

301-2-45

PETER KRIEDTE

FEUDALISMO TARDÍO Y CAPITAL MERCANTIL

Líneas maestras de la historia económica europea
desde el siglo XVI hasta finales del XVIII



EDITORIAL CRÍTICA
Grupo editorial Grijalbo
BARCELONA

63487

- 1.ª edición: mayo de 1982
- 2.ª edición: noviembre de 1983
- 3.ª edición: septiembre de 1985
- 4.ª edición: mayo de 1986
- 5.ª edición: mayo de 1987

Título original:
**SPÄTFEUDALISMUS UND HANDELSKAPITAL GRUNDLINIEN
DER EUROPÄISCHEN WIRTSCHAFTSGESCHICHTE VOM 16.
BIS ZUM AUSGANG DES 18. JAHRHUNDERTS**

Traducción castellana (revisada) de JUAN LUIS VERMEL.

Maqueta: Alberto Corazón
© 1980: Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen
© 1982 de la traducción castellana para España y América:
Editorial Crítica, S. A., Aragó, 385, 08013 Barcelona
ISBN: 84-7423-171-X

Depósito legal: B. 15356-1987
Impreso en España
1987: - Diagràfic, S. A., Constitució, 19, 08014 Barcelona

PREFACIO

La presente exposición proviene, en sus líneas centrales, de un trabajo realizado para una obra colectiva que por una serie de dificultades no llegó a realizarse. Sólo después de muchas vacilaciones me he decidido a elaborarlo y darle la forma de libro. Me he basado para ello en la cuestión que se enuncia en el título y que se delimitará con mayor precisión en la introducción. Un impulso fundamental provino del magnífico libro de Guy Bois *Crise du féodalisme* (1976). No menos importante fue la participación en el proyecto «Protoindustrialización», llevado a cabo en el Instituto Max Planck de Historia de Gotinga.

El lector lamentará quizá que el libro no tenga notas. He tratado de remediar esta carencia con un detallado epílogo bibliográfico. Este tiene por un lado la función de informar sobre los trabajos en los que me apoyo y por otro está pensado como una primera introducción a la bibliografía prácticamente inabarcable sobre la historia económica de comienzos de la Edad Moderna.

La introducción necesita quizás una aclaración. Puesto que en ella se trazan los marcos teóricos, exige por momentos del lector un esfuerzo mayor que la exposición siguiente. Espero que esto no sea perjudicial y que lo que en un primer momento parece ser relativamente abstracto se llene de vida en el curso de la lectura.

Agradezco a mi amigo Peter Merkel por el examen crítico de partes del manuscrito.

PETER KRIEDTE

Gotinga, noviembre de 1979.

INTRODUCCIÓN

Con el paso del siglo xv al xvi comenzó una nueva época para la historia de la economía europea. La crisis de la baja Edad Media llegaba a su fin; se anunciaba la revolución de los precios del siglo xvi. El descubrimiento de América y la exploración de la vía marítima a la India crearon las condiciones para la salida de Europa hacia ultramar y para la formación de un sistema capitalista mundial, para el cual era condición indispensable que se establecieran relaciones de intercambio desiguales, conquistadas por la fuerza de un modo directo o encubierto. A pesar de esta evolución que apuntaba hacia el futuro, en el sistema global de fuerzas productivas y relaciones de producción dominaba aún el modo de producción feudal. El capital mercantil, si bien no recibía su dinámica sólo de este ámbito, se mantenía dentro de marcos determinados feudalmente; actuaba en los «poros» de la sociedad feudal sin poder ponerla en cuestión.

El modo de producción feudal significaba, alrededor de 1500, que la producción campesina organizada en base a la economía familiar era predominante y que la clase feudal se apropiaba de grandes partes del producto agrario obtenido por los campesinos.

1) La familia campesina constituía la base fundamental de la producción. Estaba formada por los padres y los hijos; la familia nuclear era la regla. La familia de tres generaciones, es decir la familia en la que el padre y/o la madre del campesino vivía junto con su familia, era relativamente rara. El potencial de fuerza de trabajo de la familia se completaba en ocasiones con fuerza de trabajo externa. Esto dependía del margen de subsistencia de la familia correspondiente y también del ciclo familiar. Si la pareja de campesinos tenía niños

pequeños que aún no podían trabajar no podía librarse de emplear fuerza de trabajo exterior a la familia.

El sueldo, adquirido por transmisión hereditaria, constituía el medio de producción totalmente determinante de la familia campesina. En él cultivaba cereales siguiendo el ritmo de las estaciones. Como complemento necesario, a la agricultura se le agregaba algo de ganadería. No sólo brindaba la fuerza de tiro necesaria para labrar sino además un precioso abono. Los objetivos productivos de la economía familiar campesina eran limitados. El campesino trataba de obtener un equilibrio entre el rendimiento laboral de su familia, por un lado, y sus necesidades fundamentales, social y culturalmente determinadas, y las exigencias que le venían del exterior, por el otro. Si este equilibrio no estaba asegurado tenía que tratar de conseguirlo con un aumento de trabajo que podía bordear la «autoexplotación» (A. V. Chaiánov). O sea que la finalidad del ciclo de producción campesino no era el valor de cambio sino el valor de uso.

La unidad central de la estructura económica agraria había sido hasta la alta Edad Media la propiedad feudal del señor. La comunidad campesina había ocupado desde entonces su lugar. Dentro de cada aldea tenía funciones de coordinación para las economías domésticas de los campesinos. Además, no sólo era un muro de protección contra las intervenciones exteriores sino también una instancia que permitía a los miembros de la comunidad controlar el proceso de diferenciación interna y mantener el equilibrio social. Por cierto que la condición de esto era que poseyera un fuerte poder coactivo.

2) Desde la alta Edad Media los señores se habían retirado en gran parte del proceso de producción. En los casos en que aún tenían reservas, las explotaban con trabajo asalariado. Dos momentos determinaron esta evolución: a) La gran explotación señorial era menos eficiente que la explotación campesina puesto que su productividad era sensiblemente menor como consecuencia del estadio en que se hallaba la técnica agrícola y de los mecanismos sociales que impulsaban a los campesinos a realizar plustrabajo. b) Este factor adquirió más peso cuando la clase feudal, como consecuencia de la alteración fundamental de la situación de clases en la alta Edad Media, se vio obligada a renunciar a las prestaciones de trabajo servil gratuito de los campesinos y a abandonar de este modo la estructura laboral sobre la que se basaba su propiedad.

A partir de entonces los señores se apropiaban del plusproducto

campesino fundamentalmente por medio de la renta monetaria y en segundo lugar por medio de la renta en especie; la renta en trabajo había perdido su sentido. El control del proceso de trabajo estaba completamente en manos de los campesinos; la relación entre la economía del campesino y la del señor se limitaba a «pagos de transferencia». Las tres formas de renta tenían en común la «no coincidencia» entre trabajo y apropiación (E. Balibar); los procesos de producción y apropiación se habían separado. En el caso de la renta en trabajo, si bien se eliminaba la separación de ambos procesos durante el trabajo servil en la propiedad del señor, se la mantenía sin embargo en la medida en que la familia campesina tenía que seguir realizando por cuenta propia el trabajo «necesario» para su reproducción. Por eso el señor feudal se vio obligado a imponer con violencia extraeconómica sus pretensiones sobre el plusproducto campesino.

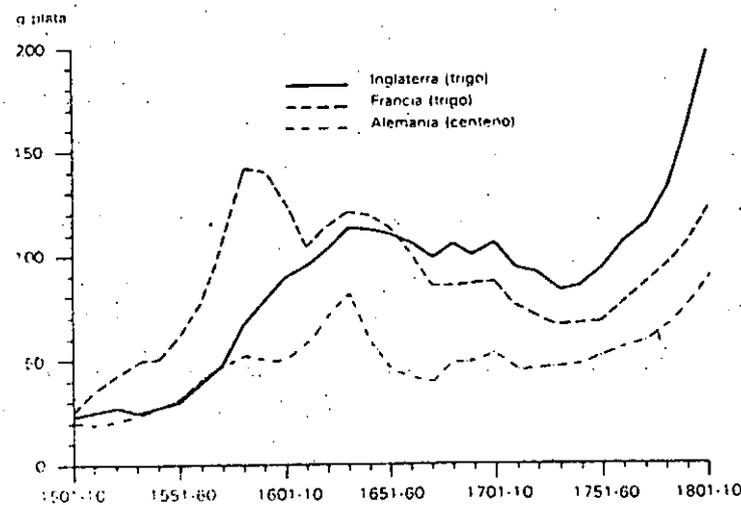


FIGURA 1

Precios de cereales en Inglaterra, Francia y Alemania, 1501-1810, en gramos de plata por quintal; promedios decenales continuos

FUENTE: W. Abel, *Agrarkrisen und Agrarkonjunktur*, Hamburgo, 1978¹, pp. 306 s.

La dinámica del modo de producción feudal, que tendió ante todo más a su reproducción que a su modificación y transformación, encontró su expresión en las fluctuaciones seculares de la economía agrícola europea. Según se desprende de las series existentes de precios de cereales y de otros datos, sobre todo los referentes al desarrollo de la población, el auge de la alta Edad Media, que fue acompañado de un movimiento de colonización y del surgimiento de ciudades, finalizó con la crisis de los siglos XIV y XV; a ella le siguió la revolución de los precios del siglo XVI, que desembocó a su vez en la crisis del siglo XVII. El auge del siglo XVIII fue el primero en conducir a una nueva época (véase cuadro 1 y figura 1, aunque sólo a partir

CUADRO 1

La población de Europa, 1500-1800 (en millones)

	1500		1600		1700		1800	
	hab.	índice	hab.	índice	hab.	índice	hab.	índice
Escandinavia ¹	1,6	100	2,6	163	3,1	194	5,0	313
Países Bajos ²	6,3	100	9,7	154	12,7	202	21,2	337
Francia ³	17,0	100	17,9	105	20,8	122	27,9	164
Portugal ⁴	16,4	100	21,7	132	21,7	132	31,3	191
Italia ⁵	18,5	100	24,0	130	24,5	132	33,5	181
Europa parcial	59,8	100	75,9	127	82,8	138	118,9	199
Rusia ⁶	12	100	15	125	20	167	36	300
Europa occidental ⁷	9,1	100	11,2	123	12,2	134	20,8	229
Europa parcial	21,1	100	26,2	124	32,2	153	56,8	269
TOTAL	80,9	100	102,1	126	115,0	142	175,7	217

NOTAS: 1. Dinamarca, Noruega, Suecia y Finlandia. 2. Islas Británicas; Países Bajos y Bélgica. 3. Francia. 4. Portugal, España e Italia. 5. Alemania, Suiza, Austria, Polonia y parte checa de Checoslovaquia. 6. Rusia (parte europea). 7. Eslovaquia, Hungría, Rumanía y países balcánicos. (En todos los casos, fronteras actuales.)

FUENTES: C. E. Cipolla, ed., *The Fontana economic history of Europe*, Londres, 1974, p. 33; t. 3, 1973, p. 29; C. McEvedy y R. Jones, *Atlas of world population*, Harmondsworth, 1978, pp. 41-114; Ch. Wilson y G. Parker, eds., *An introduction to the sources of european economic history, 1500-1800*, t. 1: *Western Europe*, Londres, 1977; W. R. Lee, ed., *European demography and economic growth*, Londres, 1973, y la bibliografía referida a los diferentes países.

5

de 1500). Las causas de la sucesión de auges y crisis tienen que buscarse en tres direcciones (véase para lo que sigue la figura 2):

- 1) Durante el auge secular una relación de influencia positiva

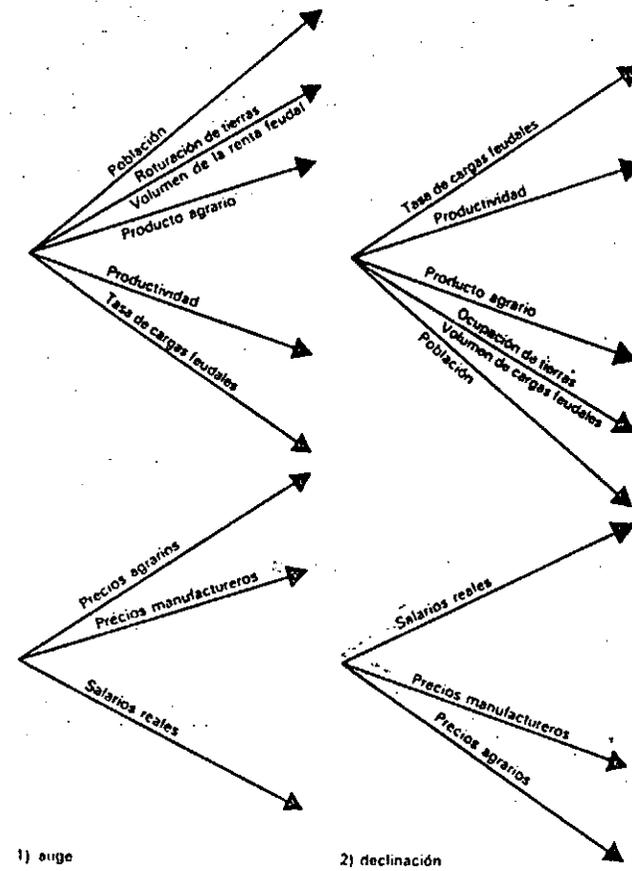


FIGURA 2

Las fluctuaciones seculares del feudalismo europeo (representación esquemática)

FUENTE: G. Bois, *Crise du féodalisme*, Paris, 1976, pp. 357, 359 (modificado).

entre el crecimiento de la población y el de la economía determinaba en primer lugar el desarrollo de las fuerzas productivas; aquella, sin embargo, se volvía pronto negativa. Hasta un cierto punto el crecimiento de la población y el de la economía se habían acelerado mutuamente. Posteriormente, el crecimiento de la economía era menor que el de la población; éste se adecuaba con retraso —o no se adecuaba— al menor crecimiento de la economía. Los campesinos comenzaban a labrar terrenos marginales que hasta entonces habían utilizado sobre todo como campo de pastoreo. La producción de abono disminuía. A partir de entonces quedaba destruido el equilibrio entre el cultivo de cereales y la ganadería, de importancia fundamental para la fertilidad del suelo. La ley de rendimiento decreciente de la tierra comenzaba a actuar. La productividad del trabajo empleado en la agricultura disminuía, el producto *per capita* se reducía. Aparecían un sinnúmero de pequeñas parcelas que eran explotadas por sus poseedores al borde del mínimo vital. Si una cosecha salía mal, estaban condenados al hambre.

2) Los cambios en el ámbito de las fuerzas productivas no dejaban de alterar las relaciones de producción. La división entre proceso de producción y apropiación, característica del modo de producción feudal, daba por resultado que la parte del producto agrario que obtenía la clase feudal se redujera tendencialmente en el curso de la evolución secular. Cuanto más se agudizaban las tensiones en la estructura productiva de la economía, más subían los precios agrarios. Los tributos de los campesinos, que debían pagarse en dinero, permanecieron sin embargo constantes. Hasta un cierto momento, el crecimiento de la superficie sometida a cargas feudales había compensado más o menos la caída tendencial de la tasa de cargas feudales. Esta posibilidad de compensación desapareció al detenerse la conquista de nuevas tierras. Siempre que esto sucedía la nobleza feudal trataba de combatir la reducción de su ingreso con el aumento de las cargas feudales, cambiando el modo de cobrarlas. Exigía gravámenes al traspaso de propiedad, ocupaba tierras para darlas en arrendamiento, ampliaba sus reservas y las explotaba con trabajo servil y utilizaba sus jurisdicciones.

Los campesinos se encontraron así ante una presión doble. Su margen de subsistencia se estrechaba y al mismo tiempo aumentaba la presión para apropiarse de sus tierras. Se acumulaba un potencial de crisis que se descargaba en una serie de crisis de hambre. Este

tipo de crisis estaba en relación con las cosechas, era expresión del ciclo de cosechas, condicionado por razones meteorológicas (véase como ejemplo la figura 3). Su gran amplitud de oscilación era una

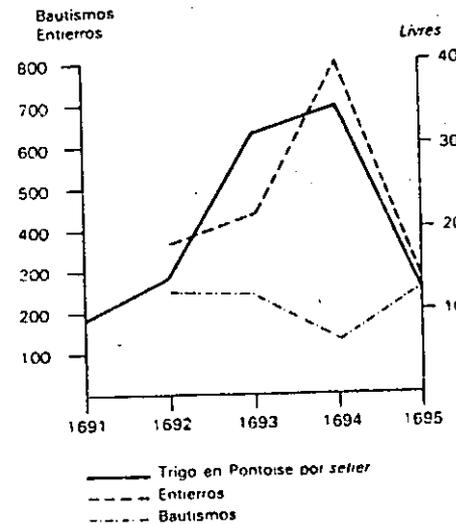


FIGURA 3

*La crisis de hambre de 1693-1694 en la región de Meulan
(al noroeste de París)*

FUENTES: M. Lachiver, *Histoire de Meulan et de sa région par les textes*, Meulan, 1965, p. 186; J. Dupâquier y otros, *Mercuriales du Pays de France et du Vexin Français (1640-1792)*, Paris, 1968, pp. 123-132.

consecuencia del bajo estadio de desarrollo de las fuerzas productivas. En ese sentido era el «ciclo original del modo de producción feudal» (Pierre Vilar). Si se consideran las repercusiones que se pueden comprobar en las cifras de mortalidad resulta sin embargo una imagen diferente. El primado no le corresponde al ciclo corto sino al largo. Los efectos de las crisis de subsistencia eran más graves cuanto más adelantado estuviera el empobrecimiento de los campesinos en el curso de la tendencia secular y cuanto mayor fuera la presión feudal. El ciclo largo dominaba al corto sin determinarlo sin

embargo totalmente. La inversión de la tendencia secular era provocada por una serie de crisis de subsistencia, frecuentemente muy seguidas, que resultaban a su vez del ciclo largo.

El retroceso de la población que se producía con las citadas crisis de hambre agudizaba aún más el problema de los ingresos de la nobleza. Con la muerte de campesinos sujetos a prestaciones disminuía la renta feudal. Pero no sólo la suma total de la renta feudal estaba amenazada, sino también la tasa misma. Al disminuir la demanda de tierras, los campesinos podían imponer mejores condiciones a la nobleza, con lo que ésta no estaba en condiciones de mantener las tasas de exacción. Estaba obligada a adoptar otros métodos. Las posibilidades que se le ofrecían eran la guerra, para intentar redistribuir por la fuerza el ingreso, y la adquisición de cargos públicos. Con esto entra en escena el Estado, que de todos modos, en su carácter de Estado feudal, sólo disponía de una limitada autonomía frente a la clase dominante. El sistema de exacciones sobre el que se basaba había sido arrastrado consigo por la crisis. El intento no sólo de llevar sus ingresos al nivel anterior sino de aumentarlos hasta el punto de satisfacer las pretensiones de una clase feudal amenazada por la ruina golpeaba en su núcleo a la economía campesina. Las consecuencias inmediatas de las guerras y las opresivas cargas impositivas le quitaban la posibilidad de su simple reproducción. La crisis se agudizaba y culminaba en un proceso de retracción aparentemente irresistible. Si finalmente se perfilaba un fin de la crisis era a causa de que su mecanismo movilizaba fuerzas que permitían a la economía campesina volver a encontrar su equilibrio. Con la disminución de la población aumentaba el tamaño de las parcelas, lo que junto con la eliminación de tierras marginales del proceso de producción contribuía a un importante aumento de la productividad del trabajo. Podía comenzar un nuevo ciclo de crecimiento.

3) En este modelo deducido del modo de producción feudal le corresponde un papel central al desarrollo de la población. Los factores a los que suele atribuirse —la relación entre población y recursos y el mecanismo feudal de exacción— no proporcionan sin embargo en todos los casos una explicación suficiente. El crecimiento de la población también era bloqueado e invertido por momentos exteriores al modo de producción feudal. Tres series de causas resultan especialmente importantes: las epidemias, las guerras y el Estado, en la forma característica que adoptaba en los comienzos de la mo-

7

dernidad. Ya aparecen, implícita o explícitamente, en el modelo bosquejado en 1 y 2. Sin embargo, en muchos casos no pueden deducirse —o sólo pueden deducirse parcialmente— de las leyes dinámicas del modo de producción feudal. La catástrofe de población que desencadenó la peste de 1348 sería probablemente sólo comprensible en parte sin el empobrecimiento de amplios sectores de la población europea. Pero además fue, sin embargo, un fenómeno exógeno, un producto de la «*unification microbienne du monde*» (E. Le Roy Ladurie) llevada a cabo por las caravanas comerciales del Oriente al introducir el bacilo en Europa. Las guerras emprendidas por los nacientes estados nacionales y la presión que surgía de sus maquinarias de exacción tampoco estaban siempre indisolublemente unidas a la disminución de los ingresos feudales. Da la impresión, por el contrario, de que estos nexos se debilitaron en el curso de los siglos y de que lo hicieron proporcionalmente a la autonomización de los aparatos estatales. Las fuerzas del proceso histórico que no pueden deducirse del modo de producción feudal —o que sólo pueden deducirse en un sentido muy general— tienen, para la marcha de ese proceso, una importancia que no debe subestimarse.

A estos factores hay que atribuirles el hecho de que las fases seculares de auge del feudalismo europeo se interrumpieran en dos ocasiones y se convirtieran en crisis de larga duración. En última instancia fueron responsables de que su dinámica se agotara en gran medida en las subidas y bajadas de los auges y las crisis seculares. De este modo estabilizaban el modo de producción feudal. Establecían cada vez un nuevo equilibrio entre la población y los recursos y volvían a determinar la relación entre las clases.

Con las ciudades surgidas en la Alta Edad Media se había formado, junto a la antigua producción agraria, un ámbito especializado de producción manufacturera de mercancías. La «división del trabajo autárquica» (K. Modzelewski) que había sido practicada en las explotaciones familiares campesinas y en los feudos dejó lugar a la división del trabajo entre la ciudad y el campo; la producción de artículos agrarios quedó en el campo, la de las mercancías manufacturadas pasó a la ciudad. Esta división del trabajo no careció sin embargo de excepciones desde un comienzo. Dentro de la economía campesina se siguieron produciendo mercancías manufacturadas para consumo propio. Una serie de oficios, tales como el de herrero, eran imprescin-

dibles en el campo. La minería y la metalurgia estaban por su ubicación ligadas al campo. Una condición fundamental para el surgimiento y el desarrollo de las ciudades y de la división del trabajo entre la ciudad y el campo era la existencia de un excedente demográfico y agrario en los alrededores. Las ciudades sólo podían crecer si en el campo existía un excedente de población al que pudieran recurrir. Esto vale también para el desarrollo posterior, aunque fuera errónea la opinión de que no hubieran podido mantener su nivel de población sin afluencia externa. El excedente agrario tuvo una importancia verdaderamente estratégica. El surgimiento de una densa red de ciudades no hubiera sido posible si no lo hubiera precedido una revolución agraria que había elevado considerablemente la productividad de la agricultura. Eran necesarios los excedentes de producción de docenas de pueblos para asegurar el abastecimiento de ciudades incluso pequeñas. El crecimiento de las ciudades y del sector manufacturero localizado en ellas dependía de las contribuciones en productos del sector agrario. Éstas provenían en gran parte de las prestaciones que tenían que entregar los campesinos a los señores. El vínculo de exacción feudal se revela así como su núcleo social y al mismo tiempo como condición de su existencia.

La unidad fundamental de la producción era, lo mismo que en el campo, la familia. En general, las mujeres y los niños no estaban integrados, sin embargo, en el proceso productivo. La mujer se limitaba al cuidado de la casa, mientras que el hombre dirigía el taller artesanal. A ellos se sumaban los oficiales y aprendices. Éstos vivían, con excepciones como el de la construcción, en casa del maestro y eran alimentados por él. Eran parte integrante del hogar del artesano y estaban sometidos al poder del padre de familia. Esta relación formaba parte de su situación y no constituía un tipo especial de relación entre capital y trabajo asalariado. El pequeño maestro artesano de la ciudad producía valores de uso y no valores de cambio. Su finalidad era la adquisición de los alimentos que le correspondían socialmente y no la obtención de un excedente para poder continuar el ciclo en escala ampliada. Ya por este hecho los pocos medios de producción de que disponía no podían autonomizarse tomando la forma de capital y enfrentarse así a oficiales y aprendices.

La producción manufacturera era en gran medida intensiva en trabajo y no en capital. Los instrumentos eran simples y adecuados a un determinado trabajador que había adquirido durante su apren-

dizaje con otro trabajador la habilidad necesaria para su uso. En ese sentido, el trabajador y el medio de producción estaban sólidamente unidos entre sí. Correspondientemente, en los talleres artesanales no había división ni partición del trabajo. Hasta su terminación el producto sólo pasaba generalmente por las manos de un solo artesano. En lugar de la división del trabajo existía una división de oficios que llegaba a extremos. Alrededor de 1300 se puede comprobar en París la existencia de más de 300 oficios. En los siglos XIV y XV se han contado en Francfort más de 200. Así, por ejemplo, los carpinteros se dividían en carpinteros de blanco, carpinteros torneros, cuberos, toneleros, constructores de molinos y carpinteros de carretas. Esta división de oficios era una consecuencia de la deficiente partición del trabajo, pues rara vez un artesano era lo suficientemente hábil como para fabricar diferentes productos con la misma calidad.

Los diversos artesanos estaban organizados en gremios. En su carácter de asociaciones obligatorias cumplían dos funciones: «reglamentación del trabajo hacia el interior y monopolización hacia el exterior» (Max Weber). Ambas funciones estaban ligadas entre sí del modo más íntimo y tenían el fin de asegurar los ingresos de los miembros del gremio. Para alcanzarlo los gremios fijaban la capacidad de producción y la cantidad de la oferta, limitaban la competencia de precios y calidad entre sus miembros, obstruían la introducción de nuevos productos y procesos productivos, restringían el acceso al mercado y trataban de aparecer como monopolios tanto en los mercados de suministros como en los de venta. Así se quería establecer una igualdad de condiciones iniciales para todos los miembros, bloquear el proceso de diferenciación e impedir el surgimiento de un «poder capitalista» (Max Weber). La política económica de los gremios no era absolutamente hostil al crecimiento, pero cuando entraba en conflicto con el equilibrio social se decidía por este último.

La ciudad era igualmente centro de la producción manufacturera de mercancías y mercado. Es decir, que no sólo era uno de los dos pilares de la división del trabajo entre ciudad y campo que existía desde la alta Edad Media sino que además era el lugar donde ella tomaba forma al realizarse el intercambio. De este modo le correspondía la tarea de coordinar y organizar la economía comercial resultante de la división del trabajo. Exceptuando los casos en los que el productor podía vender directamente a los consumidores, los comerciantes cumplían esta función. Estaban entre los dos extremos,

hacían de intermediarios del movimiento entre ambos y trataban de sacar beneficio vendiendo más caro de lo que habían comprado. Apenas terminado el ciclo, resultaba natural continuarlo en escala ampliada y acumular así capital. Este comportamiento le resultaba aconsejable al comerciante sobre todo porque expandiendo el negocio podía esperar rendimientos crecientes a consecuencia de la disminución de los costos de distribución por unidad de producto. El valor de uso, que predominaba como objetivo final de la explotación en la esfera de la producción, perdió importancia. Su lugar lo ocupó el valor de cambio. «Aunque el comerciante no subestima la ganancia ya obtenida, su mirada está sin embargo dirigida siempre a la ganancia futura» (A. Genovesi, 1765). El proceso de circulación se autonomizó. A partir de entonces, en la jerarquía de las esferas económicas dominó la esfera de la circulación y no la de la producción. La valorización y acumulación del capital comercial constituyeron hasta la industrialización el elemento determinante del desarrollo de la economía no agraria. Hay una serie de razones para ello. La productividad del trabajo manufacturero era muy baja y muy poco susceptible de desarrollarse como para obtener en él grandes ganancias. Los gremios hacían lo posible para impedir desarrollos capitalistas en la manufactura. Los casos en que había posibilidades de aumentar la productividad, y por lo tanto maximizar las ganancias, estaban en el ámbito de la división del trabajo interregional e internacional, y éste era un dominio del comercio. Mientras los mercados eran poco transparentes y la ley del valor no se había impuesto de un modo general, era posible conseguir enormes ganancias en este sector.

