” 1977. p. 57.

[2] Uno de los ámbitos donde los habitantes de los primeros siglos medievales aprovecharon el legado tecnológico de la Antigüedad fue en la producción de la sal marina. La sal, único conservante para carnes y pescados, era un producto de primera necesidad, que no se encontraba en cualquier lugar y cuya fabricación en un medio

marino requería de unos equipamientos técnicos especiales que no tardaron en desarrollarse dentro de las comunidades medievales. Véase P. Contamine et. al. Op. Cit. p. 37.

[3] Las rutas de la seda significaron un intenso intercambio comercial entre Occidente y Oriente desde la época de los grandes imperios antiguos, y extendiéndose durante la Edad Media, tanto por vías terrestres como marítimas. En Occidente se adquirió la costumbre de utilizar productos orientales como las especias y en especial la seda, cuya técnica de obtener el hilo a partir de los capullos permaneció en secreto hasta mediados del siglo VI, cuando monjes nestorianos transportaron escondidos los huevos de los gusanos para su cría en el Mediterráneo. En el siglo XII Roger de Normandía, Rey de Sicilia, hizo traer obligados artesanos griegos para la fundación de una industria de seda en Palermo. Desde entonces la fabricación de tejidos de seda se implanta en Occidente. Véase L. Boulnois "La ruta de la seda" 1986. pp. 101-122 y G. Messaldié "Los grandes inventos de la humanidad" 1995. p. 170.

[4] En realidad, la repercusión de una actitud mental diferente respecto a la tecnología que comienza a exhibir Occidente frente a Oriente, tiene sus primeras expresiones en una fecha relativamente temprana. En efecto, en el año de 1338 partió de Venecia una galera en dirección a Oriente que llevaba entre su carga un reloj mecánico. Esto constituye un hecho notable, puesto que es el primer bien tecnológicamente avanzado que Europa exporta a Asia. Con este modesto inició se abre una nueva época. Un siglo después, la supremacía tecnológica de Europa occidental sobre Asia comienza a hacerse evidente. Véase C. Cipolla. Op. Cit. 1999. p.10.

[5] El Descubrimiento también tuvo una influencia determinante en el cambio de visión acerca del hombre y de la sociedad. Se pueden rastrear en los estudios americanos acerca de los usos y costumbres de los indios y su relación con el ambiente, prolegómenos de la antropología y de la sociología moderna. La transformación de la conciencia europea concomitante a el proceso "civilizador" iniciado en el Nuevo Mundo coadyuvaron a la formación de una nueva visión de lo político, lo económico y de lo social, reflejándose en los ideales de justicia, de igualdad y de libertad que representaron las

ideas utópicas, el nacimiento del derecho internacional, la teoría del hombre afincada en el “buen salvaje” americano y las tesis mercantilistas sobre comercio y producción. Véase G. Arciniegas “América en Europa” 1980. p. 201.

Capítulo III

[1] El trabajo asalariado se expandió de tal manera que, hacia finales del siglo XV, llegó a la organización militar. Las tropas se conformarán en adelante con mercenarios o por ejércitos de soldados nacidos dentro de la unidad política que se tratara, pagados por el Estado mediante la recaudación de impuestos, préstamos, o los propios botines de guerra. Al respecto, Nicolás Maquiavelo observó en *El Príncipe*, escrito en 1513, la necesidad que Florencia, su patria, conformará un ejército propio, con la finalidad de evitar que los mercenarios cometieran traiciones o hicieran negociaciones con el enemigo. Véase J. R. Hale “Maquiavelo y el Estado autosuficiente” En D. Thomson “Las ideas políticas” 1977. p.23.

[2] La principal debilidad de la tesis de Pirenne es el rechazo de la enorme influencia que la economía agraria tuvo sobre el renacimiento urbano. El desarrollo urbano es producto de un estrechamiento de los lazos entre el campo y la ciudad. Requiere, como en el caso de Flandes, de una red tupida de mercados rurales y de un poblamiento regional denso. Esta misma articulación se va a observar en el caso del artesanado. Lo cual fue visto por Pirenne como una consecuencia del renacimiento comercial. En realidad ambos son concomitantes e incluso, en algunos lugares, el renacimiento del artesanado va a preceder al comercial. Véase P. Contamine et. al. Op. Cit. p. 171.