El proceso de acumulación del capital mercantil ya tenía rasgos capitalistas, pero en medida aún mayor estaba marcado por condiciones resultantes del sistema feudal. La ciudad y el capital comercial se encontraban en una relación de «exterioridad interna» (J. Merrington) respecto del modo de producción feudal. Con toda su dinámica, no podían negar que en realidad estaban basados inmediata y mediatamente en la renta que generaba la «clase productiva» (F. Quesnay). El capital mercantil, lo mismo que los señores feudales, se relacionaba con la producción como con una «condición dada» (K. Marx), e hizo que los poderes feudales le aseguraran su campo de acción con monopolios y privilegios. La tendencia muchas veces observable de «refeudalización» del capital comercial se integra sin fisuras en esta imagen. Una generación de comerciantes tras otra le

volvió sus espaldas al comercio y adquirió bienes raíces en el campo. El capital comercial se transformaba en capital inmobiliario; en la renta que producía se unían en un tejido inextricable elementos de la renta del suelo capitalista con elementos de la renta feudal. La expresión de Marx, según la cual «el desarrollo autónomo del capital mercantil está en relación inversa con el grado de desarrollo de la producción capitalista» muestra ser justificada.

La dinámica de la manufactura y el comercio seguía más o menos la del sector agrario, pero no era de ninguna manera idéntica a ella. A excepción del comercio de productos agrarios, el sector no agrario fue menos afectado por los auges y las crisis seculares. El movimiento de los precios de los productos manufactureros se asemejaba tendencialmente al de los productos alimenticios de primera necesidad pero era mucho menos marcado; entre ambos grupos de precios aparecen discrepancias, en las fases de crecimiento secular en contra y en las de decrecimiento a favor de los precios manufactureros. Hay dos causas de esto:

1) A diferencia de la agricultura, y prescindiendo de ciertos casos especiales, la producción manufacturera de mercancías no está sometida a la ley de rendimientos decrecientes.

2) A diferencia de la demanda de productos alimenticios de primera necesidad la demanda de mercancías manufacturadas es «elástica respecto del ingreso», es decir que depende del ingreso disponible.

Por otra parte, el hecho de que el ciclo secular prevaleciera menos en el sector secundario que en el primario puede atribuirse a la concurrencia de dos factores en cada uno de los casos: en los auges seculares descendían los costos de salarios y se devaluaba la capacidad adquisitiva final de los consumidores; en las recesiones seculares aumentaban los costos de salarios y con ello se revaluaba la capacidad adquisitiva final de los consumidores.

A primera vista el ciclo corto parece haber tenido mayor importancia que el largo para el desarrollo de la economía manufacturera. Apenas subían los precios de los cereales a causa de una mala cosecha, el poder adquisitivo se concentraba forzosamente en el sector agrario para cubrir las necesidades básicas de productos alimenticios. La demanda de productos manufacturados descendía. La «crisis de subproducción agrícola» (E. Labrousse) desencadenaba una crisis de subconsumo en el sector manufacturero (véase figura 4). La impor-

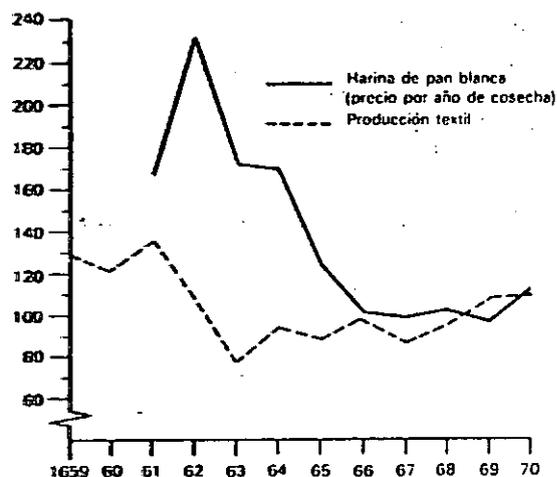


FIGURA 4

Una crisis de subproducción manufacturera en Lille, 1662-1663
(1666-1670 = 100)

FUENTE: A. Lottin, *Chassotte, ouvrier lillois, un contemporain de Louis XIV*, París, 1979, pp. 108, 121.

tancia de estas crisis —de corto plazo— consistía en que sometían a un gran riesgo a los fondos disponibles a largo plazo y confirmaban la tendencia del capital comercial a alejarse de la esfera de la producción. Sin embargo, rápidamente se ve que la cuestión del «ciclo corto o largo» es una falsa alternativa. Tal como se ha mostrado antes, ambos están íntimamente ligados. Por otra parte, las repercusiones de las crisis de subsistencia sobre el sector manufacturero-comercial evidencian hasta qué punto éste, a pesar de toda su relativa autonomía, estaba ligado al sistema feudal.

El potencial de transformación de que disponían el modo de producción feudal y sus anexos manufacturero-comerciales no es perceptible alrededor de 1500 más que en sus tímidos inicios. Pero antes de preguntar por él habría que recordar las resistencias a las que tendría que enfrentarse el cambio socioeconómico. Los centros

de la resistencia eran la comunidad campesina y el gremio. Ambos eran formas organizativas que habían creado los pequeños productores campesinos y artesanales para protegerse contra intervenciones exteriores, sobre todo de los señores feudales y los comerciantes. Además debían impedir la destrucción del equilibrio interno económico y social que hubiera causado la introducción de la producción de valores de cambio, sometiendo a sus miembros a reglas rígidas en la utilización de los «factores de producción» y limitando su libertad de movimientos. El efecto del vínculo de exacción feudal era ambivalente. Si bien dejaba a los campesinos el control del proceso de producción, por otro lado, al apropiarse el señor una gran parte del producto agrario y mantener junto con la comunidad el colectivismo del suelo —en forma, por ejemplo, del cultivo en común de las tierras de la aldea o del derecho de pastoreo— se cerraba el camino al progreso agrario. Por otra parte, las contribuciones estatales, obligaban a los señores feudales, lo mismo que los impuestos estatales, elevaban así el monto de los productos provenientes del sector agrario. La presión de la apropiación se convirtió en motor de la comercialización.

El modo de producción feudal contenía asimismo elementos progresistas. Los auges seculares impulsaban el proceso de acumulación. El aumento de los precios de los cereales, la discrepancia de precios antes mencionada y la caída de los salarios reales favorecían las explotaciones campesinas de mayor magnitud y les abrían la posibilidad de aumentar sus posesiones. Las crisis de subproducción, que se multiplicaban sobre todo en la parte final de la fase de crecimiento secular, aceleraban el proceso de concentración, ya que en ellas la distribución desigual del medio de producción «tierra» aparecía de un modo que la hacía agudizarse aún más. Las explotaciones grandes sacaban provecho de la crisis; las entregas al mercado disminuían, pero los ingresos aumentaban como consecuencia del alza de los precios de los cereales. Las pequeñas eran arrastradas, en cambio, en el torbellino de la crisis. No sólo tenían que detener sus entregas al mercado sino que en muchos casos se veían también obligadas a cubrir sus necesidades más urgentes comprando en el mercado y a contraer deudas. Al final de este proceso estaba con frecuencia la venta de parte de la tierra. El proceso de acumulación seguía progresando si los señores y las comunidades no lograban detenerlo. Pero sólo amenazaba con destruir la sociedad campesina cuando al mismo tiempo

se intentaba asegurar la propiedad de la tierra frente a las pretensiones de los miembros de la aldea. Estos intentos eran en un primer momento una respuesta al crecimiento de la población y una aco- metida contra las violencias que había desencadenado, pero se exten- dieron más allá de esa situación inicial, pues su finalidad era dispo- ner libremente de la tierra, sin limitaciones de derechos colectivos de ningún tipo, es decir, lo que en Inglaterra se conoce con el nom- bre de cercados. Éstos ponían en cuestión a la sociedad campesina de un modo fundamental. Al mismo tiempo constituían el requisito de- cisivo para la introducción de nuevos sistemas de explotación de la tierra y para el incremento de la productividad en la agricultura.

No pocas veces la acumulación campesina se encontró en su opo- sito con la acumulación realizada por los señores feudales y se in- virtió así en su contrario. En búsqueda de una solución para la re- ducción de la tasa de cargas feudales la nobleza ampliaba sus reservas apropiándose tierras no cultivadas o tierras de campesinos e integrán- dolas en sus dominios. A partir de allí cabían dos posibilidades:

1) La nobleza explotaba por cuenta propia sus dominios am- plios, ya sea con los campesinos sujetos a prestaciones de trabajo personal, como en Europa centro-oriental y oriental (finca, dominios señoriales), o con fuerza de trabajo dependiente, como en el sur de Francia e Italia (latifundios).

2) La nobleza volvía a dar la tierra apropiada, pero no ya en usufructo sino en arrendamiento, pues éste podía adaptarse sin gran- des dificultades al nivel de precios.

Mientras que la primera solución, sobre todo el dominio señorial, significó otra cosa que la refeudalización de las relaciones de pro- ducción agrarias, la segunda apuntaba más allá del modo de produc- ción feudal, sobre todo cuando se la completó, como en Inglaterra, el cercado de las tierras correspondientes. Los campesinos fueron apropiados. El mercado se convirtió en regulador de la relación entre los señores y los nuevos poseedores de la tierra. La renta feudal se transformó en renta capitalista de la tierra. La «vía inglesa» (la transformación del campesinado) fue, visto históricamente, la gran altera- ción a la «vía campesina al capitalismo» (E. J. Hobsbawm).

En el sector manufacturero-comercial todo dependía del modo en que el capital comercial reaccionara al impulso de la demanda y de la posición que adoptara ante la esfera de la producción. Si se con- tinuaba con comerciar las mercancías que los pequeños artesanos

organizados en gremios producían en las ciudades, no eran de espe- rar cambios. Las esferas de la producción y la circulación seguían separadas, la última sólo dominaba formalmente. La situación cambió cuando el capital comercial no se mostró más dispuesto a aceptar el monopolio productivo de los gremios e hizo todo lo posible para romperlo o eludirlo. Lo primero era difícil, porque todos los inten- tos de montar una organización productiva ajena a los gremios se encontraban con la encarnizada resistencia de los gremios establecidos. A pesar de todos los éxitos que tuvo por momentos el capital co- mercial, en las ciudades italianas de la baja Edad Media, por ejem- plo, a menudo no le quedó más posibilidad que trasladar la produc- ción a pequeñas ciudades, similares a aldeas, en las que no había gremios, o directamente al campo. En esto confluían dos desarrollos diferentes. El proceso de acumulación descrito anteriormente había dado lugar, junto con el crecimiento de la población, a una capa de productores agrarios con poca o ninguna tierra que necesitaba una fuente de ingresos adicional. Si quería desarrollar el campo como lu- gar de producción alternativo a la ciudad, el capital comercial no necesitaba más que recurrir a esa fuerza de trabajo potencial. Espe- cialmente en la producción de telas de lino y paños de lana podía enlazar con el «taller doméstico» rural (Karl Bücher), es decir con la producción de mercancías artesanales para consumo propio. Los pequeños artesanos rurales seguían produciendo valores de uso, pero estaban expuestos al arbitrio del comerciante de manera diferente que los artesanos de los gremios. A partir de entonces era él en lugar del gremio quien dictaba las condiciones. La relación entre las esfe- ras de la producción y la circulación se volcó decididamente en favor de esta última. Su preponderancia se conservó incluso cuando el co- merciante penetró en la esfera de la producción y organizó el tra- bajo domiciliario. Se eliminó la separación de ambas esferas pero el proceso de producción siguió siendo un momento del de circulación. Después de que el capital comercial rompiera las ataduras que le ha- bían puesto los gremios a la producción manufacturera de mercan- cías, el camino estaba abierto para una expansión por el momento sin trabas.

Los procesos iniciados dentro de los marcos del sistema feudal y que, vistos en perspectiva, lo ponían en cuestión, se encontraban alrededor de 1500 aún en sus comienzos. Si se toma en consideración el curso posterior del desarrollo histórico se verá que las tenden-

cias esbozadas en los sectores agrario y manufacturero-comercial están íntimamente ligadas. Sólo podían surgir zonas de densa producción manufacturera rural si las regiones circundantes las proveían con productos alimenticios. Éstas formaban una parte fundamental de la demanda de los productos manufacturados producidos en las primeras. La especialización de una región tenía como condición la especialización de otra. En el curso de este proceso los mercados se ampliaron. Hogares que hasta entonces habían producido bienes agrícolas y manufacturados se especializaron en una dirección y, en la otra, se convirtieron por lo tanto, en un relevante factor de demanda.

La especialización incrementó la productividad de la agricultura. Las oscilaciones del ciclo de cosechas se atenuaron. La creciente interdependencia económica hizo posible equilibrar los déficits de cosechas de una región con los excedentes de otra. Las crisis de corto plazo «de viejo tipo» perdieron mucho de su violencia. La demanda interna no sólo ganó peso sino que además se estabilizó. A ella se agregó la demanda externa, que se convirtió en un importante factor desde el momento en que las metrópolis europeas sometieron directa o indirectamente a su dominio al mundo no europeo, integrándolo en su proceso de reproducción. En el campo de atracción que partía de la demanda interna y externa creció la producción manufacturera de la Europa del feudalismo avanzado. Pero más importante que el simple crecimiento de la producción manufacturera fueron los cambios sociales que resultaron de él; en medio de un denso panorama de producción manufacturera, a las viejas relaciones de dependencia feudal se superpusieron nuevas relaciones de dependencia. Por su planteo, éstas eran capitalistas. Comenzaban a dibujarse las estructuras de una sociedad más allá del sistema feudal.

Un papel sumamente importante en el proceso de cambio socio-económico recayó sobre los incipientes aparatos estatales. Los impuestos estatales estaban en relación de complementariedad y competencia con los impuestos feudales. En el curso de los siglos aumentaron tanto en importancia que en muchos casos superaban a estos últimos. La exacción estatal se superponía a la feudal y limitaba de este modo sus posibilidades de movimiento. En primer lugar surgió un «feudalismo centralizado» (G. Bois), que no suplantó al feudalismo original sino que lo completó, y cuyo rasgo esencial era la redistribución a la clase feudal de las contribuciones recaudadas

por el Estado. A medida que se fueron desarrollando las fuerzas productivas el Estado adquirió, sin embargo, un carácter cada vez más contradictorio, ya que trataba de satisfacer al mismo tiempo dos exigencias: garantizar el dominio de la clase feudal y acelerar el crecimiento económico. Se convirtió en un reflejo de la coexistencia de diversos modos de producción. Se acrecentó su relativa autonomía. Su sistema de exacciones tomó parte en este proceso y cayó así en una contradicción cada vez mayor con la fiscalidad feudal. Su función como instancia impositiva del «feudalismo centralizado» pasó a segundo plano.

Sólo el Estado, a consecuencia de su monopolio de la fuerza, reclamado y paulatinamente impuesto, estaba en condiciones de forzar y mantener el trabajo asalariado en la esfera de la producción, de garantizar institucionalmente la libre circulación de mercancías en la esfera de la circulación y de dar lugar, por último, a la formalización del derecho que se constituiría en elemento básico de la naciente sociedad comercial. Por otra parte, con la construcción de la infraestructura material sentaba las condiciones generales para la producción de bienes para el mercado. El carácter contradictorio de los aparatos estatales hacía posible, sin embargo, que surgieran efectos disfuncionales, por lo que era necesario adaptarlos a las cambiantes situaciones sociales.

Las fuerzas particulares, no obstante, eran por lo general lo suficientemente poderosas como para evitar que el proceso de centralización se hiciera demasiado fuerte y que la presión contribuyente generada por ellos paralizara el cambio socioeconómico. La estructura de apropiación descentralizada y parcelaria característica del feudalismo europeo, que lo distingue de modo fundamental del modo de producción asiático y que tiene que considerarse como la condición marginal decisiva para el ascenso de Europa, marcaba ya tanto la contextura interna de las sociedades europeas que en el período de transición, si bien se limitó y relativizó en el sector agrario, adquirió una base nueva y segura en el sector manufacturero, que se expandía poderosamente.

No cabe duda de la vehemencia del proceso, que desembocaría finalmente en la industrialización. El peso de las contribuciones que los campesinos tenían que pagar a los señores y al Estado los obligó a buscar el acceso al mercado y a fortalecer la producción destinada a él. Si la tierra de que disponían era demasiado pequeña podían tra-

tar de emplearse como jornaleros en las explotaciones de campesinos más pudientes o en las reservas de los señores, o tratar de conseguir un ingreso adicional trabajando en los establecimientos manufactureros rurales destinados a la exportación. Si elegían la segunda posibilidad pasaban a depender del capital comercial. A la «comercialización obligada» (W. Kula) le seguía con frecuencia la destrucción de la comunidad campesina en cuanto grupo local de referencia. El proceso socioeconómico adquirió sus formas más violentas en los dominios señoriales de Europa centro-oriental y oriental explotados con el abajo servil de los campesinos y en las haciendas esclavistas de América del Sur y Central. En el centro, en cambio, la estructura de apropiación parcelaria dejaba abierta a los sectores dependientes de la población posibilidades de resistencia. Así pudieron evitar que la presión impositiva se volviera insoportable.

Capítulo 1

LA ÉPOCA DE LA REVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS

La persistente crisis de la baja Edad Media dejó lugar en la segunda mitad del siglo xv a una nueva fase secular de crecimiento. La población aumentó, la agricultura y las manufacturas se expandieron, los mercados se dilataron hasta penetrar profundamente en el mundo de ultramar. El volumen del comercio y el circulante de dinero aumentaron. Al mismo tiempo subieron los precios, especialmente de los productos alimenticios de primera necesidad. Los contemporáneos se ocuparon ya de este fenómeno. En 1568, en una controversia con M. de Malestroit, Jean Bodin atribuyó la inflación a las importaciones de plata procedentes de América. Muchos investigadores han seguido su opinión hasta el día de hoy. Con toda probabilidad, las causas del desarrollo inflacionario eran sin embargo más profundas.

EL CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN

A partir de la segunda mitad del siglo xv la población creció en Europa paulatinamente, aunque no sin interrupciones. Tal como lo muestra el cuadro 1 (p. 12), en la parte occidental de Europa —los datos son muy poco confiables para Europa oriental y suroriental— su índice creció de 100 a 127. Si se retrotrae su base al año 1450 (tomando los datos de J. C. Russell), resultan las siguientes cifras:

1450=100

1500=155

1600=195

Elas sugieren la conclusión de que en el siglo xvi el crecimiento de la población disminuyó sensiblemente respecto de la segunda mitad del siglo xv. Después de haber equilibrado las pérdidas que habían ocasionado a los pueblos europeos las olas de pestes en el siglo xiv y comienzos del xv, su ritmo se redujo en el curso del siglo xvi. Estas cifras globales ocultan sin embargo el hecho de que en algunas regiones la población creció con mayor intensidad y en otras con menor intensidad. Entre las últimas se cuentan Europa central, occidental y meridional; entre las primeras, Europa septentrional y noroccidental. Entre 1500 y 1600 el índice subió en éstas a 156 y en aquéllas a 123. La población de la provincia de Holanda se multiplicó de modo especialmente rápido (1650=328, en el norte de los Países Bajos en su conjunto: 197).

La fuerte divergencia entre las tasas de crecimiento de la población en Europa del sur y en Europa del norte y noroeste podría verse como un primer indicio de que en el siglo xvi la primera perdió peso respecto de la última como región económica dominante.

Las sociedades europeas ya habían formado probablemente en la alta Edad Media mecanismos sociales de control para impedir que se produjeran tensiones entre el número de la población y los recursos agrícolas. Los dos mecanismos de control más importantes manejados por gobernantes y comunidades eran los siguientes:

1) el condicionamiento del matrimonio a la existencia de una fuente de ingresos completa (en forma de una explotación campesina o de un taller artesanal) y, estrechamente ligado con esto,

2) el celibato forzoso de aquellas partes de la población que no disponían de una fuente de ingresos completa (siervos, criadas, aprendices, etc.).

Las consecuencias eran una edad de casamiento y una proporción de solteros relativamente altas. El aumento de la edad de casamiento ha sido verdaderamente el «arma anticonceptiva de la Europa clásica» (Pierre Chaunu), pues la edad de casamiento de la mujer decide en qué medida se explotará su potencial reproductivo. La fertilidad fue manejada en la Europa preindustrial por medio de la edad de casamiento y, en segunda línea, por la frecuencia de casamientos. El con-

trol de nacimientos dentro del matrimonio no tenía en un principio mayor importancia. Sólo aparece aisladamente en el siglo xvii. En general, la nobleza y la burguesía parecen haber marchado a la cabeza, aunque también en esto ha habido excepciones.

Puesto que a mediados del siglo xv había tierras sin cultivar en gran abundancia, se pudieron aflojar los mecanismos de control citados. La edad de casamiento parece haber sido correspondientemente baja. De acuerdo con los pocos datos disponibles, en Francia estaba entre los 21 y 22 años. En Inglaterra era algo más elevada. También en la burguesía de Ginebra y en la alta nobleza inglesa las mujeres se casaban a temprana edad (cf. cuadro 2). Como consecuen-

CUADRO 2

Algunos indicadores demográficos del siglo XVI

	Colyton ¹ 1538/99	Terling ² 1550/1624	Burguesía de Ginebra 1550/99	Alta nobleza inglesa 1550/99
Edad media de casamiento de la mujer	27,0	24,5	21,4	22,8
Mortalidad de lactantes (0-1 año), en ‰	120-140	128	—	190
Mortalidad infantil (1-14 años), en ‰	124	149	—	94
Mortalidad infantil (0-19 años), en ‰	—	—	519	—
Esperanza de vida	40,6-45,8 ³	—	28,5/9	37,0

NOTAS: 1. Pueblo de Devon (Inglaterra). 2. Pueblo de Essex (Inglaterra). 3. 1583-1624.

FUENTES: E. A. Wrigley, en *Daedalus*, 97, 2 (1968), pp. 559, 570, 574; D. Levine, *Family formation in an age of nascent capitalism*, Nueva York, 1977, pp. 123, 125; L. Henry, *Anciennes familles genevoises*, Paris, 1956, pp. 55, 153, 156; T. H. Hollingsworth, *The demography of the english peerage*, Londres, 1964, pp. 11, 56 s., 66.

cia, las cifras de natalidad eran comparativamente altas y no pocas veces alcanzaban el nivel que encontramos hoy en países del Tercer Mundo.

El crecimiento de la población a fines del siglo xv y en el si-

glo XVI no fue, sin embargo, tanto la consecuencia de una mayor fertilidad como de una menor mortalidad. El cambio de la situación económica general y la mejora del abastecimiento de la población hicieron que perdieran efectividad los «*positive checks*» de Malthus (a los que diferencia de los «*preventive checks*», que se expresan para él sobre todo en la edad de casamiento). El vínculo entre ciclo de cosechas y mortalidad se debilitó, pero también parece haber retrocedido la mortalidad «autónoma», es decir la mortalidad puramente biológica, que no está en relación con el proceso socioeconómico (J. D. Chambers), desde que la peste había comenzado a replegarse. A pesar de ello, la muerte seguía haciendo una terrible cosecha. De 1.000 niños recién nacidos, en el primer año de vida morían hasta 200, en años de crisis hasta 300 y más; sólo dos tercios llegaban a los quince años. La esperanza media de vida era en Ginebra de 23 años (1561-1600), en la burguesía ginebrina de menos de 29 (1550-1599), en la Terra Ferma veneciana de 26,6 (alrededor de 1600), en Colyton, en cambio, al suroeste de Inglaterra, de alrededor de 43 (1538-1624; véase cuadro 2).

El crecimiento de la población disminuyó en la segunda mitad del siglo XVI, especialmente desde la crisis de hambre de comienzos de la década del setenta. Entretanto, el margen de posibilidades alimenticias se había estrechado. *Preventive* y *positive checks* redujeron la tasa de crecimiento de la población. Los hombres estaban obligados a cambiar su comportamiento generativo. La edad de casamiento aumentó. La relativa autonomía del «modo de población» (G. Mackenroth) impidió sin embargo que éste se adaptara a tiempo a la nueva situación económica. La población y los recursos ya se habían separado demasiado. Al hambre, a las epidemias y a las guerras les correspondió la función de crear un nuevo equilibrio entre ellos.

LA EXPANSIÓN DE LA AGRICULTURA

Dos factores fueron determinantes de la crisis agraria de la baja Edad Media que puso fin al período de desarrollo de la alta Edad Media: un proceso de ampliación de la superficie cultivada y un proceso de intensificación. Por un lado se transformaron tierras de cereales en praderas y campos de pastoreo, es decir se limitó la economía

cerealera en beneficio de la ganadería, y por otro lado aparecieron en su lugar cultivos intensivos tales como viñedos, frutales y plantas comerciales. Los dos procesos tenían una causa común: la disminución de la población a fines de la Edad Media. Ésta había puesto límites a la producción de alimentos de demanda inelástica y fomentado en su lugar la producción de bienes alimenticios de demanda elástica, ya que la demanda de estos últimos no depende directamente del número de población dado. En el siglo XVI, bajo la presión de una población en aumento, se invirtió sobre todo el primer proceso y, menos, en cambio, el segundo. Esto resulta comprensible si se piensa que la ganadería necesita aproximadamente diez veces más superficie de terreno que el cultivo de cereales para producir la misma cantidad de calorías. Había que alimentar un número de seres humanos que se multiplicaba rápidamente y esto sólo era posible si se volvía al cultivo de cereales, que necesitaba menos espacio.

Pero con esto no estaba resuelto el problema. Fue necesario abrir a la explotación nuevas tierras. «Comenzaron de nuevo a desmontar y limpiar los viejos campos y praderas, a instalarse donde hacía muchos años ya había existido un pueblo, que volvía a tomar ese aspecto»; «ningún rincón, ni en los bosques más salvajes ni en las más altas montañas [quedó] sin desmontar ni poblar», cuenta la Crónica de Zimmer (alrededor de 1550). Reglamentos forestales trataron de contener el acoso a bosques y montes. La desecación de pantanos y los diques para ganar tierra al mar estaban a la orden del día. Las mayores conquistas de terreno se consiguieron probablemente en la costa del mar del Norte (véase figura 5). El índice del promedio de ganancias de tierra por año en los Países Bajos del norte (1715-1739 = 100) se elevó en el período de 1540 a 1564 a 346, decayó durante la guerra de independencia a 75 (1565-1589) y subió nuevamente en 1590-1614 a 340 y en 1615-1639 incluso a 419. En la costa alemana del mar del Norte, si bien no pudieron compensarse las enormes pérdidas de terreno de la baja Edad Media, en el siglo XVI y comienzos del XVII se cerraron con diques alrededor de 48.000 hectáreas.

Visto en su conjunto, el proceso de expansión agraria fue extensivo. Las superficies de cultivo se extendieron y no tuvo lugar una intensificación de la producción. Este modelo básico sólo fue quebrantado en los alrededores de ciudades aisladas o de conjuntos de ciudades, como en el norte de Italia y los Países Bajos, y donde,

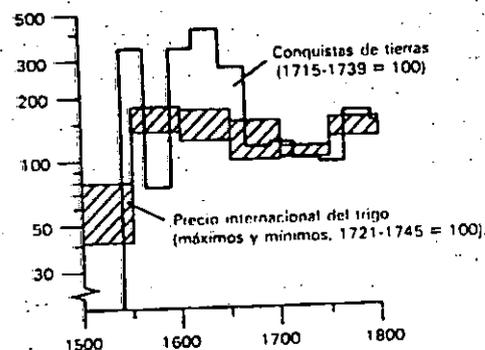


FIGURA 5

Conquistas de tierras por medio de polders en los Países Bajos y precio internacional del trigo, 1540-1800

FUENTE: B. H. Slicher van Bath, *The agrarian history of Western Europe, A.D. 500-1850*, Londres, 1963, p. 200.

como en Inglaterra, reinaban condiciones favorables para la comercialización de la agricultura (sobre la evolución de las cifras de siembra y rendimiento, cf. cuadro 3).