[3] Los enormes requerimientos de especias por parte de las regiones de Europa occidental se han tratado de explicar con base al hecho de que las comunidades agrícolas, al menos hasta el siglo XVI, padecieron un déficit crónico de forraje de invierno para el ganado. Esto conllevaba a que gran cantidad de ese ganado tuviera que ser sacrificado, y su carne conservada para el consumo invernal salándola o adobándola. De allí la constante demanda de especias para el condimento y la conservación. Aparte de la sal, que era el preservador más común y barato, las demás especias provenían de Oriente: la pimienta de la India y las Indias Orientales; la canela de Ceilán, el clavo de las

islas Molucas, y el jengibre de China. Véase J. H. Parry "Europe and Wider World 1415-1715" 1975. pp. 40-41.

[4] De manera similar al incremento experimentado por el precio de los cereales, durante el período 1180-1330, el crecimiento de la ganadería, causada por la progresiva diversificación del régimen alimenticio, la creciente demanda de cuero y sobre todo de lana, va a determinar el crecimiento escalonado de los precios tanto del ganado como de rubros derivados. En Normandía, los precios de las ovejas en el período comprendido entre 1203 y 1255 se incrementan en un 305%. Entre 1255 y 1328 los precios se duplican. Véase P. Contamine et. al. Op. Cit. p. 214.

[5] Es probable que la balanza comercial internacional hacia 1500 oculte el hecho de que el comercio de esclavos traídos de las costas occidentales africanas, recientemente descubiertas por los portugueses, comenzó a ser relativamente importante a partir de la segunda mitad del siglo XV. Entre 1445-1450 cerca de mil esclavos africanos fueron capturados o comprados a los jefes de las tribus del litoral occidental africano. El comercio de esclavos llegó a extenderse tan rápidamente que en 1448 el príncipe Enrique ordenó la construcción de un fuerte y un depósito en la isla Arguim, en la bahía formada por la curva de cabo Branco. Este depósito de Arguim fue la primera factoría comercial europea en ultramar. Véase J. H. Parry. Op. Cit. p.32

Capítulo IV.

[1] La concepción hierocrática de los poderes sostenida por la Iglesia, se asentaba en la creencia de que el rey era un laico más, y por consiguiente, en los asuntos de la Iglesia era tan súbdito del Papa y del clero como cualquier otro. Aunque el Papa poseía tanto el poder espiritual como el temporal, la coacción física propia del poder temporal sólo era ejercida por los gobernantes laicos. Empero, también significaba que los papas podían reclamar, en virtud de este mandato divino, su derecho a orientar a los reyes sobre el modo como se debía administrar, en todos los sentidos, el poder temporal. Hacia el final del siglo XIII esta doctrina, a pesar de seguir siendo aceptada, no tiene ya un efecto importante. Para la época indicada, los reyes y los príncipes poseían un grado considerable de autoridad moral en sus respectivos reinos y un control bastante efectivo

sobre sus respectivos cleros locales. Véase A. Black. "Political Thought in Europe, 1250-1450" 1992. pp. 58-59.

[2] Paradójicamente, no existían restricciones para que las mujeres fueran agremiadas, aunque aplicaban algunas restricciones. Ciertos gremios de mujeres, organizados del mismo modo que los oficios de los hombres, tenían sus "mujeres juradas" nominalmente, porque en la practica dependían de un gremio vecino. Particularmente en la industria textil abundaron las mujeres dentro de los gremios en calidad de aprendices, pero también hubo maestras como se destaca de los estatutos de un gremio parisino de fabricante de tejidos de principios del siglo XV. Véase J. Jacques "Las luchas sociales en los gremios" 1972. p. 84.

Capítulo V

[1] Algunas investigaciones dan cuenta que la industria de la pañería inglesa era en realidad muy floreciente hacia 1200, y tenía una estructura parecida a la correspondiente en las ciudades flamencas. La supuesta decadencia de la industria textil inglesa hacia el siglo XIII no tiene asidero si se tiene en cuenta que para la época ocurrió más bien una revolución industrial consistente en una mecanización del enfurtido, gracias a la utilización del molino hidráulico. El resultado de ello fue la transferencia de la industria hacia las regiones accidentadas del Norte y del Oeste. Incluso se ha documentado que al lado de la importante industria de paños conviene colocar una industria emparentada con la misma, la del lino. Véase H. Pirenne "Historia económica y social de la Edad Media" 1975. Anexo bibliográfico y crítico del Capítulo V. pp. 228-229.

[2] En ciertos casos, como en la constitución de los Países Bajos (Bélgica y Holanda) el factor mediador en la formación del Estado nacional fue fundamentalmente el político, po sobre factores económicos o geográficos. Tampoco fue influyente la formación de una temprana conciencia nacional. De hecho, ocurrió al contrario, la conciencia de formar la nación fue el resultado de toda una trayectoria, no una causa, sino una resultante, que podría haber sido muy distinta si se hubiesen modificado los elementos componentes. Véase J. Huizinga "El concepto de la historia" 1992. p. 240.

[3] Algunas tesis provenientes de la escuela de historia de las mentalidades, le otorgan un peso significativo a aspectos como la sed de justicia en la explicación de las revueltas medievales. El entorno mental y político que rodea a la justicia medieval es particularmente relevante porque constituye la principal función administrativa delegada por el rey a los señores feudales. Es por ello que la percepción de lo que es y no es justo resulta trascendental detrás de los estallidos sociales. Al parecer, la sed de justicia, justificada en los agravios que sufrían por parte del señor, fue la motivación fundamental en la revuelta protagonizada por los *irmandiños*, en la región de Galicia entre 1467 y 1469. Por supuesto, no se descartan las motivaciones políticas y económicas, como la coyuntura política de guerra civil y vacío de poder en la corona de Castilla, o el aumento de la presión tributaria de los nuevos señores sobre los vasallos. Pero la preeminencia en las causas la tiene la mentalidad justiciera de los *irmandiños*. Véase C. Barros. “La mentalidad justiciera en las revueltas sociales (edades media y moderna)”. 2000. s/p.

Capítulo VI.

[1] Conviene dar una definición sucinta de instituciones y cambio institucional. Las instituciones representan las normas formales, obligaciones informales, tales como normas de comportamiento y códigos de conducta autoimpuestos y en sus características relativas a su observancia. Las instituciones existen, entre otras cosas, porque reducen las incertidumbres propias de la interacción humana. Estas incertidumbres surgen como consecuencia de la complejidad de los problemas de cooperación social, por ejemplo, para el intercambio, que deben resolverse. El cambio institucional es el fomento de cambios y transformaciones en las normas, reglas, organizaciones, que define un sistema de cooperación social con la finalidad de acercar la tasa privada de beneficios con la respectiva tasa social. Véase D. C. North “Institutions, Institutional Change and Economic Performance” 1990.

[2] El ascetismo terrenal implícito en la ética protestante, al convertirse en la base histórica para nuevos hábitos de trabajo metódicos, derivando en el protestante austero, moralmente limitado para disfrutar de los frutos de su trabajo, contrasta abiertamente con el hombre económico moderno en su valoración del ocio y en sus hábitos de consumo. Antes más bien, se ha querido asemejar el puritano del capitalismo emergente con el

individuo asiático actual. Imbuido de una ética confuciana, su conducta supone una actitud de disciplina y automejoramiento, muy conveniente para el trabajo, aunado al respeto por la autoridad, la frugalidad y un interés exagerado por la estabilidad familiar. Véase B. Levine et. al. "El desafío Neoliberal" 1990. p. 60.

Bibliografía

Arciniegas, G. 1980. *América en Europa*. Bogotá: Círculo de Lectores.

Arnold, M. 1997. *Introducción a las epistemologías sistémico/constructivistas*. Revista Electrónica Cinta de Moebio No. 2. Universidad de Chile. Disponible en: <http://rehue.csociales.uchile.cl/publicaciones/moebio/02/>

Bairoch, P. 1981. *Las grandes tendencias de las disparidades económicas nacionales después de la revolución industrial*. En Topolski, J. et. al. "Historia Económica: nuevos enfoques y nuevos problemas". Barcelona: Crítica.