Las relaciones de producción agrarias comenzaron a desarrollarse en direcciones opuestas en Europa occidental y en Europa centro-oriental y oriental. La diferencia que siempre había existido entre los países al oeste y al este del Elba se tradujo en un contraste que resultó determinante para los siglos siguientes. En un extremo de la escala estaban los comienzos de una agricultura comercial en Inglaterra, en el otro, con la transición a la economía de grandes propiedades, la reafeudalización de la agricultura en Europa centro-oriental y oriental. El Elba se convirtió en una de las más importantes líneas divisorias socioeconómicas de Europa. Europa centro-oriental, sobre todo Polonia, cayó como proveedor de cereales y madera en una dependencia económica de Europa occidental que no carecía de similitud con la que existe entre los países subdesarrollados productores de materias primas y los países capitalistas industrializados.

En Inglaterra la transformación de las tierras de labranza en campos de pastoreo, dedicados sobre todo a enormes rebaños de ovejas, llegó a su fin sólo paulatinamente en la primera mitad del

CUADRO 3

Relación promedio entre simiente y rendimientos (simiente = 1) para trigo, centeno y cebada, 1500-1820

	Zona 1	Zona 2	Zona 3	Zona 4
1500/49	7,4	6,7	4,0	3,9
1550/99	7,3	—	4,4	4,3
1600/49	6,7	—	4,5	4,0
1650/99	9,3	6,2	4,1	3,8
1700/49	—	6,3	4,1	3,5
1750/99	10,1	7,0	5,1	4,7
1800/20	11,1	6,2	5,4	—

NOTA: Zona 1: Inglaterra y Países Bajos; zona 2: Francia, España e Italia; zona 3: Alemania, Suiza y Escandinavia; zona 4: Rusia, Polonia, Checoslovaquia y Hungría.

FUENTES: B. H. Slicher van Bath, en *Acta Historiae Neerlandica*, 2 (1967), p. 95, utilizado aquí de acuerdo a la versión diferente aparecida en E. E. Rich y C. H. Wilson, eds., *CebE*, Cambridge, 1977, t. 5, p. 81.

siglo XVI ante la presión de una población creciente, sedienta de tierras y que se rebelaba contra las «ovejas comedoras de hombres» (T. Moro). La adaptación de la economía agraria inglesa a la nueva tendencia de la población no significó, sin embargo, la vuelta a una pura agricultura cerealera. La agricultura y la ganadería comenzaron a entrar, por el contrario, en una relación más estrecha de complementación recíproca: se alcanzó el elevado estadio de la explotación agropecuaria rotativa (*up and down husbandry*), en la que las tierras labrantías eran transformadas periódicamente en praderas, para convertirlas después nuevamente en tierras de labor. Al roturar los campos de pastoreo, se mejoraba su calidad. Al mismo tiempo, el estiércol de los animales, que de otro modo se perdía en la dula, podía aprovecharse por entero en la futura tierra de labranza.

La introducción de la explotación agropecuaria basada en la rotación de cultivos estaba unida a condiciones que tenían que incidir profundamente en la estructura social de la aldea. Sólo se podía pensar en ella si el campo había sido previamente cercado (*enclosed*) o por lo menos aislado (*put in severalty*). Con el cercado de las tierras de labranza y de las dulas quedaban eliminados los derechos que

tenían sobre ellas los demás miembros de la aldea, especialmente el derecho de pastoreo: llegaba a su fin la utilización común de los campos de labranza que caracterizaba al cultivo por hojas trienales con sus *open fields*. Con frecuencia, antes del cercado tenía lugar, por lo menos con un alcance moderado, una concentración de parcelas para aumentar la eficiencia económica. Visibles a todos, vallados y cercas se convirtieron en signos de la nueva época. En ellos se manifestaba el triunfo del «individualismo agrario» (Marc Bloch) sobre el colectivismo que había marcado hasta entonces el sistema económico de la aldea. Las relaciones de producción tradicionales —la utilización común de las tierras de labranza y de las dulas— se habían convertido en un obstáculo para el desarrollo de las fuerzas productivas agrícolas y por ello fueron eliminadas. No hay que sobrestimar sin embargo el alcance del movimiento de *enclosures* en el siglo xvi y comienzos del xvii. En Leicestershire, que fue comparativamente muy afectado por él, los cercados se limitaron al 10 por 100 de la superficie cultivada (véase cuadro 4).

CUADRO 4

Los cercados en Leicestershire, 1450-1850

Período	Proporción de la superficie cultivada (%)
1450-1607	10
1608-1729	52
1730-1850	38
	100

FUENTE: W. G. Hoskins, *Provincial England*, Londres, 1963, pp. 162 s.

Las fuerzas motrices sociales y económicas que se hallaban detrás de los *enclosures* no pueden reducirse sólo a la incongruencia entre fuerzas productivas y relaciones de producción. El crecimiento de la población desencadenó un asalto a las tierras comunes y sin cultivar, que de este modo corrían el peligro de quedar retiradas de la explotación común. Los grandes campesinos y terratenientes trataron de impedirlo iniciando los cercados. El aumento de la población elevó además los precios, con lo que también de la parte de la

demanda estaban dadas las condiciones para subir la producción y fijar la propiedad de la tierra eliminando pretensiones de terceros. A esto se agrega el elemento decisivo de que la demanda no se concentraba exclusivamente en productos alimenticios de origen vegetal sino que se seguía expandiendo la demanda de lana de la industria textil inglesa, si bien en la segunda mitad del siglo xvi se debilitó el incentivo para pasar de la producción de cereal a la de lana (mientras que entre 1541-1550 y 1601-1610 los precios del trigo se triplicaron, los de la lana en el mismo período sólo subieron al doble). No ha sido tanto la creciente demanda de cereales y —en menor medida— de carne sino la demanda de lana por parte de la industria textil lo que forzó la comercialización de la agricultura inglesa. El comercio de la lana se convirtió así en precursor del capitalismo en el campo.

Los protagonistas del movimiento de *enclosures* fueron en primer lugar los terratenientes (*landlords*). La revolución de los precios los había colocado en una situación difícil: mientras que sus rentas eran estacionarias, los precios subían. De este modo se había vuelto casi inevitable una redistribución del ingreso agrario en favor de los campesinos. En muchos casos, los derechos de posesión de los campesinos impedían la adecuación de los tributos feudales anuales al creciente nivel de precios. En los casos en los que los señores rurales estaban en libertad de acción, se les presentaban dos caminos: elevación de las cargas feudales o incorporación de la tierra de los campesinos al dominio del señor, para cercarlas y entregarlas después a arrendatarios adinerados. A favor del segundo estaba el hecho de que se podían pedir arrendamientos más altos por tierras cercadas. Mientras que en Leicestershire durante la primera mitad del siglo xvi aproximadamente el 70 por 100 de las iniciativas de cercados partieron de señores rurales, a partir de la mitad del siglo los campesinos comienzan a despertarse. Entretanto habían aprendido a apreciar las ventajas que traía el cercado. Las leyes del mercado comenzaban a aferrar en su núcleo a la sociedad agraria inglesa.

Las tensiones que introdujo el crecimiento de la población en el sector agrario aparecieron en el continente —a excepción de los Países Bajos— con mayor intensidad que en Inglaterra. La vuelta al cultivo de cereales adoptó formas más extremas. Al mismo tiempo, los comienzos de una agricultura orientada al mercado se mantuvieron dentro de límites más estrechos. En Francia, la ganadería

y los cultivos intensivos perdieron terreno en sentido literal. En el Languedoc, tierras de primer cultivo redujeron la superficie de praderas y se limitó el derecho de pastoreo. La ganadería fue sacrificada en beneficio de la agricultura. Tanto en el Languedoc como en el Maine aparecieron campos de cereales en el lugar que ocupaban viñedos. El desarrollo de las relaciones de producción varió mucho de una región a otra. Una tendencia básica que puede observarse en casi todos lados fue la sustitución de la enfiteusis por el arriendo. En Hurepoix, al sur de París, la expropiación de los campesinos estaba en 1547-1564 ya tan avanzada que sólo el 40 por 100 de la tierra estaba en sus manos (cf. cuadro 5, que incluye sin embargo sólo siete señoríos). El resto se lo repartían la nobleza y la burguesía. La

CUADRO 5

Distribución de la posesión de la tierra en 7 señoríos del Hurepoix, 1547-1764

	ha	%
Campesinos	2048,51	33,8
Reservas del señor	1938,65	31,9
Burguesía parisiense	1416,27	23,3
Burguesía local	355,71	5,9
Otros	310,39	5,1
	6069,53	100,0

FUENTE: J. Jacquart, *La vite rurale en Ile de France 1550-1670*, Paris, 1974, p. 106.

fuerte posición de esta última era una particularidad, frecuente sobre todo en los alrededores de las grandes ciudades. La iniciativa de la expropiación de los campesinos partió en general de la nobleza rural. Se apropiaban de sus tierras y volvían a darlas después en arrendamiento para detener la disminución de su ingreso causada por la revolución de los precios. Era característico sin embargo del atraso en que se hallaba Francia respecto de Inglaterra, que en el oeste y en el sur los señores recurrieran al *métayage* (aparcería), un sistema de semiarrendamiento que les dejaba en general la mitad del producto bruto. Elementos feudales y capitalistas se amalgamaban aquí formando un conjunto inextricable.

En España, en el curso del siglo XVI creció la oposición por parte de los intereses agrícolas contra la Mesta, la organización nacional de propietarios de rebaños de ovinos, que átravesaban la Península Ibérica al cambiar las estaciones. Apoyada en un principio por razones fiscales por los reyes, especialmente por Fernando II de Aragón, Isabel de Castilla y el emperador Carlos V, la Mesta sólo pudo mantener con dificultad sus privilegios durante el reinado de Felipe II. El rápido crecimiento de la demanda de productos alimenticios de primera necesidad volvía cada vez más difícil seguir imponiendo una política que daba claramente prioridad a la ganadería ovina respecto de la agricultura. El número de ovejas dependiente de la Mesta, que alrededor de 1520 había alcanzado su máximo nivel absoluto con más de 3 millones, descendió después de 1556 a aproximadamente 2 millones. Pero esto no fue suficiente. Hacia fines de siglo se volvió verdaderamente imposible asegurar el abastecimiento de productos alimenticios a la población.

En el centro y norte de Italia la agricultura hizo progresos significativos; también en el sur y en Sicilia se expandió, aunque allí su crecimiento fue extensivo y no intensivo. A partir del siglo XV se produjo «la vuelta de los italianos a la agricultura» (R. Romano). En su historia de Italia Francesco Guicciardini escribió, no sin orgullo, que Italia estaba cultivada hasta las cimas de sus montañas. Capitales de no poca monta fluían de la ciudad al campo. Las compras de tierras que realizó la oligarquía veneciana en la Tierra Ferma adquirieron una magnitud tal que los ingresos provenientes de sus posesiones en esa región se cuatuplicaron entre 1510 y 1588. Al mismo tiempo aparecieron procesos regresivos que empeoraron la situación de los campesinos, fenómeno que también puede observarse en la Península Ibérica. La muy avanzada comercialización de la agricultura italiana se llenó con contenidos casi feudales.

En Alemania, al oeste del Elba, triunfó nuevamente la agricultura. La ganadería perdió peso propio de modo considerable y pasó cada vez más al servicio de la agricultura como proveedora de fuerza de tiro y de abono. La superficie plantada con viñedos siguió extendiéndose en el suroeste, mientras que disminuyó en las regiones en las que se había difundido en la baja Edad Media, sobre todo en el norte y el este. El proceso de conversión a los cereales, si bien respecto de la dirección de la producción fue equivalente a una intensificación, tuvo lugar, sin embargo, de modo extensivo. Se agotó en

la extensión de las superficies cultivadas, mientras que el aumento de la productividad fue insignificante. Constituyeron una excepción algunas zonas de cultivo intensivo, sobre todo en los alrededores de algunas ciudades, en el bajo Rin y en Schleswig-Holstein, donde comenzó a expandirse un sistema de cultivo alternado (*Koppelwirtschaft*) derivado de la explotación agropecuaria basada en la rotación de los cultivos. Paralelamente al poco desarrollo de las fuerzas productivas se solidificaron las relaciones de producción. Sólo en Renania las formas de préstamo feudal fueron suplantadas en medida apreciable por contratos de arrendamiento. En general, los señores feudales se abstuvieron de ampliar sus reservas. La dominación feudal siguió siendo la forma de organización con la que trataban de apropiarse el plusproducto campesino. En la lucha por su distribución encontraron un nuevo competidor en el naciente Estado territorial. Éste estaba interesado, por razones fiscales, en que se conservara un campesinado que pudiera pagar fuertes impuestos y se opuso por ello a los intentos de la nobleza de aumentar sus dominios a costa de los campesinos. La oposición entre la renta feudal directa recaudada por los señores y la renta feudal indirecta recaudada por el Estado le aseguró al campesinado un margen de movimiento que le ofrecía una buena posibilidad de sobrevivencia.

En los Países Bajos la agricultura del siglo xvi alcanzó el mayor grado de intensidad. El cultivo por hojas trienales fue abandonado en favor de sistemas de explotación más intensivos. Éstos se desarrollaron en tres direcciones diferentes: postergación del barbecho hasta el cuarto, quinto y sexto año, paso a la explotación agropecuaria rotativa y cultivo de forrajes en el barbecho o integrándolo en el cambio de cosechas. Además se expandió el cultivo de plantas comerciales. Las condiciones marginales para este desarrollo de la agricultura holandesa fueron por un lado la alta proporción de población urbana y el desarrollo de la producción manufacturera —de estos dos ámbitos provenía la demanda de productos de la economía agraria intensiva— y por otro las importaciones de cereales provenientes de la zona del mar Báltico; éstas permitían llenar los vacíos que surgían necesariamente por la especialización de la producción agraria. Entre 1562 y 1569 cubrió por lo menos entre el 13 y el 14 por 100 del consumo total. En la parte norte ayudó además a la especialización, y comercialización, de la agricultura el hecho de que la propiedad feudal estaba extraordinariamente poco desarrollada, con lo

que los campesinos no estaban sometidos por ese lado a ninguna limitación importante de su actividad económica. Mientras que en el sur prevalecían las pequeñas propiedades, explotadas con una gran intensidad de trabajo, en el norte se formó una estructura de grandes campesinos que se constituyó en punto de partida de un capitalismo campesino.

Wilhelm Abel ha hablado de los «anillos de Thünen» que comenzaron a formarse en el siglo xvi alrededor de los Países Bajos y, en sentido más amplio, de Europa occidental. Después de la zona intensiva, dentro de la cual pueden contarse también la economía lechera de los terrenos bajos del mar del Norte y los cultivos alternados de Holstein —en el modelo de Thünen ésta se encuentra entre el cambio de cosechas y la explotación agropecuaria basada en la rotación de cultivos— venía un anillo de cereales en el que prevalecía el cultivo por hojas trienales. A éste le seguía una zona de praderas que se extendía desde Jutlandia, las islas danesas y Schonen, pasando por Rusia y Ucrania, hasta Hungría y que abastecía con ganado vivo a Europa occidental. Esta diferenciación regional de productos no dependía tanto de circunstancias naturales como de las leyes del mercado y del aprovechamiento de las ventajas relativas de posición y costos. A mayor distancia la intensidad, medida por el monto de trabajo y medios de producción por unidad de superficie, tenía que disminuir para compensar los mayores costos de transporte. La producción se ordenaba alrededor del centro de consumo de los Países Bajos siguiendo la ley de intensidad decreciente a crecientes distancias del mercado. Esta situación encontró una expresión evidente en las diferencias de precios entre Occidente y Oriente. En los años 1551-1600 los precios de cereales sólo llegaron en Danzig al 53 por 100 de los de los Países Bajos, y los de ganado bovino a sólo el 27 por 100 de los de Amberes. En su carácter de «metrópoli» del mundo de entonces, los Países Bajos obligaban a sus abastecedores de materias primas a formar estructuras productivas orientadas de acuerdo a las condiciones del mercado en el rincón noroccidental de Europa. Las relaciones de intercambio entre ellos y la zona del mar Báltico adquirieron un carácter casi colonial.

La concentración en la exportación de cereales dejaba su sello en las relaciones de producción de grandes partes de Europa centro-oriental. Estos países poseían, sin embargo, condiciones que hacían posible una transformación e involución de sus relaciones de pro-

ducción. El auge agrario secular de la alta Edad Media, en cuyo transcurso se había disuelto la organización servil del trabajo rural, relajado la adscripción de los campesinos a la tierra en favor de un derecho de posesión relativamente favorable y perdido importancia la renta en trabajo, llegó a su fin con la crisis agraria de la baja Edad Media. Ésta preparó el camino de doble manera para la futura reacción. Las zonas que se habían vuelto desiertas crearon las condiciones materiales para la expansión de las explotaciones propias de la nobleza y la Iglesia. La disminución de la fuerza de trabajo, que los señores feudales trataban de enfrentar con la adscripción a la gleba de sus campesinos, estableció las condiciones sociales para el surgimiento de la «segunda servidumbre» (Friedrich Engels). Los marcos institucionales ya estaban dados en la medida en que la colonización de acuerdo con el derecho alemán y el movimiento de inmunidad que le había precedido y acompañado habían quitado al Estado toda posibilidad de intervenir en la relación entre campesinos y señores. La evolución posterior siguió sin alterar mucho esta relación. El Estado se convirtió en un juguete de la clase feudal, susceptible de cualquier manejo que pudiera canalizar la creciente presión de los señores sobre los campesinos.

Le correspondió al auge ligado a las exportaciones del siglo xvi liberar las fuerzas que provocaron la sustitución de la explotación censalista medieval por la de dominios señoriales basada en el trabajo servil de campesinos dependientes. Buscando una salida a la crisis de sus ingresos que se prolongaba desde la baja Edad Media y deseosos de participar en la favorable coyuntura, los señores feudales ampliaron sus explotaciones propias y elevaron las rentas en trabajo (cf. cuadro 6). Los dominios señoriales de los nobles polacos aumentaron en el siglo xvi de 3,1 (1500-1550) a 3,6 (1551-1580) *Hufe* de promedio. En la Gran Polonia se extendieron durante las décadas siguientes hasta 6,2 *Hufe* (1631-1655). En cada *Hufe* del dominio señorial había aproximadamente 1,3 en poder de campesinos. La renta en trabajo, que en el período de crecimiento de la alta Edad Media estaba limitada a unos pocos días al año, subió en 1500-1550 a 2 y en 1551-1580 a 3 días a la semana. En esta época el 63 por 100 de las *Hufe* del dominio señorial era cultivado por campesinos sujetos a prestación personal y sólo el 37 por 100 por servidumbre de la finca. En 1551-1580 los ingresos de la nobleza provenían ya en un 93,9 por 100 de los dominios se-

CUADRO 6

El dominio señorial de la nobleza en Polonia, 1500-1655

	1500 1550	1551 1580	1580 1605 ¹	1606 1630 ¹	1631 1655 ¹
Tamaño del dominio (en <i>Hufe</i>)	3,1	3,6	4,0	4,4	6,2
Tamaño de la superficie campesina (en <i>Hufe</i>)	6,5	4,5	—	—	—
<i>Hufe</i> de campesinos por <i>Hufe</i> del dominio	2,1	1,3	0,9		
Trabajo servil semanal por <i>Hufe</i> (en días)	1,7	3	3 ²	4 ²	5 ²
Proporción de trabajo servil en el cultivo de las <i>Hufe</i> del dominio (%)	57	63	52	68	60

NOTAS: 1. Sólo Gran Polonia. 2. Gran Polonia oriental: 1580-1612, 1613-1626, 1627-1655; Gran Polonia occidental: 1580-1594, 1595-1615, 1616-1655.

FUENTES: A. Wyczanski, *Studia nad folwarkiem szlacheckim w Polsce w latach 1500-1580*, Varsovia, 1960, pp. 84, 104, 108, 109, 113; M. Kamler, *Folwark szlachecki w Wielkopolsce w latach 1580-1655*, Varsovia, 1976, pp. 14 s., 21, 162.

ñoriales; sólo el 6,1 por 100 tenían su origen en los censos y tributos de los campesinos. Utilizando un modelo, Andrzej Wyczanski ha demostrado lo rentable que eran los dominios señoriales: el paso del sistema mixto (prestaciones personales y trabajo asalariado) a puro trabajo asalariado hubiera disminuido en 1551-1580 en un tercio los ingresos de un noble de la Gran Polonia occidental que dispusiera de 3,5 *Hufe* de dominio señorial y 4,4 *Hufe* entregadas a campesinos.

En 1560-1570 se exportaba en Polonia alrededor del 6 por 100 de la producción neta de cereales y el 15-20 por 100 del cereal que llegaba al mercado; para el centeno, es decir para el cereal determi-

nante de la exportación, las cifras eran de 12 y 40 por 100 respectivamente. La marca de Brandemburgo, que al igual que los demás territorios al este del Elba siguió una evolución similar a la de Polonia, no estaba menos implicada, según cálculos recientes, en el comercio de cereales de Europa centro-oriental. Danzig se convirtió en el más importante puerto de exportación de cereales del Báltico. Desde finales del siglo xv hasta mediados del xvii sus exportaciones de cereales se elevaron de aproximadamente 10.000 *Last* anuales a más de 100.000; en 1619 habrían llegado a alrededor de 175.000 (véase figura 6). Los magnates polacos transportaban su cereal río abajo por el Vístula en balsas para venderlo en Danzig. Algunas familias embarcaban hasta 800 *Last* al año. Mientras Danzig vivía una época floreciente, las demás ciudades polacas entraban en decadencia.

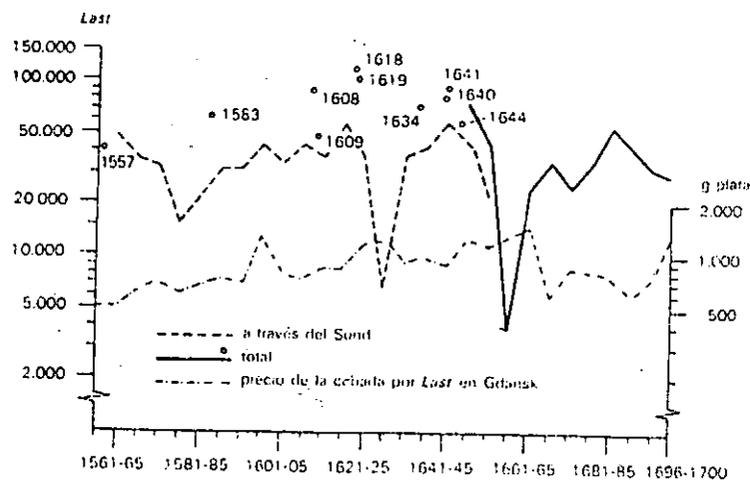


FIGURA 6

Exportaciones de cereal de Gdansk (Danzig), 1557-1700
(promedios quinquenales en Last)

FUENTES: N. E. Bang, ed., *Tabeller* (vid. fuentes cuadro 9), Copenhague, 1922, t. 2A, pp. 3-541; M. Bogucka, *Handel zagraniczny Gdanska w pierwszej polowie XVII wieku*, Wrocław, 1970, p. 38, n. 32; C. Biernat, *Statystyka obrotu towarowego Gdanska w latach 1651-1815*, Varsovia, 1962, pp. 286 s.; J. Pele, *Ceny w Gdansk w XVI i XVII wieku*, Lvov, 1937, p. 117.

El proceso de intercambio interior se redujo. La población campesina, relegada a la marginalidad, perdió contacto con el mercado y desapareció así como compradora de mercancías manufacturadas. Los sectores de la *szlachta* (nobleza) que participaban del auge de las exportaciones compraban mercaderías extranjeras de lujo. Mientras que la reducción de la demanda y la competencia extranjera ponían en apuros a las manufacturas urbanas, la política comercial de la nobleza, que intentaba establecer un contacto directo con los comerciantes extranjeros, ocasionaba graves perjuicios al comercio urbano.

El paso a la economía de los dominios señoriales y a la estructura del trabajo indisolublemente ligada a ella significó un retroceso por debajo del nivel que había alcanzado entretanto la economía de mercado y la vuelta a formas ya superadas de apropiación del plus-trabajo social. En ese sentido, la refeudalización de la agricultura de Europa centro-oriental constituyó el contraste más extremo respecto del surgimiento de la agricultura comercial en Inglaterra. No se dirigía sin embargo a una simple inversión del proceso histórico. Su punto de referencia no era ya la propiedad feudal sino el mercado mundial, no la división del trabajo que se mantenía dentro de los marcos de aquella sino la división del trabajo que estaba mediada por el mercado mundial de la época y que estaba dictada por los centros de producción manufacturera muy desarrollados del rincón noroccidental de Europa. Durante el ascenso de la economía simple de mercado en la alta Edad Media, los vínculos feudales se habían distendido; en el siglo xvi, bajo las condiciones de un mercado mundial para el que eran básicas las relaciones de intercambio desigual, se inició un proceso contrario. No siempre el mercado mundial era, sin embargo, el punto de referencia de los dominios señoriales; éstos se impusieron también en regiones que no se encontraban dentro de la zona de influencia del Báltico, aunque de modo más lento y vacilante. De acuerdo con ello, parecen haber existido dos «tipos de dominios señoriales» (J. Topolski); uno estaba ligado al mercado de exportación, otro al mercado interno. Pero esto quiere decir que la demanda externa y la demanda interna contribuyeron juntamente, aunque de manera diferente, a realizar la transición al dominio señorial, habiendo partido de aquella el primer impulso, mientras que ésta, en forma de un efecto de demostración, afectaba a aquellas zonas que no exportaban cereales a Europa occidental.

La conducción de reses bovinas desde Europa oriental y Dina-

marca alcanzó dimensiones gigantescas en el siglo xvi. Los ganaderos húngaros vendieron en Viena de 1549 a 1551 más de 180.000 reses. En las décadas del sesenta y del setenta la exportación húngara alcanzó la cifra de aproximadamente 150.000 reses anuales. La participación de la ganadería en las exportaciones húngaras hacia occidente se elevó de aproximadamente 55 por 100 a comienzos del siglo xvi a 93,6 por 100 en el año 1542 (en ambos casos sin contar el cobre y los metales preciosos). El comercio de ganado en Dinamarca y Schleswig no era menos importante. Se elevó de aproximadamente 20.000 cabezas diarias (1480-1500) hasta una cantidad situada entre las 55.000 y las 60.000 (1600-1620). La conducción de reses por el puesto aduanero de Gottorp se incrementó de 12.813 cabezas (1485) a 52.350 (1612), con lo que llegó a su nivel máximo absoluto (véase figura 7). Las exportaciones de ganado bovino de

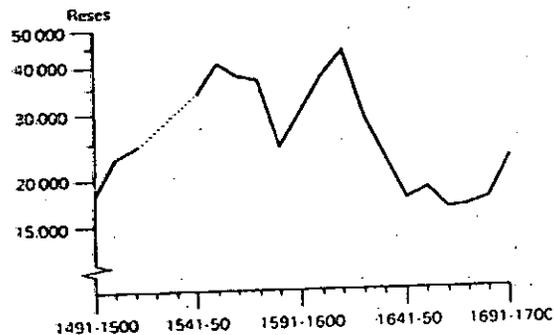


FIGURA 7

Transporte de ganado bovino por tierra a Frisia y los Países Bajos, 1491-1700 (promedios decenales de los animales registrados en la aduana de Gottorf-Rendsburg)

FUENTE: H. Wiese, en H. Wiese y J. Böls, *Rinderhandel und Rinderhaltung in nordwesteuropäischen Küstengebieten vom 15. bis zum 19. Jahrhundert*, Stuttgart, 1966, pp. 61 ss.