Balazs, E. 1964. *Chinese Civilisation and Bureaucracy: Variations on a Theme*. New Haven: Yale University Press.

Banco Mundial. 2002. *Instituciones para los mercados. Informe sobre el Desarrollo Mundial 2002*. Madrid: Publicaciones del Banco Mundial.

Barros, C. 1992. *Historia de las mentalidades, historial social*. Publicado en Temas Medievales. No. 2. CONICET. Disponible en: <http://www.carlosbarros.com>

Barros, C. 2000. *Las mentalidades justicieras en las revueltas sociales (edades media y moderna)*. Ponencia. International Conference Justice/Violence/Hegemony. Berlin Institute of Critical Theory. 1-4 de junio. Disponible en: <http://www.carlosbarros.com>

Berger, P. 1990. *América Latina en una perspectiva cultural comparativa*. En Levine, B. et. al. "El Desafío Neoliberal". Bogotá: Norma.

Black, A. 1992. *Political Thought in Europe, 1250-1450*. Cambridge: Cambridge University Press.

Bloch, M. 1958. *La sociedad Feudal*. Volumen 1. México: UTEHA.

- Boehme, H. 1981. *Factores políticos y método histórico-económico*. En Topolski, J. et. al. "Historia Económica: nuevos enfoques y nuevos problemas". Barcelona: Crítica.
- Braudel, F. 1985. *La dinámica del capitalismo*. Madrid: Alianza.
- Braudel, F. 1984. *Civilización material, economía y capitalismo. Tomo II: Los Juegos del intercambio*. Madrid: Alianza.
- Braudel, F. 1982. *La Historia y las Ciencias Sociales*. Madrid: Alianza.
- Briceño, J. M. 1966. *América Latina en el mundo*. Caracas: Arte.
- Bühler, J. 1977. *Vida y cultura en la Edad Media*. México: FCE.
- Bulnois, L. 1986. *La ruta de la seda*. Barcelona: Orbis.
- Burke, E. 1996. *Venecia y Amsterdam*. Barcelona: Gedisa.
- Castells, M. y Hall, P. 1994. *Las Tecnópolis del mundo. La formación de los complejos industriales del siglo XXI*. Madrid: Alianza.
- Cipolla, C. 1999. *Las máquinas del tiempo y de la guerra: Estudios sobre la génesis del capitalismo*. Barcelona: Crítica.
- Cipolla, C. 1996. *El papel de las especias (y de la pimienta en particular) en el desarrollo económico de la Edad Media*. En Cipolla, C. "Allegro ma non troppo". Barcelona: Grijalbo.
- Cipolla, C. 1987. *Historia económica de Europa (1). La Edad Media*. Barcelona: Ariel.
- Cipolla, C. 1978. *Historia económica de la población mundial*. Barcelona: Grijalbo.
- Contamine, P. et. al. 2000. *La economía medieval*. Madrid: Akal.
- Covarrubias, I. 2002. *Algunas reflexiones en torno a las ciencias sociales*. Revista Principia. No. 20. Septiembre.

Crafts, N. 2001. *Historical Perspectives on Development*. En Meier, G. y Stiglitz, J. "Frontiers on Development Economics. The Future in Perspective". New York: Oxford University Press/World Bank.

Crone, G. R. 1998. *Historia de los Mapas*. México: FCE.

De Soto, H. 2000. *The Mystery of Capital*. New York: Random House.

De Soto, H. 1986. *EL Otro Sendero. La revolución Informal*. Bogotá: La Oveja Negra.

Dickson, D. 1985. *Tecnología Alternativa*. Barcelona: Orbis.

Dobb, M. 1979. *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo*. México: Siglo XXI.

Drucker, P. 1998. *The Discipline of Innovation*. Harvard Business Review. Noviembre-Diciembre.

Duby, G. 1992. *Los tres ordenes o lo imaginario del feudalismo*. Madrid: Taurus.

Duby, G. 1996. *El Año Mil*. Barcelona: Gedisa.