Rusia y Ucrania han sido calculadas en alrededor de 40.000 cabezas en los años favorables. Según la afirmación del duque Johann Friedrich el mayor, de Sajonia, al mercado de ganado de Buttstädt (cerca de Weimar) se llevaban «con frecuencia 15, 16 y hasta 20.000 ca-

bezas». Las premisas para estas exportaciones de ganado en pie eran por una parte la existencia de grandes centros de consumo —piénsese por ejemplo en los Países Bajos— y por otra la extensión del cultivo de cereales a costa de la ganadería en Europa occidental y central. El transporte de ganado no tuvo repercusiones sobre las relaciones de producción comparables con las de las exportaciones de cereales.

En el siglo xvi Rusia estaba aún fuera de los «anillos de Thünen». A pesar de ello se inició una evolución muy similar a la de Europa centro-oriental. Las condiciones previas eran aquí la disminución de la fuerza de trabajo y la desertización de amplias zonas rurales como consecuencia de las pestes, hambres y guerras de la baja Edad Media. El vínculo a la tierra de los campesinos alcanzó en 1497 un provisorio punto máximo al limitarse la posibilidad de traslados a la época de alrededor del día de San Jorge (26 de noviembre). Las reservas de los señores se ampliaron. Se inició la transición a los dominios señoriales. El punto de inflexión de la evolución económica lo constituyó la gran crisis de los años 1560 a 1620. La presión ejercida por el sistema autocrático y su multitud de servidores se volvió tan insoportable que las explotaciones campesinas no pudieron mantenerse y muchos campesinos se escaparon de ella huyendo a la fértil zona de tierra negra del sureste. El régimen autocrático y los señores feudales no encontraron para la despoblación del país más respuesta que intensificar el vínculo a la tierra de los campesinos (derogación del derecho de trasladarse de los campesinos desde 1592-1593) y concentrarse totalmente en la formación de los dominios señoriales. En algunas partes de Europa centro-oriental su punto de referencia no era el mercado mundial sino el mercado interno. Esto evidencia nuevamente que éste, en determinadas condiciones, fue capaz de asumir totalmente las funciones del segundo.

LA MANUFACTURA, EL COMERCIO Y LAS FINANZAS

La época de crisis de la baja Edad Media había afectado a la economía manufacturera menos que a la agricultura, puesto que sus productos tenían una demanda elástica respecto del ingreso. Cuando se producían crisis, los productores respondían en parte formando cárteles. Los impulsos que sacaron en el siglo xvi a la economía ma-

manufacturera de la crisis de los siglos XIV y XV tenían su origen en la demanda de la creciente población y en las posibilidades que ofrecían los mercados surgidos con la expansión de ultramar. La tasa de crecimiento de la demanda efectiva de productos manufacturados, en la medida en que era atribuible al aumento de población, fue disminuyendo sin embargo cada vez más hacia fines del siglo, ya que la inflación reducía el poder adquisitivo final de los consumidores; el descenso del ingreso real significaba además que la demanda tenía que concentrarse necesariamente de un modo cada vez más exclusivo en los productos alimenticios de primera necesidad. A pesar de que el sistema colonial del siglo XVI, tal como se mostrará más adelante, estaba dirigido fundamentalmente al pillaje y la explotación, el mundo no europeo, especialmente las colonias americanas, adquirieron una creciente importancia como mercado de las mercaderías elaboradas europeas, incomparable sin embargo con la que tendrían en los siglos XVII y XVIII. En este sentido, ha sido posible comprobar una notable correlación entre las fluctuaciones del mercado americano de Sevilla y las de la producción textil de Lille; esto hace suponer que las exportaciones a América no carecían de importancia para esta última.

Visto en su conjunto, el proceso de crecimiento desencadenó importantes desplazamientos de la distribución regional de la producción manufacturera. En la baja Edad Media, el sur de Alemania se había colocado, con sus centros de Nuremberg y Augsburgo, junto a las dos regiones principales de producción artesanal, el norte y centro de Italia y el sur de los Países Bajos. Mientras que la base de la posición manufacturera de Nuremberg era la fabricación de mercancías de metal, Augsburgo debía su rápido ascenso a la producción de fustán, tejido de urdimbre de lino y trama de algodón. Los Fugger, la familia de comerciantes más famosa e importante de Augsburgo, salieron de la producción del fustán. Nuremberg y Augsburgo eran además ciudades comerciales con una enorme zona de influencia, que en el caso de Nuremberg abarcaba incluso grandes sectores de Europa oriental. Augsburgo logró asimismo penetrar en la producción minera de los Alpes orientales y la Alta Hungría (cobre y plata) y someterla ampliamente a su dominio. Con esto el capital comercial del sur alemán tenía en sus manos los medios para poner bajo su control el comercio de especias portugués, cuyo punto de partida era desde 1501 Amberes, ya que los portugueses necesitaban

cobre, plata y mercancías de metal para su comercio con África y las Indias Orientales. Los Fugger desviaron sus exportaciones de cobre y plata de la Alta Hungría desde Venecia, hasta entonces monopolista del comercio de especias, a Amberes (véase cuadro 7), que se convirtió en un dominio del capital comercial del sur de Alemania.

Mientras que a comienzos del siglo XVI el sur de Alemania, el sur y el centro de Italia y el sur de los Países Bajos eran indudablemente las zonas principales de producción manufacturera, en el curso de los decenios siguientes el norte de los Países Bajos, Inglaterra y Francia tomaron la delantera. Las antiguas potencias manufactureras decayeron. España y Polonia se convirtieron en países importadores.

CUADRO 7

Comercio de cobre húngaro de los Fugger, 1497-1539
(promedios anuales en toneladas y en porcentaje)

Período	Exportación total (en t)	Exportación a Amberes por Gdansk y Szczecin %	Exportación a Venecia y Trieste (%)
1497-1503	1390,4	12,3 ¹	32,1
1507-1509	1476,8	49,3	13,3
1510-1518	1625,2	55,8	2,6
1519-1526	1367,3	35,2	4,5
1527-1539	1099,1	53,9	10,2

NOTAS: 1. 1497-1499: 0,48 %. 2. Las demás exportaciones iban a Nuremberg, Leipzig, Hamburgo, Francfort del Main y Lüneburg, y de allí probablemente también en gran parte hacia Amberes.

FUENTE: H. van der Wee, *The growth of the Antwerp market and the european economy*, Lovaina, 1963, t. 1, p. 523.

Tanto por su contribución a la creación global de valor como por el número de personas ocupadas, la principal manufactura era, con excepción de casos regionales especiales, la producción textil. Esta situación sufrió pocos cambios hasta la primera fase de la industrialización. Su papel dominante en la producción de bienes manufacturados se debía a la circunstancia de llenar la necesidad humana bási-

ca más importante después de la alimentación. Si bien la proporción de autoabastecimiento era aún sumamente alta, la porción de la población que dependía del mercado aumentaba tendencialmente. La moda alteraba las tradicionales costumbres de vestir, con lo que los mercados no sólo aumentaban cuantitativa sino también cualitativamente.

Inglatera, que en la baja Edad Media había pasado de exportar lanas a exportar paños, se aseguró una posición importante en el mercado de paños gruesos. En la primera mitad del siglo xvi (1499-1500 a 1549-1550) su exportación de paños aumentó en un 96 por 100 —en el boom de 1549-1550 se exportaron 147.161 *shortcloths* (unidad de medida)—, entró luego en crisis y se estabilizó en el último cuarto de siglo (véase figura 8). Entre 1606 y 1614 la exportación al-

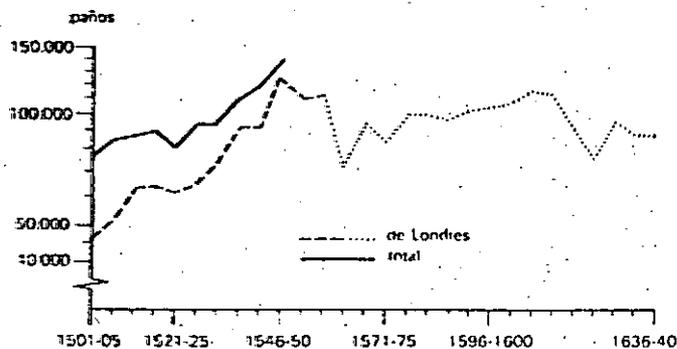


FIGURA 8

Exportaciones inglesas de paños, 1501-1640 (promedios quinquenales en shortcloth; a partir de 1606-1610 sin contar los paños exportados por comerciantes extranjeros)

FUENTES: E. M. Carr-Saunders y O. Coleman, *England's export trade, 1275-1547*, Oxford, 1963, pp. 112-119; J. D. Gould, *The great debasement*, Oxford, 1970, pp. 120, 136; F. J. Fisher, en *ECHR*, 10 (1940), p. 96, e *ibid.*, 2.ª serie (1950-1951), p. 153; B. E. Suggs, *Commercial crisis and change in England, 1600-1642*, Cambridge, 1959, pp. 28, 258. A partir de 1606 la serie está mal documentada.

canzó una suma de aproximadamente 179.000 *shortcloths* anuales. Una nueva evolución se perfilaba en las exportaciones inglesas de paño al ir ganando terreno los *kerseys*, más baratos, más livianos y

menos abatanados, frente a los tradicionales paños gruesos. Si bien pertenecen aún a los *old draperies*, señalan ya una tendencia que llevaría finalmente al amplio dominio de las *new draperies*.

Las *new draperies* eran géneros relativamente baratos, hechos de lana cardada y no de estambre y poco o nada abatanados. En Alemania se los llamaba «Zeuge» (géneros). Al igual que el lino se lo puede considerar como la «comercialización de las técnicas campesinas» (D. C. Coleman). Comenzaron su marcha triunfal en el sur de los Países Bajos en la baja Edad Media. Su lugar de producción era, además de las pequeñas ciudades, el campo llano. Su auge está muy íntimamente ligado a la decadencia de las tradicionales manufacturas de paños de las ciudades flamencas. Las *new draperies* no sólo recibieron la herencia de las *old draperies* sino que, además, contribuyeron en gran medida a su decadencia. Su centro más importante era Hondschoote, que en las décadas del sesenta y setenta del siglo xvi exportó un promedio de 86.959 paños por año. Después de su destrucción, en el año 1582, Lille se transformó en la metrópoli de las *nouvelles draperies* flamencas. Refugiados provenientes del sur de los Países Bajos afincaron las *new draperies* en el norte de los Países Bajos y en Inglaterra. A comienzos del siglo xvii se produjeron en Leiden 58.627 paños del nuevo tipo. En Inglaterra, donde las *new draperies* echaron raíces en la década del sesenta, representaban en 1606-1614 casi un cuarto de la exportación total de paños y alrededor de 1640 ya aproximadamente el 42 por 100 (véase cuadro 8).

En Alemania, hacia fines del siglo xvi la ciudad de Calw, en Wurtemberg, se convirtió en el centro de las *nouvelles draperies*. En Italia, la manufactura textil, que a comienzos del siglo xvi estaba aún en primer lugar, no pudo integrarse de ningún modo a esta nueva evolución; esto contribuyó en gran medida, como ya veremos, a su decadencia en el siglo xvii. Las *new draperies* debieron su éxito al hecho de ser más baratas, más livianas y de aspecto más agradable, con lo que se dirigían a un mayor círculo de compradores y satisfacían las tendencias de la moda. Resultó de importancia verdaderamente estratégica el que la colonia comercial italiana de Amberes les preparara el terreno en los mercados de la región mediterránea. Ésta habría de convertirse en su principal zona de venta.

Los cambios en la estructura de la demanda que provocaron la decadencia de la manufactura «aristocrática» del paño no sólo favorecieron a las *new draperies* sino también a la manufactura del lino.

CUADRO 8

Exportaciones inglesas de paños y géneros en la primera mitad del siglo XVII (en miles de unidades)

		Londres		Puestos de provincia		Total		%
		Cantidad	£	Cantidad	£	Cantidad	£	
1606-1614:	paños	132	880	47	313	179	1193	77
	géneros	—	267	—	80	—	347	23
	total		1147		393		1540	100
1640 aprox.:	paños	87	580	40	267	127	847	58
	géneros	—	515	—	90	—	605	42
	total	—	1095	—	357	—	1452	100

FUENTE: J. D. Gould, en *ECHR*, 2.ª serie, 24 (1971), p. 251 (a 6 libras 13 chelines 4 peniques por *shortcloth*).

Éste estaba difundido sobre todo en el oeste y el noroeste de Francia, en Flandes y en Alemania, países que poseían un clima apropiado para su cultivo. En Alemania, además de las tradicionales zonas de producción en la Alta Suabia y Westfalia, se aumentó su cultivo en el centro-oeste y en Silesia. El capital comercial del sur de Alemania, sobre todo de Nuremberg, se dirigió a esta región y se aseguró su producción celebrando contratos colectivos de suministro con los gremios (compras a gremios). En 1610-1620 estos contratos abarcaban alrededor de 4.400 maestros. Con el paso al nuevo siglo le surgió un rival a las casas comerciales del sur de Alemania: el capital comercial holandés e inglés. En Silesia éste explotó el potencial productivo del campo en comunidad con los señores feudales locales y pasando por alto a las ciudades, procedimiento que, como lo ha señalado Herbert Kisch, no carece de similitud con el «modelo clásico de penetración colonial». El fustán del sur de Alemania quedó relegado paulatinamente a un segundo plano. En 1595 se expusieron aún en Augsburgo 410.000 piezas de fustán, pero en los mercados de exportación perdió a la larga su capacidad competitiva frente al lino, que era más barato, y frente a otros productos textiles que eran más caros pero de mejor calidad. Al igual que los paños gruesos fue víctima de un proceso de sustitución.

Si se prescinde de la fabricación del hilo, la ubicación de las ma-

nufacturas textiles seguía siendo en la mayoría de los casos la ciudad; sólo en la segunda mitad del siglo aumentaron los indicios de que se extendería al campo. De un modo similar a Flandes, Inglaterra estaba en este aspecto muy por delante de los demás países europeos. Ya en la baja Edad Media la manufactura de la lana se trasladó de la ciudad al campo y se asentó en los pequeños *cottages* de los productores agrarios que tenían poca tierra o carecían de ella. El trabajo a domicilio era en general la forma de organización de la manufactura textil que trabajaba para mercados distantes. Mientras que la producción estaba organizada artesanalmente o en forma de economía familiar, no sólo la venta de las mercaderías terminadas sino también la compra de las materias primas había pasado al capital mercantil; los pequeños productores comenzaron a depender del comerciante que los abastecía con materias primas, les daba créditos y, apoyado en un amplio conocimiento de los mercados de demanda, se había hecho cargo de la distribución. Sólo en los casos en los que, como en la manufactura del lino, la obtención de materias primas no ofrecía ninguna dificultad se mantuvo el sistema de compra, que dejaba a los pequeños productores su independencia formal frente al comerciante. Los empresarios del trabajo a domicilio no pertenecían siempre por su origen al capital mercantil. De vez en cuando algún productor conseguía transformarse en empresario de sus colegas. Con frecuencia lograban convertirse en empresarios aquellos en cuyas manos estaba la última fase de la producción, el proceso de acabado. Así por ejemplo, en Calw, los tintoreros se convirtieron en empresarios de los fabricantes de paños.

La minería, la siderurgia y la industria del hierro estaban en el siglo XVI lejos de tener la importancia de la manufactura textil. A pesar de esto en ellas se formaron mucho antes relaciones de producción inequívocamente capitalistas. El hierro era junto con la madera la más importante materia prima de las manufacturas, pero a comienzos del siglo XVI su producción era aún muy limitada. Se la ha estimado en alrededor de 40.000 toneladas de hierro forjado, del cual aproximadamente la mitad era producido en Europa central. En el siglo XVI la producción se debe haber más o menos duplicado. Paulatinamente se fueron imponiendo los altos hornos y los procedimientos indirectos ligados a ellos, que se habían difundido por Europa en la baja Edad Media desde el norte de Italia. La zona de

mayor producción europea seguía siendo el Alto Palatinado con las ciudades mineras de Amberg y Sulzbach, aunque en el siglo XVI su producción era decreciente. En 1609 trabajaban allí 178 fraguas. El número de trabajadores ascendía a cerca de 10.550, de los cuales el 40 por 100 estaban ocupados en la producción de carbón de leña. Más del 20 por 100 de la población del Alto Palatinado obtenía sus ingresos de la manufactura del hierro.

La minería de la plata y el cobre se expandió desde mediados del siglo XV. El auge de la minería de la plata se apoyó en la demanda de dinero metálico de la economía en crecimiento. La producción europea de plata, concentrada en Turingia, los Erzgebirge, los Cárpatos y los Alpes orientales, alcanzó su nivel máximo en 1526-1535 con alrededor de 96 toneladas, con lo que se había quintuplicado desde 1450. Hasta la víspera de la guerra de los Treinta Años se redujo a aproximadamente 24 toneladas. Se hacía notar la competencia de la plata americana que entraba en los mercados europeos.

La producción de cobre creció hasta la segunda década del siglo XVI, se estancó después y a partir de mediados del siglo se redujo sensiblemente (véase figura 9). Probablemente, el descenso del ingreso *per capita* de la población europea produjo una disminución de la demanda de los bienes de uso para cuya fabricación era necesario el cobre. Las zonas de producción más importantes, con el 80-90 por 100 de la producción total europea, eran el Tirol (Schwaz, Taufers, Rattenberg, Röhre, Bühel y Radmer an der Hasel), Alta Hungría (Neusohl, actualmente Banská Bystrica, Checoslovaquia) y Turingia (Mansfeld-Eisleben); sólo hacia fines del siglo se agregó Suecia como cuarto productor principal. El mercado del cobre tenía desde comienzos del siglo XVI rasgos oligopólicos. Desde 1500 hasta 1546 tuvo un monopolio parcial la empresa Fugger, que junto con los Thurzos, una familia de ingenieros de minas proveniente de Cracovia, se había adueñado en la última década del siglo XV de la producción de cobre de Alta Hungría y en cuyas manos se encontraba la distribución de una gran parte del cobre tirolés; en el oligopolio de la oferta del cobre eran ellos quienes fijaban los precios. Según el balance del 31 de diciembre de 1546, de un total de existencias por un valor de 1,25 millones de florines, 1 millón correspondía al cobre (véase cuadro 10, p. 66). Después de la desaparición de los Fugger, ninguna de las sociedades de capital del sur de Alemania que siguieron dominando el mercado pudo conseguir ya durante un período tan

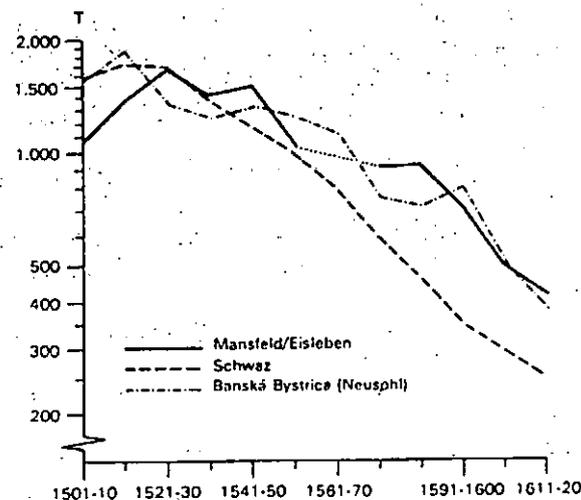


FIGURA 9

Producción de cobre en Europa central, 1501-1620
(promedios decenales en toneladas)

FUENTES: E. Westermann, *Das Eislebener Garkupfer und seine Bedeutung für den europäischen Kupfermarkt 1460-1560*, Colonia, 1971, pp. 255, 302, 319 ss.; J. Vlachovic, *Schwerpunkte der Kupferproduktion und des Kupferhandels in Europa 1500-1650*, en H. Keiltenbenz, ed., Colonia, 1967, pp. 171, 408 s.; cf. también R. Hildebrandt, *ibid.*, p. 193. El descenso de la producción de Schwaz fue compensado en parte por la producción del Röhre Bühel y de Radmer an der Hasel. En 1501-1510 alrededor del 95 por 100 de la producción de cobre de la zona alpina correspondía a Schwaz, en 1611-1620 sólo ascendía a aproximadamente un 30 por 100.

largo una posición similar en el negocio del cobre. También la concentración vertical conseguida por los Fugger, desde la extracción hasta la elaboración, siguió siendo relativamente una excepción.

En la minería y la siderurgia lo que rompió la tradicional estructura corporativa no fue tanto la necesidad de capital circulante, como en las manufacturas urbanas, sino más bien la demanda de capital fijo que crecía con las innovaciones técnicas. El pago de grandes sumas de dinero en calidad de «sobresueldos» excedía las posibilidades de los asociados a los que pertenecían a prorrata las minas y que extraían el metal con sus propias manos. Tenían que aceptar como em-

presario al capital mercantil o bien ceder a asociados venidos de afuera que no trabajasen y dispusieran del dinero necesario. Algo similar les ocurrió con frecuencia a los maestros herreros y metalúrgicos. La forma de organización predominante en la minería y la metalurgia era el trabajo familiar. El capital mercantil se veía con frecuencia en la necesidad de tomar bajo su dirección especialmente la extracción. Esto ocurrió, por ejemplo, con la explotación del cobre de Neusohl por parte de la compañía Fugger-Thurzo. En este caso surgió una empresa minera centralizada sin antecedentes en el siglo XVI. El capital invertido por los Fugger ascendía en 1527 a 210.000 florines y en 1536 a 368.000. Pero también el negocio empresarial exigía a veces sumas enormes, especialmente cuando algún señor rural transfería a su posesión las minas y talleres metalúrgicos. La empresa Manlich de Augsburgo, por ejemplo, celebró en 1557 un contrato de compra de cobre por más de 300.000 florines con la línea minera de los condes de Mansfeld. La tendencia a la formación de grandes sociedades correspondió a una concentración de la fuerza de trabajo hasta entonces desconocida. En la jurisdicción minera de Schwaz trabajaban a mediados del siglo XVI alrededor de 11.500 mineros, de los cuales 7.460 estaban en Falkenstein. El sistema Truck y otras prácticas de explotación estaban muy difundidos. Los trabajadores desarrollaron como reacción formas colectivas de resistencia. Los mineros de Mansfeld se declararon en huelga repetidas veces por falta de pago. Hay informaciones similares de otras zonas mineras. Se anuncia el antagonismo entre capital y trabajo.

Respecto de su elaboración, Nuremberg afirmó su sobresaliente posición, apoyada en la zona minera del Alto Palatinado que se encontraba a sus puertas. Otras zonas de producción, tales como las de ambas márgenes del Rin (Aquisgrán, Lieja, el Bergisches Land) y las de los Midlands ingleses, no podían medirse con aquella. Las mercancías de hierro y latón y los aparatos de mecánica fina de Nuremberg recorrieron el mundo entero. Sus hebillas, ollas, cazos y marmitas de latón eran sumamente codiciadas en África. En su carácter de armería del reino hubo momentos durante las guerras contra los turcos en que Nuremberg no podía dar abasto a los pedidos. En 1557 se habrían forjado entre 90 y 100.000 hojas por semana. Esto sólo era posible porque los empresarios y los maestros artesanos dependientes de ellos que trabajaban a destajo —se ha calculado que eran una tercera parte de la población manufacturera— tenían a su dis-

posición un verdadero «ejército de reserva» industrial (H. Aubin).

Las fuentes de energía sobre las que se podía apoyar el crecimiento de la economía manufacturera eran aún muy limitadas. Además de la fuerza de trabajo humana y animal, de la energía hidráulica y eólica, las únicas fuentes de energía de que se disponía eran sustancias orgánicas, en primer lugar la madera. Sobre todo en el abastecimiento de esta última se producían estrangulamientos provocados por la fuerte demanda de la manufactura del hierro. Se tornó necesario sustituir la madera por el carbón, es decir una sustancia orgánica por una inorgánica, para que la manufactura del hierro no quedara encerrada en los límites que le imponía la restringida cantidad disponible de madera. Inglaterra parece haber hecho progresos relativamente grandes en la sustitución de la madera por el carbón. Si bien aún no era posible por razones técnicas emplear carbón de piedra para fundir el hierro sin perjuicio de su calidad, su creciente utilización en otros ámbitos contribuyó a aflojar la demanda de madera. La minería del carbón adquirió rápidamente rasgos capitalistas. En prácticamente ninguna otra manufactura la proporción de capital fijo era tan alta como aquí. Las sumas invertidas superaron pronto el límite de las 1.000 £. En las zonas de extracción se formó un proletariado preindustrial. En las explotaciones mineras de Newcastle trabajaban en 1637-1638 alrededor de 5.800 personas, de los cuales aproximadamente 3.000 eran mineros. Una importancia por lo menos parcialmente comparable la tenía en el continente sólo el distrito carbonífero de Lieja, donde a mediados del siglo XVI se extrajeron alrededor de 50.000 toneladas de carbón.

En la jerarquía de las esferas económicas el primado le correspondía a la de la circulación y no a la de la producción. No fue el capital manufacturero sino el capital comercial el que marcó la faz económica de la época y le dio esa dinámica que superaba todo límite. «El comercio dominaba a la industria» (K. Marx) sin penetrar —prescindiendo de excepciones— en la esfera de la producción y organizar a ésta por su propia cuenta. En la industria domiciliaria encontró la forma de organización adecuada que le permitía dirigir la producción desde la esfera de la circulación. El capital circulante y en parte también fijo de que necesitaba la producción manufacturera sólo podía acumularse en el comercio. En este sentido, además del intercambio de productos interregional e internacional y de la

dirección de la producción, el comercio desempeñaba la función de formación del capital.

En el siglo XVI el comercio aumentó en Europa en todas partes, ya fuera por tierra o por mar, en la región mediterránea o báltica, en Europa central o las costas atlánticas. De este modo el mercado europeo comenzó a convertirse en mercado mundial. En 1497 cruzaron el estrecho de Sund entre el Báltico y el mar del Norte 795 barcos, en 1557-1558, 2.251 y en 1591-1600, 5.554 (promedio anual). En 1607-1608 llegaron 1.437 barcos a Livorno, el puerto de Florencia; en 1609-1610, 2.454; en el último cuarto de siglo su número estuvo casi siempre por debajo de los 500. El número de barcos que partieron en dirección a Asia se elevó entre las décadas 1491-1492 a 1501-1502 y 1591-1592 a 1600-1601 de 21 a 114 (valores decenales), no sin que disminuyera la proporción de barcos

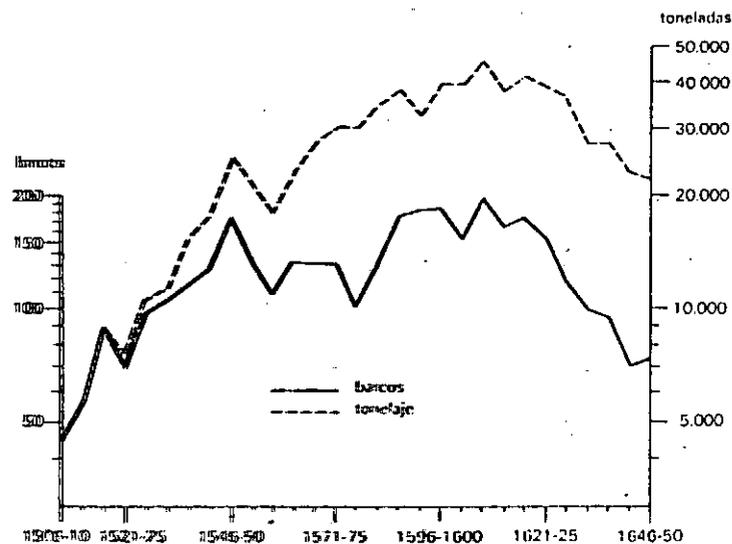


FIGURA 10

Tráfico de barcos entre Sevilla y la América española, 1506-1650 (ida y vuelta; promedios quinquenales)

FUENTE: H. y P. Charron, *Seville et l'Atlantique (1504-1650)*, París, 1956, t. 6, 1, p. 397 (de acuerdo con la crítica de M. Morineau, el tonelaje no registrado).

portugueses del 100 al 40 por 100 (véase fig. 18, p. 117). Holanda e Inglaterra comenzaban a disputarle a los portugueses el monopolio del comercio marítimo con Asia. La evolución del comercio español con América fue verdaderamente impetuosa. Mientras que el número de barcos que viajaban anualmente entre Sevilla y la América española subió de 45 (1506-1510) a 186 (1591-1600), su tonelaje total se elevó de 4.480 a 36.140 toneladas (véase figura 10). Esto era sin embargo aproximadamente sólo un 6 a 7 por 100 del tonelaje de los barcos que cruzaban en esa época el estrecho de Sund. Se obtiene no obstante una visión totalmente diferente si se considera el valor de los bienes transportados, ya que las mercancías importadas de ultramar eran más de doscientas veces más caras por unidad de peso que las que se embarcaban de la zona del Báltico hacia Europa occidental (véase cuadro 9).