Echegaray, E. 1999. *Los contextos sociales e institucionales de una economía monástica: Santa María de Montederramo en el siglo XIII*. Revista de Historia Económica. Año XVII. No. 1. Invierno.

Elster, J. 1981. *La motivación de los agentes económicos en el pasado*. En Topolski, J. et. al. "Historia Económica: nuevos enfoques y nuevos problemas". Barcelona: Crítica.

Ferrer, A. 1996. *Historia de la Globalización: orígenes del orden económico mundial*. México: FCE.

Galbraith, J. K. 1991. *Historia de la Economía*. Barcelona: Ariel.

Gómez, H. y Márquez, P. 2000. *¿Prácticas de gerencia en microempresarios de barrio?* Revista Debates IESA. Vol. 6. No. 1.

Greif, A. 2000. *El estudio de la organización y de la evolución de las modalidades organizacionales a lo largo de la historia: reflexiones a partir de la empresa*

medieval tardía. En Carroll, G. y Teece, J. (eds.) "Empresas, mercados y jerarquías. La perspectiva económica de los costos de transacción". México: Oxford University Press .

Greif, A. 1997. *On the Social Foundations and Historical Development of Institutions that Facilitate Impersonal Exchange: From the Community Responsibility System to Individual Legal Responsibility in Pre Modern Europe*. Economics Department Working Paper. Stanford University.

Hale, J. R. 1977. *Maquiavelo y el Estado autosuficiente*. En Thomson, D. "Las ideas políticas". Barcelona: Labor.

Heers, J. 1978. *El clan familiar en la Edad Media*. Barcelona: Labor.

Heilbroner, R. 1996. *¿Son las máquinas el motor de la historia?* En Roe, M. y Marx L. (eds.) "Historia y determinismo tecnológico". Madrid: Alianza.

Hicks, J. 1975. *A Theory of Economic History*. Oxford: Oxford University Press.

Hill, C. 1972. *El protestantismo y el desarrollo del capitalismo*. En Landes, D. et. al. "Estudios sobre el nacimiento y desarrollo del capitalismo". Madrid: Ayuso.

Hilton, R. (ed.) 1977. *La transición del feudalismo al capitalismo*. Barcelona: Crítica.

Hirschman, A. 1992. *Rival views of markets society and other recent essays*. Cambridge: Harvard University Press.

Hirschman, A. 1977. *The passions and the interests: Political arguments for capitalism before its triumph*. Princeton: Princeton University Press.

Hobsbawm, E. 2002. *Sobre la historia*. Barcelona: Crítica. Biblioteca de Bolsillo.

Huberman, L. 1995. *Los bienes terrenales del hombre*. Bogotá: Panamericana.

Huizinga, J. 1992. *El concepto de la historia*. México: FCE.

Huizinga, J. 1972. *Homo Ludens*. Madrid: Alianza.

Ianni, O. 1998. *Teorías de la globalización*. México: Siglo XXI.

Jacques, J. 1972. *Las luchas sociales en los gremios*. Madrid: Miguel Castellote Editor.

Kennedy, P. 1987. *The Rise and Fall of the Great Powers*. New York: Random House.

Landes, D. 1999. *La Riqueza y la Pobreza de las Naciones*. Buenos Aires: Vergara.

Landes, D. et. al. 1972. *Estudios sobre el nacimiento y desarrollo del capitalismo*. Madrid: Ayuso.

Le Goff, J. 1996. *La bolsa y la vida. Economía y religión en la Edad Media*. Barcelona: Gedisa.

Levine, B. et. al. 1990. *El Desafío Neoliberal*. Bogotá: Norma.

López, A. 1998. *Europa en la época del Descubrimiento*. Bogotá: Ariel.

Maddison, A. 2001. *The World Economy: A Millennial Perspective*. London: OECD Press.

Márquez, P. y Gómez, H. 2001. *Microempresas: Alianzas para el Éxito*. Caracas: Ediciones IESA.

Messaldié, G. 1995. *Los grandes inventos de la humanidad*. Madrid: Alianza.