Por su valor, las importaciones de cereales de la zona del Báltico constituían sólo un 64 por 100 de las importaciones de especias provenientes de Asia y sólo el 24 por 100 de las de metales preciosos provenientes de América.

CUADRO 9

Importaciones europeas, 1591-1600 (promedios anuales)

Región de origen	Tipo de la mercancía	Peso (en t)	Valor (en t de plata)
Región báltica	cereales	aprox. 126.109,4	aprox. 87,5 ¹
Asia ²	especias	aprox. 2.712,0	aprox. 136,8 ³
América	metales preciosos	aprox. 287,7	aprox. 309,4

NOTAS: 1. Tomando como base los precios de cereales de Amsterdam en 1591-1600. 2. Alrededor de 1600, de ellos el 58-79 % por vía terrestre y el 21-42 % por el cabo de Buena Esperanza. 3. Tomando como base los precios de especias en Amberes, y cuando no existen datos, los alemanes.

FUENTES: N. E. Bang, ed., *Tabeller over skibsfart og varetransport gennem Oresund, 1497-1660*, Copenhagen, 1922, t. 2A, pp. 139-197; N. Steensgaard, *The Asian trade revolution of the seventeenth century*, Chicago, 1974, pp. 155, 168; E. J. Hamilton, *American treasure and the price revolution in Spain, 1501-1650*, Cambridge, Mass., 1934, p. 42; M. Morineau, *Histoire économique et sociale du monde*, en P. Léon, ed., París, 1978, t. 2, p. 83; N. W. Posthumus, *Inquiry into the history of prices in Holland*, Leiden, 1964, t. 2, pp. 768, 774, y H. H. Mauruschat, *Gewürze, Zucker und Salz im vorindustriellen Europa*, tesis doctoral, Gotinga, 1975, apéndice, cuadros 3, 6.

A pesar de ello, no hay que olvidar que sólo en Europa central, en la zona del Báltico y del mar del Norte y en las costas atlánticas el comercio adquirió una estructura moderna. Abarcaba bienes de consumo masivo, sobre todo cereales, ganado y cobre del este, textiles y productos de metal del oeste y sal del suroeste de Europa. El ganado y las pieles constituían aproximadamente el 90 por 100 de las exportaciones polacas. Un porcentaje aún mayor correspondería seguramente al ganado y el cobre dentro de las exportaciones húngaras. En las importaciones, los textiles tenían una posición dominante (48 por 100 de las importaciones marítimas polacas en los años 1565-1585 y 68,7 por 100 de las importaciones húngaras en el año 1542). El comercio intercontinental, en cambio, seguía aún en gran medida el modelo tradicional (especias y metales preciosos). En 1594 el 95,6 por 100 de las importaciones españolas de América estaba compuesto por metales preciosos (1609: 84 por 100). La proporción de las especias en las importaciones portuguesas de las Indias orientales era similar. La balanza comercial con Asia era negativa —y lo seguiría siendo hasta entrado el siglo XIX— por lo que tenía que equilibrarse con exportaciones de metales preciosos.

El comercio con América se distinguía, sin embargo, del comercio entre Europa y Asia por el hecho de que en dirección este-oeste fue rompiendo paulatinamente con la vieja estructura. Una corriente cada vez mayor de mercancías —desde vino y aceite hasta lino y paños— iba de España hacia América. En el comercio con sus colonias americanas España logró un gran excedente. A comienzos de la década del setenta casi la mitad de la plata embarcada hacia España se empleó para pagar transportes de mercancías hacia América. Esto no alteró el hecho de que el comercio de ultramar de la Europa de aquel entonces estaba determinado por los metales preciosos y las especias. El carácter especulativo de los mercados de estos productos —a fines del siglo XVI el precio de venta de la pimienta era entre siete y nueve veces mayor que el de compra y la ganancia ascendía a más de un tercio del precio de venta— forzó la acumulación del capital, pero al mismo tiempo lo mantuvo alejado de la esfera de la producción y contribuyó así a conservar las relaciones de producción.

Esto remite a las fuerzas que impulsaron la expansión portuguesa y española a ultramar. La búsqueda de oro como medio de circulación y atesoramiento llevó a los portugueses a África, y su empeño por disputarle a los venecianos su lucrativo monopolio del comercio

de especias los llevó más allá hacia las Indias orientales. El oro fue el motivo que impulsó el descubrimiento de América, tal como lo muestra el diario de a bordo de Colón. Como lo ha dicho Pierre Vilar, éste no fue una «casualidad extraeconómica» sino «la coronación de un proceso interno de la economía occidental». La economía europea crecía desde mediados del siglo XV. Este crecimiento sólo podía seguir su curso si se disponía de dinero metálico en cantidad suficiente. El proceso de resurgimiento de la economía occidental desencadenó un segundo proceso que culminó con el sometimiento del mundo no europeo. Esto tuvo su comienzo en la Península Ibérica bajo condiciones totalmente específicas. Para la nobleza, que se había empobrecido en la crisis de la baja Edad Media, la expansión a ultramar le abría una solución para la disminución de sus ingresos. La crisis se trasladó al exterior. Intereses mercantiles que tenían su origen en la zona mediterránea se unieron con los de la nobleza. El elemento feudal fue sin embargo determinante desde un comienzo. Por sus métodos, la conquista de América no fue más que una continuación de la Reconquista. Pierre Vilar se ha referido no sin razón al «imperialismo español» como «el estadio superior del feudalismo».

El saqueo, el pillaje y la explotación abierta fueron los contenidos fundamentales del sistema colonial del siglo XVI. La fiebre de metales preciosos eliminó todo escrúpulo. Ante el embate de los conquistadores y el trabajo excesivo que exigieron se derrumbó el equilibrio demo-económico de las culturas precolombinas. La población de México bajó de 25,3 millones (1519) a 1 millón (1600); la población del Perú fue diezmada, con toda probabilidad, de un modo similar. La economía de las plantaciones, cuyos comienzos se remontan a la primera mitad del siglo XVI, señala ya una nueva era de la explotación colonial. A fin de siglo carecía aún de gran importancia. Dominaba la explotación minera de México y Perú. Su productividad era tan baja que sólo podía llevarse a cabo porque la fuerza de trabajo de los indios era remunerada muy por debajo de sus costos de reproducción. Las condiciones de trabajo eran frecuentemente inhumanas. En Potosí (Perú) se trabajaba a veces a niveles que estaban muy por encima del máximo físicamente soportable. Millones de muertos corren a cargo de las minas de plata de América del Sur y Central.

A pesar de la estructura aún profundamente tradicional del comercio europeo de ultramar, a principios del siglo XVI comenzaron

ya a perfilarse las líneas básicas de un mercado mundial asimétricamente constituido. Las metrópolis de Europa occidental integraron a las regiones más o menos dependientes de ellas dentro de un sistema de división del trabajo por principio desigual. Mientras se reservaban la producción de productos manufacturados, la periferia quedaba limitada a la producción de alimentos de primera necesidad (Europa centro-oriental) y de metales preciosos y alimentos de consumo más refinado (América, aunque sólo rudimentos de lo último). Básico para este sistema era la diferencia fundamental en la organización del trabajo: trabajo formalmente libre en un caso, trabajo esclavo y servil en el otro. Ésta tenía como consecuencia que la división del trabajo entre la metrópoli y la periferia adoptase la forma del intercambio desigual. Además de la transferencia de valor inmediata (por medio del saqueo y el pillaje y también por la repatriación de beneficios), existía una transferencia mediata, ya que el trabajo contenido en los productos intercambiados era sensiblemente peor remunerado en la periferia que en la metrópoli y la diferencia, en la medida en que no se compensara por la menor productividad, se trasladaba a la última al efectuarse el intercambio.

Asia se encontraba todavía fuera de este sistema de división desigual del trabajo. A diferencia de en América, los intentos de colonización no tuvieron éxito. Portugal consiguió controlar el comercio interasiático, pero fracasó en su intento de cortar la entrada de especias a Venecia por los puertos del Levante. La proporción del comercio europeo de pimienta que pasaba por la ruta del cabo de Buena Esperanza ascendió entre 1505 y 1549 al 55 por 100, pero volvió a bajar en la segunda mitad del siglo XVI al 45 por 100. El Estado de India portugués se autonomizó respecto de la metrópoli y se convirtió en una institución que vivía de los tributos que imponía al comercio interasiático y no en último lugar al comercio a través del mar Rojo. Dos cifras muestran inmediatamente lo incomparable que era en el mundo del siglo XVI la situación de Asia con la de América: sólo alrededor del 13 por 100 de las especias producidas en Asia fueron exportadas a Europa durante el siglo XVI, mientras que el 75 por 100 de los metales preciosos extraídos en América siguieron ese camino. E incluso estas cifras no contienen más que una parte de la verdad, pues no se puede permitir poner en un mismo plano la práctica criminal de la producción minera en América y el cultivo de especias en Asia.

Vinculados con la expansión a ultramar se produjeron en Europa desplazamientos claramente reconocibles. Amberes se convirtió en la plaza comercial más importante de Europa. Los paños ingleses, la plata y el cobre de Europa central y las especias coloniales formaban la base de su potente posición económica, y el comercio con las regiones coloniales constituía su elemento dinámico. En Amberes se entrelazaron el auge del comercio continental, sostenido por el capital comercial del sur de Alemania, y la expansión del comercio intercontinental. La «alianza comercial portuguesa-alemana» (H. van der Wee) basada en las especias y los metales determinó su ascenso en las dos primeras décadas del siglo XVI. Cuando ésta perdió importancia en las décadas del veinte y del treinta como consecuencia de la competencia de la plata española-americana y del fracaso del monopolio portugués de especias, el comercio con España, Italia, Francia e Inglaterra y el auge de las manufacturas de los Países Bajos le proporcionaron a Amberes una nueva base. En 1543-1545 el 74 por 100 de las exportaciones de los Países Bajos se llevaron a cabo a través de Amberes. Alrededor de 1560 los productos manufacturados ascendían a aproximadamente el 72 por 100 de las exportaciones de los Países Bajos, si bien el 29 por 100 de ellas eran reexportaciones, sobre todo de productos textiles importados de Inglaterra. El primer puesto en las importaciones lo tenían los productos alimenticios con 44 por 100.

Quando Amberes comenzó a decaer cada vez más como consecuencia de convulsiones políticas y religiosas a partir de fines de la década del sesenta, varias plazas comerciales sacaron en un primer momento provecho de la situación: Génova, Livorno, Londres, Amsterdam y Hamburgo. Finalmente fue Amsterdam la que recogió la herencia de Amberes. A diferencia de ésta, que había debido su ascenso a la mediación del comercio entre Inglaterra, Europa central y el mundo de ultramar, la columna vertebral del comercio de Amsterdam estaba constituida por los productos de la región báltica y del Atlántico. Se intercambiaban cereales y madera de los estados del sur del Báltico y cobre y hierro de Suecia por sal proveniente de Portugal y del golfo de Vizcaya y arenques del mar del Norte. Desde el momento en que la Península Ibérica e Italia comenzaron a ser afectadas por fuertes crisis de abastecimiento, Amsterdam se convirtió en el principal mercado de cereales de Europa. Al finalizar el siglo XVI Holanda era la mayor potencia comercial europea. Ejercía

a casi monopolio del comercio con la zona del Báltico. La proporción de barcos holandeses que ingresaban en el Báltico subió del 5 por 100 (1557-1560) al 79 por 100 (1611-1620; respecto del tonelaje: 85 por 100). Su flota comercial disponía alrededor de 1570 de un desplazamiento de aproximadamente 232.000 toneladas; le seguía el Hansa con aproximadamente 110.000 toneladas. Sólo cien años antes ambas flotas estaban al mismo nivel con un tonelaje de alrededor de 60.000 toneladas.

Las formas organizativas y las técnicas del comercio evolucionaban con lentitud. Lo que caracterizó al siglo XVI no fue tanto su transformación radical como la difusión por toda Europa de las compañías alcanzadas en Italia. Aún dominaban las grandes sociedades personales, ya fueran puramente familiares o incluyesen a terceros. Solo en la segunda mitad del siglo XVI comenzó un proceso innovador con el surgimiento de las *joint-stock companies* en Inglaterra y de *voorcompagnieën* en Holanda. En 1555 se fundó la Russia Company, en 1581 le siguió la Levant Company y en 1600 la East India Company. A diferencia de las poco estrictamente organizadas *regulated companies*, cuyos miembros comerciaban por cuenta propia, pertenecemos a la Company of Merchant Adventurers y a la Eastland Company— las *joint-stock companies*, como su nombre lo indica, poseían un capital común que se emitía en participaciones (*shares*) de comerciantes y no comerciantes. Lo mismo ocurría en las *voorcompagnieën* holandesas, que surgieron a partir de 1595 y son llamadas así porque precedieron a las Compañías Unidas de las Indias Orientales de 1602. Se escogía la forma de la sociedad de capital porque la necesidad de capital que poseían los grandes negocios a largo plazo relacionados con el comercio con zonas distantes superaba las posibilidades de la sociedad personal y porque de este modo podían repartirse entre un mayor número de interesados los riesgos de las peligrosas empresas. La imperfección de los mercados exigía una estructura empresarial correspondiente. Paralelamente a la consolidación de las formas empresariales que puede observarse en general, se produjo una extensión de la «calculabilidad» (Max Weber). Comenzó a imponerse la contabilidad a partida doble que en la baja Edad Media aún estaba limitada a Italia.

El sistema de crédito se expandió extraordinariamente, siguiendo las necesidades del creciente comercio. La letra de cambio no sólo difundió por toda Europa como medio de pago internacional sino

que a finales de siglo se volvió también «negociable» gracias al endoso, aspecto en el que había sido precedida por los pagarés utilizados en el noroeste europeo (*schulderkenning, cédule obligatoire, bill obligatory*). El descuento de ambos tipos de medios de pago comenzó a convertirse en práctica general. Amberes y Lyon —aquella en el ámbito de la monarquía española, ésta en el de la francesa— eran los principales centros financieros y de compensación de Europa hasta ya entrada la segunda mitad del siglo XVI, comenzando su decadencia en 1557 con la bancarrota estatal de España y Francia. Las maniobras de compensación aún estaban ligadas en ambas ciudades a las ferias que tenían lugar cuatro veces al año, aunque Amberes le llevaba ventaja a Lyon en el camino de su transformación de «centro de ferias» en «centro bursátil» (R. Ehrenberg). Mientras que la circulación de capital, que se concentró en la «nueva» bolsa de 1531, aún estaba ligada a las cuatro ferias anuales, la circulación de mercancías, que se trasladó paulatinamente a la bolsa «inglesa», se independizó de las fechas de las ferias y se convirtió en un fenómeno permanente. Las técnicas financieras recibidas y desarrolladas por Amberes se transformaron en guía de los siglos venideros y habrían de encontrar en Londres su culminación. Gracias a la decadencia de Amberes y Lyon, las Ferias Genovesas, que tuvieron lugar primero en Besançon, luego en diferentes lugares y finalmente, a partir de 1579, en Piacenza, se convirtieron en el más importante centro internacional de compensación de las décadas siguientes, hasta ser arrastradas por la bancarrota nacional española de 1627. Estas eran ferias exclusivamente de letras de cambio. Un veneciano afirmó en 1604 sin exagerar que en ellas ni un *quatrino* cambiaba de propietario. Las cifras de transacciones alcanzaban alturas astronómicas. En 1558 se habría llegado a 37 millones de *écus de marc*, unos años más tarde a 48 millones. «A través de Génova el Mediterráneo hizo suyo por largo tiempo el control de las riquezas del mundo», ha dicho Fernand Braudel.

Otra base para el florecimiento de las altas finanzas durante el siglo XVI fue, además del comercio, el brusco crecimiento de las necesidades monetarias del Estado. En España, entre 1520 y 1600, los gastos del Estado aumentaron en términos reales alrededor del 80 por 100, sin que se produjera un aumento proporcional de los ingresos. Por eso se vio obligada a pedir préstamos. Algo similar le ocurrió a una serie de otros estados. La transformación de los Fugger

en una de las mayores potencias monetarias del siglo XVI está íntimamente ligada a la débil base financiera de los estados de los comienzos de la Edad Moderna. Después de haber hecho su capital como comerciantes y empresarios de la producción del fustán, los créditos que les concedieron a los Habsburgo les abrieron el acceso a las minas de cobre y plata de los Alpes orientales. Esto último, junto con su intervención en Alta Hungría les permitió controlar el mercado europeo del cobre. Los préstamos, realizados en su mayor parte con depósitos, constituyeron en lo sucesivo su campo de actividad principal junto con el comercio minero. De los 3,9 millones de florines de créditos que tenían otorgados en el año 1546, 2 millones correspondían al emperador Carlos V (véase cuadro 10).

CUADRO 10

*Balance de la empresa Fugger al 31 de diciembre de 1546.
(en miles de florines)*

a) Activo		b) Pasivo	
Bienes inmuebles y minas	800	Obligaciones a corto plazo	1300
mercancías	1250	obligaciones a largo plazo	700
efectivo	250	Capital	5100
cobros pendientes	3900		
cuentas privadas de los socios	400		
Varios	500		
	7100		7100

FUENTE: R. Ehrenberg, *Das Zeitalter der Fugger*, Jena, 1922, t. 1, pp. 146, 148, 394.

Cuanto mayor fuera el Estado, más necesitado estaba de los servicios de intermediarios de las grandes casas comerciales, pues con su extensión crecía la distancia entre las regiones en las que se recaudaban los ingresos y aquellas en las que se los necesitaba. Sólo con la ayuda del capital financiero internacional y pasando por ferias y bolsas era posible llevar la plata americana a los escenarios bélicos del imperio español. Richard Ehrenberg afirmó con razón que «no fueron las minas de plata de Potosí sino las ferias genovesas en las

que se efectuaban compensaciones financieras las que hicieron posible que ... Felipe II ... continuara aún durante décadas su política de potencia mundial ...». Estas ferias y las bolsas favorecieron el proceso de centralización, pero este proceso consolidó el *status quo* en la medida en que el capital monetario seguía siendo el capital por antonomasia, hecho que se reforzó hacia fines del siglo XVI al desprenderse éste de su estrecho ensamblado con el capital comercial y comenzar a tener vida propia. Sólo de un modo muy mediato, a través de los gastos de armamento de los estados, redundó en beneficio de la esfera de la producción.

LA REVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS Y EL PROCESO SOCIOECONÓMICO

En comparación con la inflación secular de nuestros días, la tasa de inflación del siglo XVI, que en los precios de los cereales ascendía en un cálculo acumulativo a un promedio anual de aproximadamente 1,4 por 100, puede parecer insignificante y rechazarse por lo tanto por inadecuado el concepto de «revolución de los precios». Sólo será posible, sin embargo, emitir un juicio definitivo cuando hayamos examinado convenientemente el entorno económico y social de las elevaciones de precios. En el curso del siglo XVI (1501-1510=100) los precios de los cereales subieron en Inglaterra a 425, en el norte de los Países Bajos a 318, en el sur de los Países Bajos a 380, en Francia a 651, en España (Castilla la Nueva y Valencia) a 376, en Alemania a 255, en Austria a 271 y en Polonia a 403 (véase figura 1, p. 11; para Inglaterra, figura 11). Los precios de los productos manufacturados no aumentaron en la misma proporción, si bien crecieron a más del doble. Aunque los aumentos de precios que podrían justificar el nombre de «revolución de los precios» pertenecen en la mayoría de los países a la segunda mitad del siglo, el nivel de precios comenzó a crecer a más tardar a comienzos de la centuria. En la medida en que no se incluya la producción de plata de Europa central, ya por esa razón resulta problemático, pues, responsabilizar de la revolución de los precios a las importaciones españolas de oro y plata de América, ya que sólo adquieren grandes proporciones en la segunda mitad del siglo. Éstas aumentaron de 236,3 t (1531-1540) a 755,5 t (1551-1560) y 3.093,9 t (1591-1600; valores decenales en toneladas de plata) y se estabilizaron en las cuatro décadas siguientes

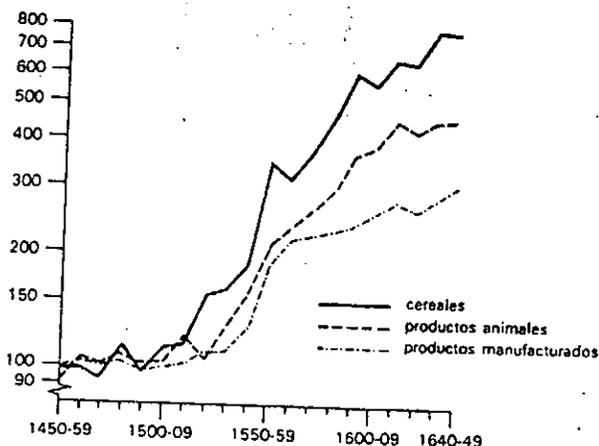


FIGURA 11

*Evolución de los precios en Inglaterra, 1450-1649
(promedios decenales; nominales; 1450-1499 = 100)*

FUENTE: P. Bowden, *The agrarian history of England and Wales*, en J. Thirsk, ed., Cambridge, 1967, t. 4, p. 862.

a un nivel un quinto menor (véase figura 12). Entre 1503 y 1650 se importaron en total alrededor de 20.664,3 t de plata (de las cuales aproximadamente un 10,8 por 100 en oro). Según estimaciones de F. Braudel y F. Spooner, estas importaciones en el mejor de los casos no alcanzaron a elevar ni en un 50 por 100 la cantidad de metales preciosos que circulaban en Europa en forma de dinero. Como consecuencia de ello, para salvar la teoría cuantitativa del dinero, ambos autores se vieron obligados a atribuir el aumento de precios en primer lugar a un aumento de la velocidad de circulación del dinero. Pero esta versión de la teoría cuantitativa tampoco es sostenible. Basándose en la teoría monetaria, habría que esperar que aumenten de la misma manera los precios de todas las mercancías. Tal como ya se ha mostrado (véase figura 11), esto no ocurrió. El problema de las tijeras en la formación de los precios de los productos alimenticios de primera necesidad, los de consumo refinado y los productos manufacturados ponen en cuestión la teoría cuantitativa.

Al contrario de ella, debe partirse de que el aumento de la can-

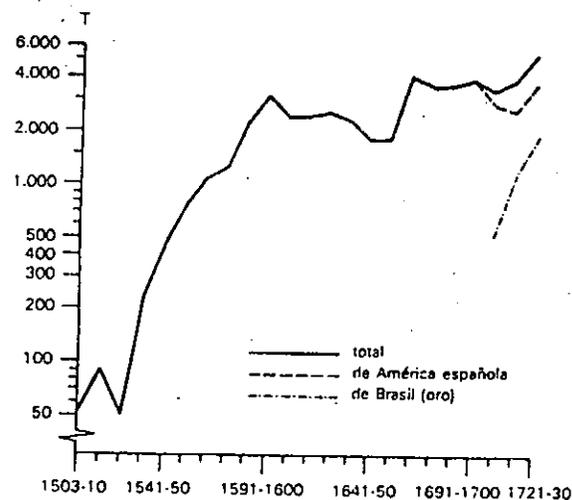


FIGURA 12

*Las exportaciones de metales preciosos de América a Europa,
1503-1730 (valores decenales en toneladas de plata)*

FUENTES: Hamilton, *American Treasure* (vid. fuentes cuadro 9), p. 34 (hasta 1580); M. Morineau (vid. fuentes cuadro 9), p. 83 (desde 1581); id., en *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, 25 (1978), p. 43 (respecto de Brasil desde 1701; máximos).

tidad de dinero circulante bajo las condiciones de una economía en crecimiento es mucho más el reflejo que la causa de ese proceso de crecimiento. Las mencionadas tijeras en la formación de los precios hacen además que sea probable que otras fuerzas, de carácter real y no monetario, hayan desencadenado la revolución de los precios correspondiéndole a la plata española en todo caso una importancia secundaria. Las diferencias en la evolución de los precios de los productos alimenticios y manufacturados sólo pueden explicarse por la diferente elasticidad de demanda de ambos grupos de bienes ante una población en crecimiento. [La demanda de bienes de necesidad vital no es elástica] la subida de los precios no provoca una disminución de la demanda. Lo contrario sucede con los bienes que no son de primera necesidad; la subida de los precios tiene consecuencias negativas sobre la demanda. [Si se expande la población y la oferta no lo

hace en la misma proporción, los precios de los productos alimenticios aumentan por lo tanto más que los de los productos manufacturados. Esto es lo que sucedió en el siglo XVI. Por otra parte, el crecimiento de la demanda sin crecimiento correspondiente de la oferta puso en movimiento los costos de producción, haciéndolo además también de modo diferente. Como ya había ocurrido en la alta Edad Media, la agricultura cayó en las redes de la ley de rendimiento decreciente de la tierra. La extensión de la economía cerealera a costa de la ganadería no sólo redujo la fuerza de tiro disponible sino también la cantidad de abono. Menos abono implicaba menor fertilidad del suelo. La productividad disminuyó. Al mismo tiempo se tornó necesario en proporciones cada vez mayores roturar terrenos marginales que daban un rendimiento más bajo. Los precios de los cereales se orientaban sin embargo de acuerdo con los costos marginales reales de la producción, es decir de acuerdo con el costo de producción de una unidad de producto en el terreno marginal de menor calidad. El precio de los productos manufacturados subió mucho menos que el de los cereales no sólo porque su demanda era elástica respecto del ingreso sino también porque su elasticidad de oferta era mayor y no estaban sometidos a la ley de rendimientos decrecientes, con excepciones tales como la de la minería. A consecuencia de ello, los costos de producción no aumentaron sensiblemente.

El aumento inflacionario de los precios era sólo una cara, la cara exterior, de la revolución de los precios del siglo XVI. Paralelamente y siguiendo la ley de movimientos opuestos de la renta de la tierra y los salarios, se produjo en el ámbito de la distribución del ingreso un crecimiento de la renta de la tierra y una caída de los salarios reales. La renta de la tierra, es decir el rendimiento diferencial de la mejor tierra respecto de la tierra sin renta de la peor calidad —producto que iba a manos del propietario de la primera— aumentó con la subida de los precios de los cereales. En un primer momento recayó en los campesinos y les aseguró el crecimiento de sus ingresos, siempre que no formaran parte de los productores marginales y su participación en el mercado no fuera demasiado pequeña. En efecto, en esta época no es raro oír hablar de campesinos pudientes. El aumento del ingreso de los campesinos tenía que atraer sin embargo a los señores feudales. Especialmente en los casos en los que la posesión de la tierra había sido entregada a cambio de una renta monetaria, tenían que observar cómo la revolución de los precios ponía en marcha a costa

suyo una redistribución del ingreso agrario. Por ello trataron de impedir o anular la reducción de la tasa de cargas feudales. En los casos en que no era posible aumentar sin más las diferentes formas de renta, salieron del paso elevando los derechos de entrada y los gravámenes al cambio de propiedad. Muchos señores feudales tuvieron éxito con este método. En Biberach sobre el Riss el Hospital del Espíritu Santo aumentó tanto los gravámenes al cambio de propiedad (1500-1509 = 100, 1620-1629 = 1.085) que a pesar de la pérdida de valor adquisitivo de los tributos que debían pagarse en dinero el valor real de las cargas feudales no sufrió disminución alguna. En el sur de Inglaterra los fuertes derechos de entrada hicieron que las cargas, o sea los tributos anuales más los derechos de entrada descontados, subieran a veces más que los precios de los cereales (cf. cuadro 11).

CUADRO 11

Rentas y precios en el sur de Inglaterra
(1510-1519 a 1650-1659; 1510-1519 = 100)

	Rentas*	Precios del trigo	Precios de la lana
1510-1519	100	100	100
1550-1559	308	253	171
1600-1609	672	435	262
1650-1659	845	573	(117)

NOTA: * Estimación para tierras recientemente distribuidas en los Herbert Estates (Wiltshire).

FUENTE: E. Kerridge, en *ECHR*, 2.ª serie, 6 (1953-1954), p. 28.

La nobleza rural logró los mejores resultados cuando amplió sus explotaciones propias y las arrendó, como en Inglaterra y el oeste de Francia, o las explotó directamente con trabajo servil, como en Europa central y oriental. Es difícil hacer un balance de lo dicho anteriormente. No estaba fijado de antemano a qué grupo social le correspondería la mayor parte de la renta diferencial. La estructura de las relaciones de apropiación agrarias y el comportamiento económico de la clase feudal tuvieron un peso decisivo. En general se puede partir de la base de que en Europa occidental, prescindiendo

de situaciones especiales, la tasa de cargas feudales en un primer momento disminuyó, mientras que al este del Elba la balanza se inclinó claramente en favor de la nobleza.

La caída de los salarios reales adquirió dimensiones verdaderamente catastróficas. Los salarios nominales subieron (1501-1525 = 100) en Inglaterra a 131 (1575-1600), en Francia a 126, en Alemania a 157, constituyendo casos excepcionales Austria (95) y el sur de los Países Bajos (282), pero en todos los casos a excepción del último quedaron por debajo de los precios de los productos manufacturados —y más aún de los de los cereales—, o sea que los salarios reales disminuyeron. Medidos respecto del costo de un paquete de mercancías, los índices del salario real de un artesano de la construcción descendieron más de la mitad entre 1476-1500 y 1591-1600 (véase figura 13). Recientemente se ha mostrado que en las tres primeras décadas del siglo XVI un trabajador de la construcción de Augsburgo podía cubrir aún relativamente bien con su salario

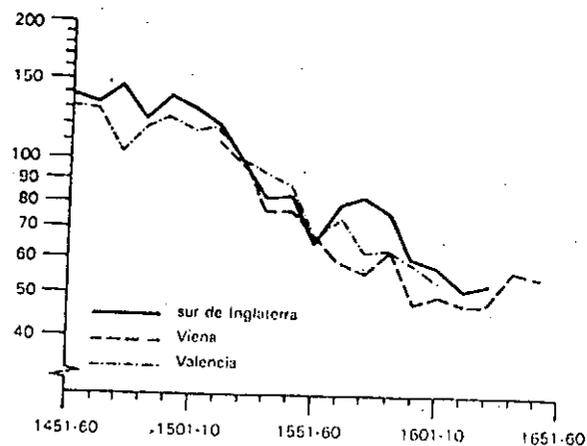


FIGURA 13

Caída del salario real en la época de la revolución de los precios (poder adquisitivo de los salarios de trabajadores de la construcción respecto de un grupo de mercancías; 1521-1530 = 100)

FUENTE: E. H. Phelps Brown y S. V. Hopkins, en *Economica*, nueva serie, 23 (1956), pp. 312 s., e *ibid.*, 26 (1959), pp. 35 s.

anual las necesidades de una familia de cuatro personas, pero que posteriormente el índice de salario comenzó a bajar sensiblemente; desde 1566 hasta 1575 y desde 1585 hasta el comienzo de la guerra de los Treinta Años las necesidades mínimas de la familia no podían ser costeadas ya por el sueldo del padre. La carne desapareció paulatinamente de los platos de los sectores más pobres de la población. Con más de 100 kg por cabeza y año el consumo de carne había alcanzado en la baja Edad Media dimensiones increíbles para nosotros. Hasta comienzos del siglo XIX retrocedió a menos de 20 kg. La necesidad obligó a conformarse con productos alimenticios más baratos (por unidad alimenticia). El «modelo de carne de la baja Edad Media» fue suplantado por el «modelo de cereales de comienzos de la Edad Moderna» (W. Abel). Las razones para la caída del salario real son evidentes. El crecimiento de la población multiplicó la oferta de fuerza de trabajo sin que aumentara correspondientemente su demanda; por consiguiente no era posible que los salarios se mantuvieran a la altura del creciente costo de la vida. Al mismo tiempo disminuyó el producto *per capita*, seguido por el ingreso *per capita*. El descenso de la productividad provocó el descenso de los salarios. Los grupos de la población que dependían de un salario fueron arrastrados a la marginalidad junto con los productores agrarios con tierras mínimas. Como escribió Marx citando a William T. Thornton «cayeron sin ninguna transición de su edad de oro a su edad de hierro».

Esta arrasadora dinámica del siglo XVI desembocó en una crisis general. Las condiciones del crecimiento se transformaron en condiciones de la decadencia. El rápido aumento de la población, que a comienzos de la onda secular había sido uno de los impulsos esenciales del crecimiento, se convirtió en una traba que lo contuvo. La relación entre el crecimiento de la población y el de la economía, que en un principio era positiva, se transformó en negativa. El proceso de crecimiento no sólo se obstruyó sino que dio paso a una *stagflation* (G. Bois) que desembocaba en crisis. El producto agrario dejó de crecer en Francia a más tardar a partir de mediados del siglo, se estancó y comenzó después a descender. En Cambresis la producción de cereales alcanzó su punto culminante ya en 1520 y comenzó luego a retroceder paulatinamente (1370-1379 = 100, alrededor de 1450 = 70-80, alrededor de 1520 = 80-90, 1600-1630 = aproximadamente 75).

Algo similar sucedió en el este de Normandía. En Polonia el producto agrario empezó a disminuir desde comienzos del siglo.

Mientras se estancaba o disminuía la producción de alimentos, seguía aumentando el número de personas que había que alimentar. La brecha entre la población y los recursos se ampliaba. Los precios subían. Al mismo tiempo se agudizaban los conflictos entre los campesinos, los señores feudales y el Estado por la distribución del producto agrario. En Europa occidental los señores feudales trataron de invertir la tendencia descendente de la tasa de cargas feudales; en Europa centro-oriental y oriental se siguieron aumentando las prestaciones personales. El peso tributario se incrementó. En España se duplicó entre 1556 y 1584 (en valores nominales; para Francia véase cuadro 28, página 126). La crisis malthusiana que se iba preparando se transformó también en una crisis social. A medida que se iba acercando el fin del siglo las crisis de abastecimiento fueron ganando fuerza y poder de penetración. A comienzos de la década del setenta Europa fue asolada por una crisis de hambre que hizo olvidar las carestías que la precedieron. Portugal, España e Italia pasaron a depender de los envíos de cereales del norte. En Italia, que a partir de 1586 fue afectada por una serie de malas cosechas, la situación se agudizó en 1590. El archiduque de Toscana y a continuación Venecia enviaron agentes a Danzig para comprar cereales; en 1593 se descargaron en el puerto de Livorno 16.000 toneladas de cereales provenientes de Europa del norte y centro-oriental; entre 1590 y 1593 atracaron en ese puerto 78 barcos provenientes de Amsterdam, 59 de Hamburgo y 29 de Danzig. La fundamental inelasticidad de la oferta de productos alimenticios de primera necesidad y las contradicciones inherentes al sistema feudal amenazaban con paralizar el proceso de expansión.

A pesar de que, como ya se ha señalado, los precios de las mercancías manufacturadas subieron menos que los de los cereales, la agudización de las tensiones en la estructura productiva no dejó de repercutir en la producción manufacturera. Cuanto más empeoraba el ingreso real como consecuencia del alza de los precios de los cereales, la demanda se concentraba de modo más exclusivo en los productos alimenticios imprescindibles para la reproducción de la vida; la compra de productos manufacturados tenía que limitarse cada vez más. Incluso en Amberes, donde los salarios reales perdieron poco poder adquisitivo entre 1450-1459 (=100) y 1594-1600 (=82,7), un albañil que tuviera que mantener una familia de cinco

personas tenía que emplear hacia fines de siglo el 78,5 por 100 de su ingreso en la adquisición de productos alimenticios. Alquiler, calefacción y luz absorbían el 10,4 por 100. Para vestidos y otras necesidades sólo quedaba el 10,1 por 100. Las manufacturas que producían objetos más refinados y de lujo deben haber sido menos afectadas, sin embargo, por la desfavorable coyuntura para la demanda de productos manufacturados, ya que los movimientos contrarios en la distribución del ingreso característicos del siglo XVI beneficiaban a los grupos sociales que solían comprar sus productos. Tanto más fuerte debió ser en consecuencia el efecto que tuvo sobre las demás manufacturas la depreciación del poder adquisitivo de los consumidores. La demanda externa, especialmente la del mundo subdesarrollado y colonial, no era aún tan importante como para poder salvar la situación. La coyuntura agraria era dominante, sin determinar sin embargo totalmente el curso de la coyuntura en el sector manufacturero.

El proceso económico y las disparidades que le eran esenciales tenían su correspondencia en el desarrollo de la estructura social interna de las sociedades europeas. Con la inversión de la relación entre el crecimiento de la población y de la economía y con el movimiento contrario entre renta de la tierra y salario que aquélla desencadenó se agudizó la distribución desigual de la propiedad y el ingreso. Procesos de pauperización y proletarización coexistían con el proceso de acumulación.

La mendicidad y la pobreza comenzaron a ser sentidas como amenazas por los contemporáneos. Ya en 1540 el magistrado de Berlín se quejaba de que «muchos mendigos extraños deambulan por el país». Vagabundos y bandidos volvían inseguro el campo. Periódicamente se echaba a los mendigos de las ciudades, pero siempre volvían. Se promulgaron leyes. A esta época se retrotraen las leyes inglesas de pobres con sus penas draconianas.

Los agricultores con poca o ninguna tierra aumentaban más que proporcionalmente. De los pequeños campesinos, los *haricotiers*, los habitantes de pequeñas cabañas (los *Söldnern*, *Köttern*, *Kossäten* y *Gärtner*) hay que distinguir por un lado los *cottagers*, *manouvriers*, *Brinksitzer*, *Büdner* y *Häusler* que aún poseían una casa y una pequeña porción de tierra; y por otro lado los jornaleros, segadores y los trabajadores que vivían pagando alquiler (*Einlieger*).

todos los cuales habitaban en las fincas de los señores o los campesinos y a veces arrendaban una porción de tierra. En 1550 los *Gärtner*, *Häusler* e *Inwohner* ascendían en Sajonia al 25,8 por 100 de la población rural (véase cuadro 12). En Silesia, en 1577, los *Häusler*

CUADRO 12

Estructura social de la población sajona, 1550-1843

	1550 *		1750		1843	
	número	%	número	%	número	%
Ciudadanos	116.000	26,7	200.000	19,7	300.000	16,2
<i>Inwohner</i> en las ciudades	22.000	5,1	166.000	16,3	326.500	17,6
Campesinos	215.000	49,5	250.000	24,6	250.000	13,5
<i>Gärtner</i> y <i>Häusler</i>	20.000	4,6	310.000	30,4	869.000	46,8
<i>Inwohner</i> en los pueblos	55.000	12,6	82.000	8,1	100.000	5,4
Clero	3.500	0,9	4.500	0,4	4.500	0,2
Señores feudales (nobleza)	2.400	0,6	5.500	0,5	6.000	0,3
	434.000	100	1.018.000	100	1.856.000	100

NOTA: * Sin contar Oberlausitz.

FUENTE: K. Blaschke, *Bevölkerungsgeschichte von Sachsen bis zur industriellen Revolution*, Weimar, 1967, pp. 109 ss.

y *Gärtner* llegaban al 43,2 por 100 (véase cuadro 44, p. 193); en el principado de Schweidnitz-Jauer el porcentaje de campesinos independientes descendió hasta 1619 al 20,5 por 100, mientras que los *Gärtner*, *Häusler* y *Einlieger* subían al 69,6 por 100. En Overijssel había en 1602 un 61,4 por 100 de campesinos contra un 38,6 por 100 de *Kötter*. En una aldea cerealera de Francia había, alrededor de 1550, por cada 100 *laboureurs* (campesinos) hasta 72 *manouvriers*. En Inglaterra se ha estimado que la proporción de pobres en el total

de la población rural era entre un tercio y un cuarto. En Francia, en algunas regiones en las que los hijos heredaban por igual, como en el Languedoc, la presión de la población llevó a una gran parcelación de las fincas; las de tamaño mediano descendieron en beneficio de las pequeñas parcelas y, en menor medida, de las grandes propiedades. La estructura de propiedad «se polarizó alrededor de los dos extremos» (E. Le Roy Ladurie), que estaban funcionalmente referidos uno al otro. Los pequeños campesinos, cuya propia producción no alcanzaba para su alimentación, tenían que emplearse como trabajadores rurales en las grandes fincas, cuya necesidad de fuerza de trabajo quedaba cubierta de este modo.

La formación de una capa de productores agrarios con poca o ninguna tierra no puede atribuirse solamente al crecimiento de la población; no menos importante era el proceso de acumulación que afectó a la sociedad campesina y provocó a veces una polarización social dentro de la comunidad aldeana. Mientras que algunos campesinos conseguían ampliar sus propiedades, la mayoría caía en la marginalidad. El movimiento secular de subida de los precios y descenso de los salarios creó condiciones favorables para el proceso de acumulación, que se aceleró a continuación de las crisis de hambre de fines del siglo XVI y comienzos del XVII. En Chippenham (Cambridgeshire), donde ha podido comprobarse que las crisis de cosechas de esos años provocaron la transformación decisiva; entre 1544 y 1712 desapareció de la superficie la propiedad mediana; al mismo tiempo, el porcentaje de fincas con 90 o más acres subió del 3 al 14 por 100 y el de los hogares sin tierras del 32 al 63 por 100 (véase cuadro 13). La acumulación de la tierra, lo mismo que el crecimiento de la población, sólo encontró un límite donde los señores feudales y las comunidades aldeanas eran lo suficientemente fuertes como para manejar este proceso.

A pesar de todas las líneas divisorias que se formaron entre ricos y pobres, para la sociedad campesina siguió siendo fundamental el hecho de que su relación con los propietarios feudales se basara en la renta. La exacción del plusproducto campesino encontró sin embargo, en la época de la revolución de los precios, como ya se ha señalado, dificultades especiales; en última instancia se basan en el hecho de que en el feudalismo los procesos de trabajo y apropiación estaban separados, por lo que la clase feudal necesitaba en cada caso

CUADRO 13

La propiedad rural en Chippenham (Cambridgeshire), 1544 y 1712

Campesinos con	1544		1712	
	cantidad	%	cantidad	%
90 acres y más	2	3,0	7	14,3
2 y 2 ½ yardland (60 y 75 acres aprox.)	8	12,1	2	4,1
1 y 1 ½ yardland (30 y 45 acres aprox.)	11	16,7	0	0
½ yardland (15 acres aprox.) y menos	10	15,2	4	8,2
total con más de 2 acres	31	47,0	13	26,5
2 acres y menos	14	21,2	5	10,2
sin tierras	21	31,8	31	63,3
Total	66	100,0	49	100,0

FUENTE: M. Spufford, *Contrasting communities*, Cambridge, 1974, pp. 167 s.

hacer un esfuerzo especial para mantener la tasa de cargas feudales mientras subía la renta de la tierra. Especialmente la alta nobleza se encontró con grandes dificultades. En Henneagu su participación en los ingresos provenientes de la propiedad rural descendió entre 1502 y 1564-1573 del 59 al 47 por 100. La vieja nobleza de espada francesa, la *noblesse d'épée*, se empobreció y no rara vez tuvo que dejar sus posesiones a sus acreedores burgueses. Sólo pudo afirmarse en los casos en que supo adecuar la explotación de sus bienes a las condiciones de una época en que subían los precios agrarios. En Inglaterra, mientras que prosperaba la *gentry*, que junto con los *yeomen* era la conductora de la modernización agraria (en Warwickshire su ingreso aumentó casi cuatro veces), la aristocracia no logró en un primer momento adaptarse a las nuevas condiciones económicas. Entre 1559 y 1602 el ingreso neto real de los pares descendió en aproximadamente el 26 por 100, al mismo tiempo que la propiedad rural promedio por familia se redujo de 54 a 39 señoríos (*manors*). A juzgar por la pérdida de *manors*, la crisis financiera de la aristocracia alcanzó su punto más alto entre 1585 y 1606. Aunque el ingreso real neto de los pares volvió a subir en 1641 al nivel de 1559, el número de *manors* por familia siguió descendiendo. La participación

CUADRO 14

Ingreso y propiedad rural de la aristocracia inglesa, 1558-1559, 1602 y 1641

	1558-1559	1602	1641
Número de pares	63	58	121
Ingreso neto en £	2.200	2.930	5.040
— en precios de 1559	2.200	1.630	2.290
— índice (1559 = 100)	100	74	104
Número de familias	63	57	121
<i>manors</i> por familia	54	39	25
— índice (1558 = 100)	100	72	46

FUENTE: L. Stone, *The crisis of the aristocracy, 1558-1641*, Londres, 1965, pp. 762, 764.

de la aristocracia en el producto social, que entretanto había aumentado, también debe de haber descendido (véase cuadro 14).

En Polonia la estructura de la propiedad rural se desarrolló en una dirección totalmente opuesta a la de Inglaterra. Los magnates aumentaron su ventaja sobre la nobleza mediana y pequeña aprovechando sistemáticamente las posibilidades de la exportación de cereales. (W. Kula ha mostrado que los términos de intercambio de los magnates, que a diferencia de la nobleza mediana llevaban por cuenta propia sus cereales a Danzig, se alejaban cada vez más de los de la *szlachta*.) La propiedad rural se concentró en manos de los magnates. Sólo se separaron de esta tendencia Prusia occidental, en la que dominaba la propiedad mediana, y las típicas zonas de la pequeña nobleza, como Masovia, en la que los nobles poblaban el campo «como una nube de langostas». La proporción de grandes propiedades (10 y más aldeas) aumentó en la voivodía de Cracovia del 8,7 (1581) al 24,8 por 100 (1629). Así perdía su base la democracia de la nobleza del siglo XVI.

Al igual que en el campo, las capas más bajas de la población aumentaron en las ciudades en mayor proporción que la población total. En Sajonia, los *Inwohner*, que no poseían derechos políticos, aunque no siempre pertenecían a las clases bajas, constituían en 1550

el 15,9 por 100 de la población urbana (véase cuadro 12, p. 76). En Lyon pueden atribuirse al *menu peuple* del 6 al 8 por 100 de la población en los años normales y del 15 al 20 en los años de hambre. En algunas ciudades inglesas era aún mayor la proporción de los grupos que vivían en el límite del mínimo vital. En Leicester y Exeter habrían llegado a un tercio, en Coventry a la mitad. En conexión con el crecimiento de las clases inferiores aumentaba la desigualdad de la distribución de la propiedad y el ingreso. Mientras que aquéllas retrocedían a causa del desarrollo inflacionario del costo de la vida y del exceso de oferta de trabajo asalariado, los grupos económicos principales, especialmente los comerciantes, participaban del auge y mejoraban su posición en términos relativos y absolutos. En Augsburgo el 85,7 por 100 de los bienes imponibles correspondía al 6 por 100 de los contribuyentes. En Exeter, Nottingham y Leicester aproximadamente dos tercios de las riquezas estaban en poder del 7,7, del 12,5 y del 13,5 por 100 de la población respectivamente. A pesar de la progresiva concentración de la riqueza sólo lentamente comenzaba a formarse una estructura de clases en las ciudades. Sólo en los casos en que se imponía la producción industrial domiciliaria y grandes sectores de la población dependían de comerciantes-empresarios o surgían las primeras concentraciones manufactureras, la división de clases se convirtió en un momento estructuralmente determinante. Si bien solía superponerse a la más vieja oposición entre pobres y ricos, que se encendía ante problemas tan centrales como el abastecimiento de productos alimenticios y la tributación, al mismo tiempo era estimulada por aquélla, ya que ambos elementos estaban entrelazados del modo más íntimo. La experiencia de estar en manos de gente que se apropiaba de su fuerza de trabajo comenzaba a marcar la conciencia de muchos pequeños artesanos y trabajadores asalariados. Los oficiales de imprenta de París y Lyon, por ejemplo, acusaron a los impresores y libreros durante un conflicto que se extendió desde 1539 hasta 1572 de enriquecerse «a costa de su sudor, de su admirable ahínco e incluso de su sangre».

Las crecientes tensiones que existían dentro de la estructura social europea se descargaron en un gran número de estallidos de violencia, levantamientos y revueltas. Entre ellas ocupa indudablemente un lugar especial la guerra de los campesinos iniciada en Alemania en el año 1525, ya que abarcó una región mucho más amplia que los demás levantamientos comparables del siglo xvr. Varios factores de

naturaleza tanto estructural como coyuntural se unieron para dar lugar a la situación cuyo resultado fue la guerra de los campesinos. El campo de conflictos más importante fue la servidumbre. Ésta era un producto de la crisis de la baja Edad Media. La complementación de relaciones de dependencia reales y personales que era característica de ella tenía por función no sólo impedir la huida del campo sino sobre todo asegurar a los señores por medio de los derechos de defunción una porción mayor del ingreso agrario en una época de crisis de los ingresos feudales. Si bien la servidumbre se había debilitado desde fines del siglo xv, la situación económica de los campesinos no se había distendido sino empeorado a causa del aumento de la presión interna y externa. A partir del momento en que comenzó a crecer nuevamente la población empeoró la relación entre población y tierras disponibles. Surgió una multitud de pequeños terrenos y las fincas a veces se dividieron. Aumentaron los conflictos por la distribución de los recursos en el interior de la aldea, sobre todo en lo referente a la dula. Los señores elevaban a veces las cargas feudales introduciendo tributos a los cambios de propiedad. Además trataban de limitar los derechos de aprovechamiento de dulas y bosques. Las exigencias tributarias del Estado territorial hacían también lo suyo para restringir aún más el margen de alimentación. El proceso de territorialización tomó como objeto a la comunidad campesina y le limitó sus posibilidades de movimiento. El material conflictivo que se había acumulado se encendió a comienzos del año 1525 en la Alta Suabia. La chispa se extendió hasta Turingia. A comienzos de junio las masas campesinas estaban derrotadas. Los crónistas hablan de cien mil muertos.

El proceso socioeconómico no sólo exigía que la distribución de la riqueza y el ingreso fuera desigual sino que además hacía que el capital se retirara del sector manufacturero-comercial y se invirtiera en tierras. La causa de este fenómeno, que puede observarse por doquier en Europa, no era tanto la falta de posibilidades de inversión en el comercio y la manufactura sino el curso diferente que tomaba la coyuntura en el sector agrario y en el sector manufacturero-comercial. La agudización de la tensión entre la oferta y la demanda de productos agrícolas no sólo tenía por consecuencia que se obstruyera la dinámica de la demanda de productos manufacturados sino que además favorecía la transferencia de capital del sector manufacturero-comercial al sector agrario. La coyuntura agraria del siglo xvi afec-

taba pues el desarrollo manufacturero-comercial desde dos partes: la demanda final y la oferta de «factores de producción». Uno de los ejemplos más famosos de retiro al campo de familias de comerciantes lo constituyeron los Fugger. Hasta finales del siglo XVI sus posesiones crecieron hasta abarcar entre 230 y 250 km². Su valor ascendía en aquella época a más de dos millones de florines, suma casi equivalente a las pérdidas de la sociedad en la bancarrota del Estado español de 1607. Los Fugger se convirtieron en señores feudales adaptándose así a un orden social opuesto a aquel del que habían surgido. No sin dramatizar Fernand Braudel ha hablado en este contexto de la «traición de la burguesía». La burguesía del siglo XVI carecía de conciencia de sí misma; según las palabras de Braudel, la nobleza seguía siendo su «sol». Ya en 1531 Anton Fugger había justificado no con el «beneficio» sino con el «honor» la adquisición de bienes en el campo. Con esto se plantea la cuestión del sistema de *status* y de la movilidad social en el siglo XVI.

El sistema de estratificación estamentario-feudal recibido de la Edad Media se mantuvo hasta muy entrada la Edad Moderna. Estaba ordenado verticalmente en capas —en forma de pirámide— e iba desde los pobres que carecían de tierras y bienes hasta la alta nobleza. Abarcaba en principio a toda la sociedad, aunque en sus partes inferiores se había dividido en campo y ciudad. Junto con este sistema de estratificación estamentario-feudal habían surgido, tal como lo ha mostrado Laurence Stone en el caso de Inglaterra, jerarquías de *status* determinadas por la dimensión profesional. Stone incluye en éstas a los comerciantes, los jueces, el clero y los funcionarios de la administración. En el curso del proceso histórico, estos grupos profesionales, que en un principio eran considerados inferiores por la clase feudal, lograron abrirse paso hasta ella y constituirse como jerarquías de *status* independiente. Prescindiendo del caso especial de las repúblicas comerciales, la sociedad inglesa parece haber sido la que más lejos había llegado en esta dirección en el siglo XVI. La movilidad social que permitía esta evolución alcanzó dimensiones hasta entonces desconocidas en el siglo que precedió a la revolución. Coincidieron un crecimiento económico que robusteció las fuerzas del mercado y un mercado de bienes raíces que alcanzó cifras *record* como consecuencia de la venta de las antiguas propiedades de la Iglesia. Mientras que entre 1540 y 1640 la población total sólo se duplicó, las clases superiores se triplicaron. La proporción de tierras

CUADRO 15

Distribución de la propiedad rural en Inglaterra y Gales,
1436-1873 (en %)

	1436*	1690 aprox.	1790 aprox.	1873*
landlords	15-20	15-20	20-25	24
gentry	25	45-50	50	55
campesinos libres (yeoman freeholders)	20	25-33	15	10
Iglesia y Corona	25-33	5-10	10	10

NOTA: * Sin Gales.

FUENTE: G. E. Mingay, *The gentry*, Londres, 1976, p. 59 (según J. P. Cooper y F. M. L. Thompson).

cultivadas perteneciente a la *gentry* subió a casi el doble (véase cuadro 15).

En el continente el sistema de estratificación tradicional se mostró mucho más resistente. Mientras que para la *gentry* inglesa el comercio resultaba cada vez más atractivo, en el continente hacia fines del siglo se fortaleció la tendencia a concebirse como parte de la sociedad feudal y a considerar a la mercancía como una «etapa en el camino hacia las clases nobles» (R. Gascon). El camino hacia ese objetivo pasaba por la adquisición de tierras y —sobre todo en Francia— por la obtención de cargos. Amplios sectores de la burguesía francesa ascendieron a la clase feudal como *noblesse de robe*. Mientras que en Inglaterra la crisis de la aristocracia allanaba el camino a la revolución, las dificultades económicas de la *noblesse d'épée* le abrían a la corona francesa la posibilidad de quitarle todas sus funciones «estatales» y de erigir con la ayuda de la *noblesse de robe* un sistema de dominio absolutista. Al finalizar un siglo de una expansión sin precedentes todo tendía al fortalecimiento de las estructuras sociales tradicionales.