Montero, C. 1999. *¿Son los empresarios agentes del cambio institucional? Reflexiones a partir del caso chileno*. Revista Instituciones y Desarrollo. No. 4. Instituto Internacional de Gobernabilidad. Disponible en: <http://www.iigov.org/revista>

Monsivais, C. 2000. *Aires de familia. Cultura y sociedad en América Latina*. Barcelona: Anagrama.

Mumford, L. 1971. *Técnica y Civilización*. Madrid: Alianza Universidad.

Navarro-Valls, R y Palomino, R. 2000. *Estado y Religión. Textos para una reflexión crítica*. Barcelona: Ariel.

North, D. C. 1996. *Estructurando instituciones para el desarrollo económico*. Revista BCV. Vol. 10.

North, D. C. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

North, D. C., Summerhill, W. y Weingast, B. 2002. *Orden, desorden y cambio económico. Latinoamérica vs. Norteamérica*. Revista Instituciones y Desarrollo. No. 12-13. Instituto Internacional de Gobernabilidad. Disponible en: <http://www.iigov.org/revista>

North, D. C. y Hartwell, R. 1981. *Ley, derechos de propiedad, instituciones legales y el funcionamiento de las economías*. En Topolski, J. et. al. "Historia Económica: nuevos enfoques y nuevos problemas". Barcelona: Crítica.

North, D. C. y Thomas, R. 1976. *El nacimiento del mundo occidental. Una nueva historia económica (900-1700)*. Barcelona: Siglo XXI.

North, D. C., Thomas, R. 1970. *An Economic Theory of Growth in the Western World*. The Economic History Review. Vol. 23. No. 1.

Pacey, A. 1980. *El laberinto del ingenio: ideas e idealismo en el desarrollo de la tecnología*. Barcelona: Gustavo Gili Editor.

Parry, J. H. *Europe and Wider World 1415-1715*. London: Hutchinson University.

Paz, O. 1981. *El laberinto de la Soledad*. México: FCE.

Pirenne, H. 1980. *Las ciudades de la Edad Media*. Madrid: Alianza.

Pirenne, H. 1975. *Historia Económica y Social de la Edad Media*. México: FCE.

Perdue, P. 1996. *El determinismo tecnológico en las sociedades agrarias*. En Roe, M. y Marx L. (eds.) "Historia y determinismo tecnológico". Madrid: Alianza.

Rangel, C. 1976. *Del buen salvaje al buen revolucionario*. Caracas: Monte Avila.

Roll, E. 1985. *Historia de las doctrinas económicas*. México: FCE.

Sabato, E. 1980. *Apologías y Rechazos*. Barcelona: Seix Barral.

Schumpeter, J. A. 1978. *Teoría del Desarrollo Económico*. México: FCE.

See, H. 1974. *Orígenes del capitalismo moderno*. México: FCE.

Sen, A. 1998. *Valores y prosperidad en Occidente y Asia*. Revista Instituciones y Desarrollo. No. 2. Instituto Internacional de Gobernabilidad. Disponible en: <http://www.iigov.org/revista>

Sombart, W. 1979. *Lujo y capitalismo*. Madrid: Alianza.

Soros, G. 1999. *La crisis del capitalismo global*. Barcelona: Plaza y Janés.

Stiglitz, J. 1991. *Another Century of Economic Science*. The Economic Journal. Vol. 101. No. 404.

Sydney, R. 1978. *Historia de los Consulados de Mar (1250-700)*. Barcelona: Península.

Tawney, R. H. 1972. *Religion and the Rise of Capitalism*. New York: Harcourt.

Universidad de la Laguna. 2002. *Guía didáctica de la asignatura Historia de la Economía Mundial I*. Disponible en: <http://ww.fceye.ull.es/historia/>

Wallerstein, I. 1988. *El capitalismo Histórico*. Madrid: Siglo XXI.

Wallerstein, I. 1979. *El moderno sistema mundial. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía mundo europea en el siglo XVI*. Madrid: Siglo XXI.

Weber, M. 1969. *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Barcelona: Península.

Williamson, O. 1982. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.

Zaid, G. 1987. *Pidiendo Empresarios creadores de Empresarios*. Revista Vuelta. No. 124. Marzo.

Zea, L. 1970. *América en la Historia*. Madrid: Revista de Occidente.