CUADRO 16

Indices demográficos del siglo XVII

	1600	1700
Norte y noroeste de Europa	100	128
Centro, oeste y sur de Europa	100	105
Total	100	109

FUENTES: vid. fuentes cuadro 1.

Capítulo 2

LA CRISIS DEL SIGLO XVII

La crisis secular en la que desembocó la revolución de los precios no afectó al mismo tiempo a todos los países europeos. En España, Italia y Francia la revolución de los precios finalizó entre 1590 y 1600, en Alemania en las décadas del veinte y treinta, en Inglaterra y los Países Bajos en la década del cuarenta del siglo XVII. Pero incluso en los países en los que el cambio se produjo más tarde, ya habían aparecido crisis anteriormente. Es probable que la crisis de 1619 a 1622 no tuviera la importancia general que le atribuyó Ruggiero Romano, pero indudablemente no se limitó al sur de Europa. No sólo el comercio español con América fue afectado por ella sino también las exportaciones textiles inglesas y el comercio con la región báltica. Ya a comienzos del siglo hubo en Alemania una crisis de ventas y créditos. La subida de los precios de los cereales se detuvo. Muchas granjas y propiedades no pudieron seguir costando los créditos que habían sacado en la época de auge. En los dominios de Brunswick la producción de cereales comenzó a descender desde fines del siglo XVI; la capacidad de rendimiento de la tierra se había agotado. Algunos países fueron más y otros menos afectados por la crisis del siglo XVII. A Italia y España les trajo la declinación definitiva. Alemania retrocedió respecto de Francia. Inglaterra fue comparativamente menos afectada y pudo conseguir en esta época una ventaja irrecuperable respecto de Francia.

ESTANCAMIENTO Y CRISIS DE LA POBLACIÓN

La expansión de la población ocurrida en el siglo XVI tuvo en el centro, oeste y sur de Europa un final más o menos abrupto (véase

cuadro 1, p. 12). Tal como lo muestran los índices (cuadro 16), la población se estancó o retrocedió ligeramente.

Es probable que estas cifras oculten la violencia de la crisis. Para Alemania la guerra de los campesinos tuvo consecuencias catastróficas. Se ha estimado que las pérdidas de población alcanzaron un 40 por 100 en el campo y un 33 por 100 en las ciudades. La Marca de Brandemburgo, Sajonia y Baviera perdieron aproximadamente la mitad de su población. Mientras que el norte de Alemania pudo mantener su nivel de población, las pérdidas en Pomerania, Hesse, el Palatinado y Wurtemberg llegaron a los dos tercios y más aún. En Bohemia la población retrocedió de 1,7 (1618) a 0,9 millones (1654). La guerra Nórdica de los años 1655-1660 significó para Polonia una catástrofe similar; la población de la Gran Polonia, la Pequeña Polonia y Masovia descendió de 3,83 (1655) a 2,5 millones (1660). La guerra Nórdica de 1700-1721 redujo la población, que entre tanto había vuelto a crecer a 3,25 millones (1700), nuevamente a 2,85 millones (1720). En Italia la población se redujo entre 1600 y 1650 de 13,3 a 11,5 millones, para subir nuevamente en 1700 a 13,4 millones. La población de España bajó de 7,68 (1587-1592) a 5,25 millones (1646-1650) y a partir de entonces volvió a crecer ligeramente (1712-1717: 7 millones). La población de Francia se mostró relativamente estable en el siglo XVII, aunque detrás de esa estabilidad se esconden oscilaciones de hasta un 20 por 100. A las catástrofes de fines del siglo XVI le siguió un ligero crecimiento que acabó entre 1630 y 1660-1670 según las diferentes provincias. Después comenzó el estancamiento y el movimiento descendente. Las violentas crisis que tuvieron lugar a partir de 1691-1693 llevaron a la población a su nivel mínimo absoluto. En el Languedoc la población

rural disminuyó en un 18 por 100 entre 1677 y 1714. La evolución demográfica del norte y noroeste de Europa difirió sensiblemente de la del centro, oeste y sur. Aunque con menos fuerza, el crecimiento continuó; el índice subió de 100 (1600) a 128 (1700; véase cuadro 16). El estancamiento comenzó sólo en la segunda mitad del siglo, después de que la primera había tenido tasas de crecimiento aún relativamente altas. La población de Inglaterra y Gales llegó en 1670 a 141 (1603 = 100), para apenas seguir creciendo posteriormente (1731 = 144). Algo similar sucedió en el norte de los Países Bajos (1600 = 100, 1650 = 125, 1700 = 126). La tendencia presentaba variaciones en las diferentes provincias. Mientras que en Holanda y Frisia el índice de población (1650 = 100) descendió a 98 y 90 respectivamente (1700), en otras provincias aumentó.

La inversión de la tendencia demográfica en el siglo XVII se basa en una multitud de factores. Guerras, epidemias y hambres son los que más llaman la atención, pero se quedan sin embargo en la superficie de lo sucedido. Al margen de factores en gran parte exógenos como la guerra de los Treinta Años y las guerras nórdicas, el movimiento de población del siglo XVII fue una respuesta al excesivo crecimiento del siglo XVI, al empeoramiento de la situación económica general acarreado por aquél y al aumento de la apropiación del producto agrario por parte de terceros. Fue la expresión tanto de una crisis maltusiana como de una crisis social. El crecimiento desequilibrado del siglo XVI hizo que resultara forzoso adaptar la población a las condiciones económicas dadas. No estaba determinado de antemano de qué modo se realizaría esta adaptación, de si se realizaría —para emplear la terminología de Malthus— por medio de «restricciones positivas» o «negativas». Hay que partir de la siguiente base: la relativa autonomía del modo de población tuvo como consecuencia que éste necesitara un tiempo relativamente largo antes de adaptarse a la nueva situación. Sólo así resulta explicable que se pudiera reducir el margen de alimentación. Sólo al producirse esta situación los hombres cambiaron su comportamiento generativo. La edad de casamiento se elevó; en Francia de aproximadamente 21 a 22 años a casi 25; en Colyton, en el suroeste de Inglaterra, donde con 27 años era ya muy alta desde la segunda mitad del siglo XVI, a 29,4 (1650-1699). En este último caso disminuyó además la fertilidad matrimonial propia de la edad, lo que hace suponer que los habitantes de Colyton practicaban determinadas formas de control de la natalidad (véase

CUADRO 17

Evolución de la edad de casamiento de la mujer (siglos XVI-XVIII)

	1550 1599	1600 1649	1650 1699	1700 1749	1750 1799
Colyton ¹	27,0 ²	27,1	29,4	28,3	26,3
Bottesford ²	—	25,7	26,4	27,5	26,5
Shepshed ³	—	—	28,1	27,4	24,1 ⁴
Tourouvre-au-Perche ⁵	—	—	24,1 ⁶	24,9 ⁶	26,2 ⁶
Meulan ⁷	—	—	—	24,9 ⁸	25,5 ⁸
Heucheheim ⁹	—	—	24,1 ¹⁰	25,8 ¹⁰	23,8 ¹⁰
Giessen	—	25,4 ¹¹	24,3 ¹¹	24,3 ¹¹	—
Burguesía de Ginebra	21,4	24,6	25,7	26,3	24,0
Alta nobleza inglesa	22,8	23,4	23,6	24,6	25,0

NOTAS: 1. Pueblo de Devon (Inglaterra). 2. 1538-1599. 3. Pueblo de Leicestershire, Inglaterra. 4. 1750-1824. 5. Pueblo al ONO de Chartres. 6. 1665-1699, 1700-1734, 1735-1770. 7. Pequeña ciudad al NO de París. 8. 1660-1739, 1740-1789. 9. Pueblo al O de Giessen. 10. 1691-1700, 1701-1750, 1751-1800. 11. 1631-1650, 1651-1700, 1701-1730.

FUENTES: Levine, *Family formation* (vid. fuentes cuadro 2), pp. 113, 97, 61; H. Charbonneau, *Tourouvre-au-Perche aux XVII^e et XVIII^e siècles*, París, 1970, p. 73; M. Lachiver, *La population de Meulan du XVII^e au XIX^e siècles*, París, 1969, p. 139; A. E. Imhof, en *Historische Demographie als Sozialgeschichte: Giessen und Umgebung vom 17. zum 19. Jahrhundert*, Darmstadt, 1975, t. 1, p. 315; Henry, *Anciennes familles* (vid. fuentes cuadro 2), p. 55; Hollingsworth, *The demography of the english peccage* (vid. fuentes cuadro 2), p. 11.

cuadro 17). De acuerdo con esto, en respuesta a las diferentes condiciones económicas y sociales se desarrollaron mecanismos de control destinados a impedir que se ampliara aún más la brecha existente entre la población y los recursos. Puesto que en muchos casos estos mecanismos entraron en actividad demasiado tarde, correspondió a las crisis de hambre reducir la población a un número que estuviera en concordancia con las posibilidades de subsistencia existentes. La crisis del siglo XVII no fue, sin embargo, sólo una crisis maltusiana sino también una crisis social. A esto debe atribuirse el hecho de que la población disminuyera a veces más allá del punto en el que ya había alcanzado un nuevo equilibrio con los recursos dados.

La tendencia demográfica característica del siglo XVII no se cumplió en las regiones que poseían gran densidad de manufacturas rurales. El sistema de control que habían desarrollado las sociedades de la antigua Europa perdió validez. La posibilidad siempre presente de encontrar un ingreso en la industria doméstica rural, independientemente de la serie generacional, hizo innecesario que se siguiera haciendo depender el matrimonio de la existencia de un puesto fijo de trabajo. La «cadena de reproducción y herencia» (Ch. y R. Tilly) se desintegró. Fundar una familia era una condición para emprender una actividad industrial doméstica, porque la mujer y los niños eran imprescindibles en el proceso de producción. La pérdida de validez de los mecanismos de control y los imperativos de un modo de producción instalado en el campo por el capital comercial hicieron descender la edad de casamiento y estimularon así el crecimiento de la población. Los tejedores de Schweidnitz comentaban en el año 1619 el aumento de la cantidad de chapuceros en los pueblos, «de manera tal que cuando el hijo de un *Häusler* o *Gärtner* llega a los 17 o 18 años aprende rápidamente y mal con algún chapucero, toma en seguida una mujer y engendra otro chapucero que se va a agregar a los otros que cuelgan unos de otros en sus casuchas como las golondrinas». En Nottinghamshire la población de los pueblos puramente agrarios aumentó entre 1674 y 1743 en un 12,7 por 100, mientras que en los pueblos manufactureros el aumento fue de 47,8 por 100 (cf. cuadro 18).

CUADRO 18

Crecimiento de los pueblos agrarios y manufactureros en Nottinghamshire, 1674-1801

	n.º de pueblos		población promedio						
	1674	1801	1674	1743	1764	1801			
	hab.	índice	hab.	índice	hab.	índice			
pueblos agrarios	62	166	100	187	113	199	119	276	176
pueblos manufactureros	40	230	100	340	148	462	201	908	395

FUENTE: J. D. Chambers, *The vale of Trent*, Cambridge, 1957, p. 20.

LA AGRICULTURA: CRISIS Y NUEVO COMIENZO

La crisis de la agricultura europea no alcanzó las dimensiones de la crisis agraria de la baja Edad Media, a pesar de lo cual tenían mucho en común. Los precios de los cereales disminuyeron. En Francia su índice (1625-1650 = 100) bajó a 59 (1681-1690) y después de una corta recuperación a 50 (1741-1750). Los demás países europeos ofrecen una imagen similar (cf. figura 1, p. 11). En Alemania y Austria la tendencia descendente se invirtió nuevamente ya hacia fines del siglo XVII. Los salarios reales se elevaron ligeramente sin poder compensar su catastrófica caída del siglo XVI. La economía agraria se vio así presionada tanto del lado de la venta como del de los costos. La renta de la tierra disminuyó y arrastró consigo a los precios de los campos. Los impulsos para conquistar nuevas tierras se paralizaron. En el norte de los Países Bajos el índice de tierras ganadas llegó a su mínimo entre 1665 y 1730 (véase figura 5, p. 34). En Francia el producto agrario, tal como lo muestran los diezmos, disminuyó. Después de la violenta crisis de fines del siglo XVI, alrededor de 1680 había vuelto a acercarse al nivel que había alcanzado en el siglo XVI. A partir de entonces y hasta el fin del reinado de Luis XIV comenzó una persistente declinación. Dejando de lado ciertas excepciones, el producto agrario disminuyó en una cuarta parte y a veces hasta en una tercera (véase figura 14). En Polonia el índice de la producción de cereales bajó de 100 (1580) a 87 (1655); la desertización provocada por la guerra Nórdica lo hizo disminuir en los años siguientes hasta 43 (1660).

Las direcciones de la producción se desplazaron. Al igual que en la baja Edad Media los procesos de extensificación e intensificación se desarrollaban paralelamente. Se transformaron campos de cultivo en praderas y campos de pastoreo. En los países alpinos se abandonaron los campos de cereales, que en el siglo XVI habían llegado hasta grandes alturas, y se los dejó como praderas y campos de pastoreo. Un ejemplo especialmente extremo lo da la región de Limburgo (al este de Lieja): del siglo XVI al XVII la proporción de campos cultivados disminuyó del 67 al 19 por 100. En España decreció la influencia de la Mesta, pero al mismo tiempo se extendió la cría local de ganado. En el sur de Francia y en España el cultivo de la vid se expandió a costa de la agricultura. Alrededor de Sète y Montpellier las plantaciones de vid aumentaron entre 1676 y 1734 en un 20

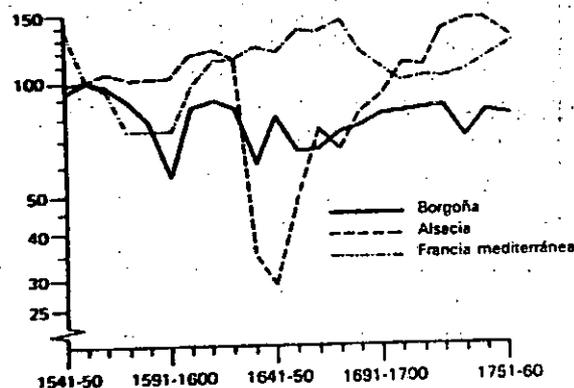


FIGURA 14

Evolución de los diezmos en Francia, 1541-1760 (como indicador de la producción de cereales; promedios decenales; 1551-1560 = 100)

FUENTES: B. VEYSSAL-HERREN, *Les fluctuations du produit de la dime*, en J. Goy y E. Le Roy Ladurie, eds., París, 1972, pp. 99-101; A. Silbert, *ibid.*, pp. 151 ss.; J. Goy y A. L. Head-König, *ibidem*, pp. 266-271.

por 100. En Flandes, Brabante, Holanda, Zelanda y Frisia el cultivo de trigo dejó paso al de lino, colza, lúpulo, rubia y glasto. El incremento de los cultivos de tabaco en la parte central y oriental del norte de los Países Bajos fue especialmente impresionante (véase al respecto el cuadro 19 que incluye las cifras comparativas de la importación de tabaco colonial de Gran Bretaña); su auge estaba evidentemente ligado a la crisis del siglo xvii, como lo muestra su retroceso en el siglo siguiente.

No sólo en Alemania sino también en el Languedoc, la Campania y Castilla hubo granjas, pueblos y campos que quedaron abandonados. La proporción de tierras de labranza respecto de la superficie total de explotación descendió en los dominios señoriales de Prusia oriental del 57,8 por 100 en el año 1600 al 32,4 por 100 en el año 1683. Los campos abandonados en las propiedades del arzobispado de Gnesen, que en 1685 constituían ya el 34 por 100 de la superficie de cultivo, se extendieron al 65 por 100 en 1739.

El intercambio internacional de productos disminuyó. El prome-

CUADRO 19

Producción de tabaco en el norte de los Países Bajos e importaciones de tabaco colonial desde Gran Bretaña, 1675-1750 (en millones de libras de Amsterdam)

Período	Producción de tabaco nacional	Exportaciones británicas de tabaco colonial a Holanda
c. 1675	5-6	4
c. 1700	9-10	8
c. 1710	15-18	7
c. 1730	8-10	10
c. 1750	11-12	17

FUENTE: H. K. ROESSINGK, *Inlandse tabak*, Wageningen, 1976, p. 340.

dio anual de las exportaciones de cereales de la región báltica hacia el oeste a través del Sund se redujeron de 68.500 *Last* (1600-1649) a 55.800 (1650-1699) y 21.800 (1700-1749; véase figura 15). Las exportaciones de cereales de Danzig se estancaban ya desde la primera mitad del siglo xvii, después de su impetuosa expansión del siglo xvi, y a mediados de siglo comenzó su declinación (véase figura 6, p. 44). Las exportaciones de ganado bovino de Dinamarca, Schleswig y Schonen comenzaron a disminuir ya poco después de comenzar la guerra de los Treinta Años. A partir de 1630 alcanzaban sólo entre 20 y 30.000 cabezas por año (véase figura 7, p. 46). El comercio ganadero húngaro disminuyó también sensiblemente en el siglo xvii.

Con la crisis del siglo xvii aumentó la distancia entre las dos Polonias, en cuyo campo de tensión tuvo lugar el desarrollo de la economía agraria europea. Mientras que en Europa centro-oriental y oriental se agudizaba la «segunda servidumbre», Inglaterra hacía importantes progresos en el camino hacia una agricultura organizada comercialmente. La economía agraria inglesa encontró una respuesta a la crisis que existía desde mediados del siglo que le aseguró una ventaja respecto de prácticamente todos los demás países. El aumento del poder adquisitivo de los productos animales respecto de los cereales favoreció el cultivo de plantas forrajeras, sobre todo de

La tendencia demográfica característica del siglo XVII no se cumplió en las regiones que poseían gran densidad de manufacturas rurales. El sistema de control que habían desarrollado las sociedades de la antigua Europa perdió validez. La posibilidad siempre presente de encontrar un ingreso en la industria doméstica rural, independientemente de la serie generacional, hizo innecesario que se siguiera haciendo depender el matrimonio de la existencia de un puesto fijo de trabajo. La «cadena de reproducción y herencia» (Ch. y R. Tilly) se desintegró. Fundar una familia era una condición para emprender una actividad industrial doméstica, porque la mujer y los niños eran imprescindibles en el proceso de producción. La pérdida de validez de los mecanismos de control y los imperativos de un modo de producción instalado en el campo por el capital comercial hicieron descender la edad de casamiento y estimularon así el crecimiento de la población. Los tejedores de Schweidnitz comentaban en el año 1619 el aumento de la cantidad de chapuceros en los pueblos, «de manera tal que cuando el hijo de un *Häusler* o *Gärtner* llega a los 17 o 18 años aprende rápidamente y mal con algún chapucero, toma en seguida una mujer y engendra otro chapucero que se va a agregar a los otros que cuelgan unos de otros en sus casuchas como las golondrinas». En Nottinghamshire la población de los pueblos puramente agrarios aumentó entre 1674 y 1743 en un 12,7 por 100, mientras que en los pueblos manufactureros el aumento fue de 47,8 por 100 (cf. cuadro 18).

CUADRO 18

Crecimiento de los pueblos agrarios y manufactureros en Nottinghamshire, 1674-1801

n.º de pueblos	1674		1743		1764		1801		
	hab.	índice	hab.	índice	hab.	índice	hab.	índice	
pueblos agrarios	62	166	100	187	113	199	119	276	176
pueblos manufactureros	40	230	100	340	148	462	201	908	395

FUENTE: J. D. Chambers, *The vale of Trent*, Cambridge, 1957, p. 20.

LA AGRICULTURA: CRISIS Y NUEVO COMIENZO

La crisis de la agricultura europea no alcanzó las dimensiones de la crisis agraria de la baja Edad Media, a pesar de lo cual tenían mucho en común. Los precios de los cereales disminuyeron. En Francia su índice (1625-1650 = 100) bajó a 59 (1681-1690) y después de una corta recuperación a 50 (1741-1750). Los demás países europeos ofrecen una imagen similar (cf. figura 1, p. 11). En Alemania y Austria la tendencia descendente se invirtió nuevamente ya hacia fines del siglo XVII. Los salarios reales se elevaron ligeramente sin poder compensar su catastrófica caída del siglo XVI. La economía agraria se vio así presionada tanto del lado de la venta como del de los costos. La renta de la tierra disminuyó y arrastró consigo a los precios de los campos. Los impulsos para conquistar nuevas tierras se paralizaron. En el norte de los Países Bajos el índice de tierras ganadas llegó a su mínimo entre 1665 y 1730 (véase figura 5, p. 34). En Francia el producto agrario, tal como lo muestran los diezmos, disminuyó. Después de la violenta crisis de fines del siglo XVI, alrededor de 1680 había vuelto a acercarse al nivel que había alcanzado en el siglo XVI. A partir de entonces y hasta el fin del reinado de Luis XIV comenzó una persistente declinación. Dejando de lado ciertas excepciones, el producto agrario disminuyó en una cuarta parte y a veces hasta en una tercera (véase figura 14). En Polonia el índice de la producción de cereales bajó de 100 (1580) a 87 (1655); la desertización provocada por la guerra Nórdica lo hizo disminuir en los años siguientes hasta 43 (1660).

Las direcciones de la producción se desplazaron. Al igual que en la baja Edad Media los procesos de extensificación e intensificación se desarrollaban paralelamente. Se transformaron campos de cultivo en praderas y campos de pastoreo. En los países alpinos se abandonaron los campos de cereales, que en el siglo XVI habían llegado hasta grandes alturas, y se los dejó como praderas y campos de pastoreo. Un ejemplo especialmente extremo lo da la región de Limburgo (al este de Lieja): del siglo XVI al XVII la proporción de campos cultivados disminuyó del 67 al 19 por 100. En España decreció la influencia de la Mesta, pero al mismo tiempo se extendió la cría local de ganado. En el sur de Francia y en España el cultivo de la vid se expandió a costa de la agricultura. Alrededor de Sète y Montpellier las plantaciones de vid aumentaron entre 1676 y 1734 en un 20

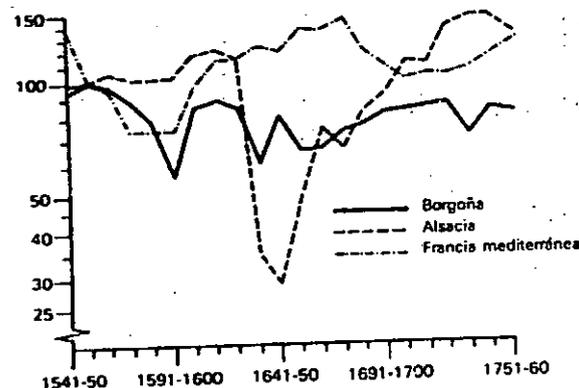


FIGURA 14

Evolución de los diezmos en Francia, 1541-1760 (como indicador de la producción de cereales; promedios decenales; 1551-1560 = 100).

FUENTES: B. Veyrassat-Herren, *Les fluctuations du produit de la dime*, en J. Goy y E. Le Roy Ladurie, eds., París, 1972, pp. 99-101; A. Silbert, *ibid.*, pp. 151 ss.; J. Goy y A. L. Head-König, *ibidem*, pp. 266-271.

por 100. En Flandes, Brabante, Holanda, Zelanda y Frisia el cultivo de trigo dejó paso al de lino, colza, lúpulo, rubia y glasto. El incremento de los cultivos de tabaco en la parte central y oriental del norte de los Países Bajos fue especialmente impresionante (véase al respecto el cuadro 19 que incluye las cifras comparativas de la importación de tabaco colonial de Gran Bretaña); su auge estaba evidentemente ligado a la crisis del siglo xvii, como lo muestra su retroceso en el siglo siguiente.

No sólo en Alemania sino también en el Languedoc, la Campania y Castilla hubo granjas, pueblos y campos que quedaron abandonados. La proporción de tierras de labranza respecto de la superficie total de explotación descendió en los dominios señoriales de Prusia oriental del 57,8 por 100 en el año 1600 al 32,4 por 100 en el año 1683. Los campos abandonados en las propiedades del arzobispado de Gnesen, que en 1685 constituían ya el 34 por 100 de la superficie de cultivo, se extendieron al 65 por 100 en 1739.

El intercambio internacional de productos disminuyó. El prome-

CUADRO 19

Producción de tabaco en el norte de los Países Bajos e importaciones de tabaco colonial desde Gran Bretaña, 1675-1750 (en millones de libras de Amsterdam)

Período	Producción de tabaco nacional	Exportaciones británicas de tabaco colonial a Holanda
c. 1675	5-6	4
c. 1700	9-10	8
c. 1710	15-18	7
c. 1730	8-10	10
c. 1750	11-12	17

FUENTE: H. K. Roessingk, *Inlandse tabak*, Wageningen, 1976, p. 340.

dio anual de las exportaciones de cereales de la región báltica hacia el oeste a través del Sund se redujeron de 68.500 *Last* (1600-1649) a 55.800 (1650-1699) y 21.800 (1700-1749; véase figura 15). Las exportaciones de cereales de Danzig se estancaban ya desde la primera mitad del siglo xvii, después de su impetuosa expansión del siglo xvi, y a mediados de siglo comenzó su declinación (véase figura 6, p. 44). Las exportaciones de ganado bovino de Dinamarca, Schleswig y Schonen comenzaron a disminuir ya poco después de comenzar la guerra de los Treinta Años. A partir de 1630 alcanzaban sólo entre 20 y 30.000 cabezas por año (véase figura 7, p. 46). El comercio ganadero húngaro disminuyó también sensiblemente en el siglo xvii.

Con la crisis del siglo xvii aumentó la distancia entre las dos Polonias, en cuyo campo de tensión tuvo lugar el desarrollo de la economía agraria europea. Mientras que en Europa centro-oriental y oriental se agudizaba la «segunda servidumbre», Inglaterra hacía importantes progresos en el camino hacia una agricultura organizada comercialmente. La economía agraria inglesa encontró una respuesta a la crisis que existía desde mediados del siglo que le aseguró una ventaja respecto de prácticamente todos los demás países. El aumento del poder adquisitivo de los productos animales respecto de los cereales favoreció el cultivo de plantas forrajeras, sobre todo de

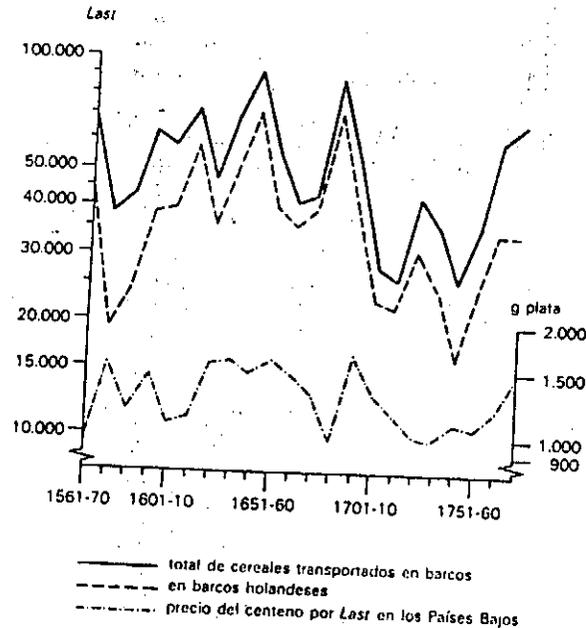


FIGURA 15

Cereales transportados por barco a Europa occidental a través del Sund, 1562-1780 (promedios decenales en Last)

FUENTES: N. E. Bang, ed., *Tabeller* (vid. fuentes cuadro 9), Copenhague, 1922, t. 2A; N. E. Bang y K. Korst, eds., *Tabeller over skibsfart og varetransport gennem Oresund 1661-1783 og gennem Storebaelt 1701-1748*, Copenhague, 1939-1953, ts. 2, 1-2, 2, 2; F. Snapper, *Oorlogsinvoeden op de overzeese handel van Holland 1557-1719*, Amsterdam, 1939, pp. 312-315; Abel, *Agrakrisen* (vid. fuentes figura 1), pp. 306 s.

esparceta, alfalfa y *turnips* (nabos). Éstos se integraron junto con los diferentes tipos de cereales en un nuevo sistema de cultivo, sólo conocido hasta entonces en los Países Bajos: la rotación de cosechas. El más famoso fue el sistema Norfolk, en el que se realizaba una rotación cuatrienal (trigo, *turnips*, cebada y alfalfa). El cultivo de plantas forrajeras hacía posible el mantenimiento de cabañas más grandes y mejor alimentadas, lo que a su vez significaba más abono, sin el que era imposible aumentar los rendimientos. Al mismo tiempo, el cultivo de plantas forrajeras contribuía

a aumentar la fertilidad del suelo y actuaba así en contra de la ley de rendimientos decrecientes. Junto con la transición al sistema de rotación de cosechas se produjo una diferenciación regional de la producción agrícola. La ganadería y la industria lechera se concentraron en los valles mal drenados y en las tierras pesadas de los *lowlands*, mientras que la producción cerealera lo hacía en los suelos ligeros, aptos para los nuevos métodos de cultivo.

La transición a la rotación de cosechas, al igual que el paso a la explotación agropecuaria rotativa, tenía como supuesto la disolución por lo menos parcial de la antigua comunidad rural. El campo tenía que estar cercado o, si se trataba de *open fields*, tenía que poder cultivarse *in severalty*, es decir, excluyendo los *common rights*. Las posesiones de los campesinos constituían un obstáculo para ello, por lo que su compra se convirtió en una premisa para los cercados. La crisis, sin embargo, no contribuyó a la declinación del campesinado en primer lugar por intermedio de las mejoras a que dio lugar en la agricultura sino que lo hizo fundamentalmente de un modo inmediato. El descenso o por lo menos el estancamiento del ingreso agrario, las violentas fluctuaciones de los precios y las pesadas cargas tributarias llevaban a los campesinos a una situación en la que la venta de sus tierras a los *landlords* aparecía con frecuencia como la única salida. Mientras que en 1688, según estimaciones de Gregory King, junto a las 150.000 familias de arrendatarios con un ingreso de 6.600.000 £ había aún 180.000 familias de campesinos con un ingreso de 10.360.000 £ (véase cuadro 30, p. 134), hacia 1790 alrededor del 85 por 100 de la superficie de explotación agrícola era cultivada por arrendatarios. La pequeña *gentry* se encontró con dificultades similares a las de los campesinos y con frecuencia tuvo que vender sus propiedades rurales. La situación evolucionó en favor de los grandes *landlords*. Después de la amplia expropiación de los campesinos la sociedad agraria inglesa quedó determinada por la división en *landlords*, arrendatarios que realizaban una explotación de tipo comercial y trabajadores rurales.

En Europa centro-oriental y oriental la divisa de la época no era la expropiación sino la *adscriptio glebae*. Con la crisis del siglo XVII se agudizó al este del Elba el proceso de refeudalización. Éste fue impulsado sobre todo por la falta de mano de obra que habían provocado las pérdidas de población durante la guerra de los Treinta Años y las guerras nórdicas y la emigración a la zona de tierra ne-

gra de Rusia, a lo que se sumaba el hecho de que las desolaciones de las guerras habían quebrado la capacidad de resistencia económica y social del campesinado. El sistema jurídico de la «segunda servidumbre» se desarrolló y consolidó. Con el compromiso acordado en 1653 entre el Gran Elector de Brandeburgo y los estados brandeburgueses y que se convertiría en el fundamento del Estado militar y burocrático brandeburgués-prusiano, los campesinos quedaron librados a la merced de los *Junker*. Si un campesino afirmaba que era libre y no siervo, a él le correspondía la carga probatoria. En no pocos territorios del este alemán los campesinos fueron rebajados a la categoría de *Lassiten*, que no poseían derecho de herencia sobre la tierra, o convertidos en arrendatarios temporales que podían ser desalojados sin más por la nobleza. El jurista mecklemburgués David Mevius reconoció a mediados de siglo que «es una costumbre casi común comerciar con los siervos como si fueran caballos o vacas». Los señores feudales trataban además de asegurarse la fuerza de trabajo de los niños campesinos por medio de reglamentos de servicio forzoso. En Rusia el vínculo de los campesinos a la tierra siguió desarrollándose hasta convertirse en total servidumbre. Desapareció la diferencia entre los *jolopen* serviles y los campesinos libres. La renta en trabajo siguió aumentando. El trabajo servil durante seis días a la semana dejó de ser una rareza. En Polonia los campesinos tenían que trabajar durante el siglo XVII entre 4 y 5 días a la semana por *Hufe* en las posesiones de los nobles (véase cuadro 6, página 43). Las diferencias entre las normas y la realidad no carecían de importancia sin embargo en algunos casos. Así, por ejemplo, en 1650 algunos pueblos de la estarostia de Luków se quejaban de que tenían que trabajar 12 días por *Hufe* en la semana aunque sólo estaban obligados a un servicio de 4 días. El personal de los dominios señoriales se redujo y en lugar de él los señores feudales utilizaban para los trabajos serviles sin caballo las capas más bajas del campesinado (véase cuadro 20).

En Bohemia y Moravia se extendió también el trabajo de *robot*, como se llamaba allí al trabajo servil. En el libro fundiario de las propiedades condales de Colonia de 1674 puede leerse: «Los campesinos están obligados a realizar diariamente con sus animales todo el trabajo que se les exija ... Por especial Gracia Condal, para mejor conservación de los súbditos, se concederá a los campesinos *robot* un día libre de servicio en la semana, normalmente el sábado, para

CUADRO 20

Trabajo servil y trabajo asalariado en los dominios señoriales de la estarostia de Korczyn, de 1533-1538 a 1660 (en días por Hufe del dominio)

	1533-1538		1564-1572		1600-1616		1660	
	días	%	días	%	días	%	días	%
Personal del dominio señorial	268	35	200	19	181	15	85	5
Trabajo servil con caballo	490	65	551	53	475	40	598	33
Trabajo servil sin caballo	—	—	280	28	540	45	1.102	62
	758	100	1.031	100	1.196	100	1.785	100

FUENTE: A. Wyczanski, *Studia nad gospodarka starostwa korczynskiego 1500-1660*, Varsovia, 1964, pp. 217, 221.

el cultivo de su parcela». Esto indica una corvea de cinco días a la semana. También en Rusia se amplió de modo considerable la superficie de cultivo que cada hacienda o cada «alma» masculina tenía que trabajar en el dominio señorial.

PROTOINDUSTRIALIZACIÓN Y CAPITALISMO COMERCIAL

Uno de los momentos más importantes de la crisis del siglo XVII fue el traslado del polo del crecimiento económico de los estados continentales a las potencias marítimas. Los países mediterráneos declinaron y no pudieron integrarse a la evolución de sus rivales del norte. En el ámbito del comercio pueden rastreadse hasta el siglo XVI síntomas de la división norte-sur de Europa. Mientras que en las regiones del Báltico y el mar del Norte se desarrollaba un comercio de bienes de consumo masivo, en el Mediterráneo, por más importante que fuera el comercio de cereales, siguió siendo determinante la estructura tradicional (especies y mercancías de lujo del Oriente). El comercio colonial de Portugal y España tampoco se des-

vió de ella esencialmente. De este modo no sólo actuaba en correspondencia con el nivel de desarrollo socioeconómico de la Península Ibérica sino que además contribuía a perpetuar las relaciones de producción feudales allí reinantes. Cuando en el siglo XVI comenzó a alterarse la estructura del comercio intercontinental, sobre todo del comercio americano, cuando América comenzó a ganar cada vez más importancia como mercado de venta de productos manufacturados europeos y se convirtió en centro de oferta de caña de azúcar a los mercados europeos, los que sacaron provecho de ello no fueron en primer lugar las potencias que habían impulsado en el siglo XVI la expansión de ultramar sino Holanda e Inglaterra. Esto no careció de consecuencias en la medida en que la reestructuración del comercio intercontinental fue esencialmente obra de las potencias marítimas del noroeste de Europa. Ya en el siglo XVI Holanda había tomado en sus manos el comercio del Báltico, el mar del Norte y la costa atlántica. Ahora se incorporaba al comercio intercontinental, seguida por Inglaterra, y comenzaba a darle un rostro moderno, marcado fundamentalmente por el intercambio de bienes masivos, aunque como competidora y sucesora de Portugal en aguas asiáticas quedara profundamente ligada al sistema colonial del siglo XVI. Este proceso fue llevado a su culminación por Inglaterra, con lo que cumplió una condición previa para llegar a ser el primer país en entrar en la fase de crecimiento industrial.

Al mismo tiempo que se desarrollaba vertiginosamente el comercio transatlántico, disminuía la participación de la Europa centro-oriental en el intercambio comercial internacional. La demanda de productos agrarios disminuyó en los mercados de Europa occidental. Con la caída secular de los precios de los cereales empeoraron además para Europa centro-oriental los *terms of trade*, ya que los precios de los productos manufacturados descendieron con menos intensidad. Europa meridional resultó no menos afectada que Europa centro-oriental por la transformación del comercio internacional. Pero el proceso no se detuvo aquí. Siguiendo la evolución de los países del centro-este, los del sur fueron rebajados también a abastecedores de materias primas. Las metrópolis del capital comercial ubicadas en el noroeste de Europa, a las que pronto se unió Francia, los integraron en su sistema de división desigual del trabajo, sistema que les dejaba, lo mismo que al mundo de ultramar, poco margen de maniobra. El cambio de las rutas comerciales que se produjo a partir del si-

glo XVI no fue un fenómeno externo al proceso histórico sino que remite, por el contrario, a la diferente dinámica de crecimiento de las economías nacionales europeas. La forzada expansión extraeconómica proporcionó nuevos impulsos de crecimiento.

La decadencia de Italia y España en el siglo XVII tuvo algunos rasgos comunes, pero sería erróneo colocar a ambos países en el mismo nivel. Italia había sido uno de los países que más se había acercado a relaciones de producción capitalista, mientras que las estructuras feudales de España nunca habían sido puestas en cuestión seriamente. En Italia la crisis afectó toda la rama de la producción textil. La producción veneciana de paños, que había alcanzado en 1602 su punto máximo con 28.729 piezas, descendió a comienzos del siglo XVIII a menos de 2.000 piezas (véase figura 16). En Florencia, donde el *output* ya había descendido entre 1560-1580 y 1589-1600 de aproximadamente 30.000 a alrededor de 13.500 paños, siguió bajando hasta alcanzar en 1641-1645 un promedio de 6.114 piezas. En Milán las mermas de la producción fueron aún más drásticas; mientras que alrededor de 1600 había aún entre 60 y 70 empresas que producían aproximadamente 15.000 paños al año, en 1709 quedaba sólo una que proporcionaba unos 100 paños al mercado. Una suerte similar corrió la manufactura del paño en otras ciudades italianas. La manufactura de la seda también resultó afectada. En Génova el número de telares de seda disminuyó de aproximadamente 10.000 (1565) a alrededor de 2.500 (1675). Los mercados de exportación del Mediterráneo, sobre todo los del Levante, pasaron a manos de Inglaterra y Holanda. Ya en 1611 el embajador veneciano en Constantinópla declaraba que en los mercados turcos se preferían los paños ingleses a los venecianos porque eran más baratos. Eran además más agradables de forma y color, tal como lo señalaron repetidas veces observadores venecianos. La mejor calidad de los paños italianos se volvió en su contra. No se produjo el paso a las *new draperies* que permitió a la manufactura de paños del noroeste europeo consolidar su posición; los gremios supieron impedir toda innovación. La fuerte presión tributaria, los altos costos salariales y sobre todo la rígida organización gremial hicieron imposible que la manufactura italiana de paños respondiera de un modo elástico a la nueva situación. En última instancia le resultó fatal el hecho de que los trabajadores de la lana se sustrajeran a ser subordinados por el capital e impusieran con elementos gremiales el modo de producción

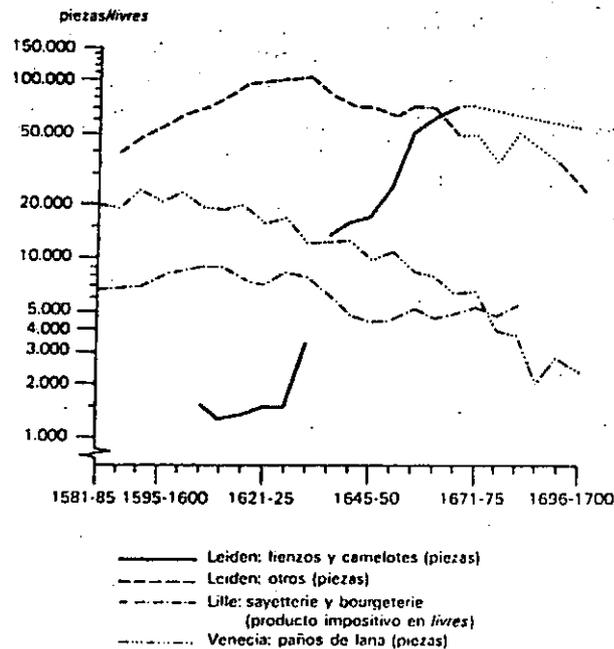


FIGURA 16

*Evolución de la manufactura de la lana, 1581-1700
(promedios quinquenales)*

FUENTES: Posthumus, *De geschiedenis* (vid. fuente cuadro 21), t. 2-3, pp. 129, 930 s.; P. Deyon y A. Lottin, en *Revue du Nord*, 49 (1967), pp. 30-33; D. Sella, en *AnnESC*, 12 (1957), pp. 30 ss.

industrial doméstico. A fines del siglo XVII se estaba convirtiendo en un país que fundamentalmente importaba productos manufacturados y servicios y exportaba materias primas.

Esto se aplicaba también a España y especialmente a Castilla, la provincia principal de la monarquía española. Las manufacturas españolas compartían el destino de las italianas. La producción de paños de Segovia, junto con Córdoba el centro manufacturero más importante, descendió de aproximadamente 13.000 (1570-1590) a alrededor de 3.000 piezas. Las colonias americanas perdieron rápida-

mente importancia como mercado de venta de productos españoles. El comercio de Sevilla con el nuevo mundo declinó desde la crisis de los años 1619-1622, después de haber perdido ya su dinámica a partir de la década del noventa (el punto máximo absoluto fue alcanzado en 1608; véase figura 10, p. 58). Las catástrofes demográficas que habían asolado la América española durante el siglo XVI disminuían la capacidad de absorción de sus mercados. Por otra parte, su estructura productiva se asemejaba tanto a la de la metrópoli que ya no se daban las condiciones básicas para un intensivo intercambio comercial. Los comerciantes extranjeros, por el contrario, sabían aprovechar cada vez mejor las posibilidades del mercado americano. Los barcos que partían de Sevilla iban llenos de mercancías de origen no español. También el comercio cayó bajo el control de comerciantes extranjeros. A fines del siglo XVII sólo el 5 por 100 del comercio americano estaba en manos españolas. No era mejor la situación del comercio con los demás países. La balanza comercial española sólo tenía saldo favorable a fines del siglo XVII con las ciudades hanseáticas. El déficit de la balanza comercial de Barcelona se elevó de 285.000 (1664-1665) a 721.000 libras catalanas (1695-1696). Se importaban mercancías de lujo y se exportaban materias primas destinadas a América. Las manufacturas españolas, que no estaban a la altura de la competencia extranjera, fueron víctimas de una división internacional del trabajo que comenzaba a dividir los distintos estados en países industriales y productores de materias primas.

En el centro y el oeste de Europa la economía manufacturera también fue sacudida por crisis, pero a diferencia de Italia y España encontró una respuesta para ellas: el traslado al campo de la producción manufacturera de mercancías. La economía del sur de Alemania ya había perdido su dinámica desde la decadencia de las explotaciones de plata y cobre en Europa central (véase figura 9, página 55), la decadencia de las estrechas relaciones entre el capital comercial alemán del sur y Portugal y la crisis de la manufactura del fustán. En el siglo XVII la economía urbana fue sacudida por la guerra de los Treinta Años en Europa central y por la de la Fronda en Francia, por las pérdidas de capital real que ellas provocaron y por la reducción de la demanda que tuvieron como consecuencia. A ello se agregaron desórdenes monetarios como las famosas convulsiones alemanas de 1620-1624. En Nuremberg el número de establecimien-

tos descendió en aproximadamente un tercio y durante el siglo XVIII no volvería a alcanzar su viejo nivel. Las tejedurías de fustán de Augsburgo decayeron. El número de maestros tejedores disminuyó de 3.024 (1612) a 468 (1720), el número de piezas registradas de 430.636 a 60.500. Se podrían agregar informaciones similares provenientes de otras ciudades alemanas. En Francia la producción textil se estancó durante el reinado de Luis XIV; en casi ningún lado pudo volver a las altas cifras de producción de los años 1625 a 1635. En Beauvais la producción de paños caros se redujo a la mitad entre 1624-1634 y 1710-1720, la de sarga ligera y barata, por el contrario, pudo mantenerse. Igualmente drástica fue la reducción de la producción en Amiens y en Lille, que pasó a Francia en el año 1667; en estos casos, sin embargo la manufactura textil se recuperó, más en Amiens que en Lille, a partir de 1680, después de unos primeros signos de mejoría desde 1660 (véase figura 16). La decadencia de Hondschoote, anexada a Francia en 1668, fue definitiva. En 1630 había vuelto a florecer con una exportación de 60.730 paños, pero después comenzó su declive, acelerado por la guerra franco-española de 1635-1659.

La crisis de las manufacturas urbanas exportadoras no puede atribuirse exclusivamente a la marcha de la coyuntura o a factores exógenos. Se la debe ver, por el contrario, en el contexto del traslado de la producción manufacturera impulsada con mayor ímpetu por el capital comercial durante el siglo XVII. Tal como se ha mostrado, los comienzos de este proceso pueden rastrear hasta la baja Edad Media. En el siglo XVII varios factores se unieron para acelerarlo y finalmente conducirlo a una nueva fase. La subocupación reinante en el campo se había convertido en el siglo XVI en un grave problema social. En el siglo XVII, si bien se atenuó la presión demográfica, la situación de la agricultura, que se agravaba dando lugar a crisis, no permitió que se aplacara sino que forzó aún más los procesos de acumulación y empobrecimiento en el campo. Por otra parte, con la diferenciación regional de la producción agraria surgió en el campo una nueva fuente de subocupación en aquellas regiones que se dedicaban a la ganadería y poseían una menor intensidad de trabajo que las explotaciones cerealeras. Sobre todo dos factores determinaron al capital comercial a explotar el potencial de fuerza de trabajo existente en el campo:

1) En una época en la que en la ciudad los salarios subían por

lo menos tendencialmente, debió resultar natural trasladar la producción al campo, ya que allí la remuneración del trabajo era sensiblemente menor. En los alrededores de Amiens, por ejemplo, había estado entre 50 y 73 por 100 por debajo de lo que era corriente en la ciudad. Esto hay que atribuirlo al hecho de que los pequeños productores manufactureros rurales estaban desprotegidos y a la merced de los comerciantes y empresarios, ya que no tenían el apoyo de un gremio y la pura necesidad les obligaba a aceptar las imposiciones de aquéllos. Hasta cierto punto, la familia dedicada a la actividad industrial doméstica podía contentarse con una remuneración relativamente baja de su trabajo porque gracias a la pequeña explotación agrícola, que en un primer momento y en la mayoría de los casos podía considerar propia, disponía de una segunda fuente para cubrir sus costos de reproducción y porque, al contrario del artesano organizado gremialmente, podía hacer participar en el trabajo a todos los miembros de la familia. En el precio que conseguía, por ejemplo, una familia de tejedores de Silesia por cada unidad de tela sólo entraba una parte de sus costos de reproducción; el trabajo de los miembros de la familia que ayudaban quedaba totalmente impago. Consbruch, alcalde de Bielefeld, escribió en 1794 acerca de los tejedores de la región de Ravensburg: «Se alimentan en la mayor parte de sus propios productos y de este modo, ya que su mantenimiento en el campo es menos costoso, pueden cargar menos su actividad y vender sus artículos a precios menores que los tejedores de las ciudades. Ésta es la razón por la que no puede llevarse a grandes dimensiones la capacidad de la tejeduría en las ciudades y por la que su distribución y expansión en la campaña es sumamente ventajosa desde todo punto de vista». El comerciante o el empresario obtenían así un beneficio diferencial específico, que sin embargo sólo existía hasta tanto el nuevo sistema de producción no se hubiera generalizado.

2) Un segundo factor que hablaba en favor del traslado de la producción manufacturera era la poca elasticidad de oferta de la economía urbana, con frecuencia mantenida conscientemente a un bajo nivel por los gremios. Aquella no podía mantenerse a la par de la demanda que se expandió rápidamente desde el siglo XVIII, sobre todo en los mercados internacionales y no en último lugar en el mundo colonial, que bajo las condiciones de un «nuevo colonialismo» (E. J. Hobsbawm) adquiría cada vez más importancia como mercado de venta de productos manufacturados. En los lugares en

los que la economía urbana había sido fuertemente golpeada por los fenómenos concomitantes de la guerra se volvía aún más necesario para el capital comercial aprovechar el potencial productivo rural. En Silesia, donde ya antes de 1618 el número de telares de lino era con toda probabilidad mayor en el campo que en la ciudad, la manufactura urbana del lino, con excepción de pequeños restos, encontró su ruina en la guerra de los Treinta Años. En 1748 el 81 por 100 de los telares de lino de Silesia se hallaban en el campo. No menos abrupto fue el crecimiento de las regiones rurales de producción de lino en la costa occidental francesa. En 1686 llegaron a Cádiz «bretañas», un lino fabricado al suroeste de Saint-Malo, por valor de 3.750.000 libras; alrededor del 90 por 100 estaba destinado al mercado americano.

El específico modo de reacción generativa de los productores de la industria doméstica y los mercados suprarregionales, que se extendían hasta el mundo colonial, funcionaron como determinantes del crecimiento de lo que últimamente se ha dado en llamar centros de producción protoindustriales. El primero, como ya se ha mostrado, aseguraba la elasticidad de la oferta de fuerza de trabajo, necesaria para la protoindustrialización en la medida en que era un sistema que tendía a la expansión. El incipiente mercado mundial se convirtió en el impulsor del crecimiento de la protoindustrialización, pues en las condiciones de la época la «apropiación de poder adquisitivo ajeno» (W. Hofmann) era la única posibilidad de superar las limitaciones de los mercados locales y ampliar la demanda. El momento central para el funcionamiento del sistema protoindustrial fue la externalización de los costos de-trabajo. El capital mercantil los cargó en gran parte sobre el sector agrario al asumir sólo una parte de los costos de reproducción del trabajo. De este modo, una formación social precapitalista se puso al servicio del proceso de valoración y acumulación del capital mercantil.

Las inmensas posibilidades que se ocultan en el traslado de la producción manufacturera se vuelven visibles si se compara la evolución de la economía manufacturera en Inglaterra y el norte de los Países Bajos. En Inglaterra la manufactura textil estaba situada preferentemente en el campo ya desde fines de la Edad Media. El conflicto entre la ciudad y el campo no podía ya convertirse por lo tanto en elemento de crisis en el siglo xvii. Factores de crisis eran por el contrario la concentración de la industria rural en las regio-

nes que a consecuencia de la diferenciación del tipo de producción agropecuaria se habían concentrado en la ganadería y la industria lechera, así como el declive de las *oud draperies* y el auge de las *new draperies*, pues una serie de regiones no consiguió adaptarse a la transición de los paños pesados a los ligeros.

Las *new draperies* habían sido llevadas por refugiados del sur de los Países Bajos no sólo a Inglaterra sino también a Leiden. Aquí la evolución siguió la dirección opuesta (véase cuadro 21 y figura 16).

CUADRO 21

Producción textil de Leiden, 1630-1701 (en %)

Tipo de producción	1630		1654-1655*		1701	
	cantidad	valor	cantidad	valor	cantidad	valor
<i>oude draperie:</i>						
paños de lana (laken)	1,6	2,7	16,3	43,7	34,7	71,1
<i>nieuwe draperie:</i>						
camelotes (greinen)	?	2,8	26,8	32,8	33,0	20,3
sayal, estambrado, fustán	84,9	62,5	36,8	13,6	16,2	3,7
urdimbre, bayeta	13,5	29,5	20,1	9,4	16,1	4,6
otros	?	2,5	?	0,5	?	0,3
Total (%)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Total (en piezas y en miles de florines)	108.156	4.000	113.583	9.160	74.682	5.910
Índice (1630 = 100)	100	100	105	229	69	148

NOTA: * Las cantidades corresponden a 1655, los valores a 1654.

FUENTE: N. W. Posthumus, *De geschiedenis van de leidsche lakenindustrie*, La Haya, 1939, t. 2-3, pp. 930 s., 941, 1.098.

Mientras que la *nieuwe draperie* al principio prosperó y a partir de la década del treinta empezó a perder terreno, en esta época comenzó un nuevo auge de la *oud Leidsche draperie*, que duraría hasta

la primera década del siglo XVIII. En la *nieuwe draperie* sólo evolucionó favorablemente la producción del camelote, relativamente caro y fabricado con pelo de camello y cabra. Aunque *laken* y camelote sólo constituían en 1655 por su cantidad el 43,1 por 100 de la producción total, su valor ascendía un año antes al 76,5 por 100; en 1701 llegaba al 91,4 por 100, al mismo tiempo que descendían la producción y el valor de la producción (en 34,2 y 24,3 por 100 respectivamente). La razón de esta evolución opuesta es evidente. La *nieuwe draperie* de Leiden fue desplazada por la competencia inglesa, ya que ésta no sólo poseía mejor materia prima sino que además disponía de un potencial de fuerza de trabajo más barato por el hecho de estar en el campo. Sólo en los productos relativamente caros a causa del material empleado, es decir en aquellos que tenían menos intensidad de trabajo, las manufacturas textiles de Leiden resultaban competitivas, a lo que también contribuía de manera no poco importante la posibilidad de recurrir a excelentes materias primas (lana española y pelo de camello «turco»). El hecho de no haber trasladado la producción textil le acarreó la ruina a la *nieuwe draperie* de Leiden y provocó el triunfo de la manufactura inglesa de paños en los mercados internacionales. A la decadencia de la *nieuwe draperie* le siguió en el siglo XVIII la de la *oude draperie*. Se mostró demasiado pesada como para resistir la competencia de las manufacturas de paños finos organizadas protoindustrialmente en la ladera norte de los altos Venn (Verviers, Eupen, Monschau). El triunfo de la protoindustria era total. Por otra parte, el resultado de la lucha entre las manufacturas textiles de Inglaterra y los Países Bajos da la impresión de ser un preludio de futuras situaciones. Inglaterra se aseguró el mercado de venta de bienes masivos relativamente baratos, sólo en el mercado de mercancías de lujo podían enfrentarse sus competidores.

Tan perjudicados como la manufactura textil de Leiden —que era probablemente el mayor centro manufacturero de la Europa de entonces— estaban las otras ramas manufactureras del norte de los Países Bajos. Generalmente dependientes del abastecimiento de materias primas y productos semimanufacturados de origen extranjero, así como de la venta en mercados del exterior, estaban especialmente expuestas a la competencia extranjera. El hecho de que los holandeses hubieran sabido apropiarse frecuentemente de las fases del proceso productivo que rendían más beneficios y controlar los mercados

de venta tenía que provocar la animosidad extranjera. Así, por ejemplo, en Amsterdam, sobre todo, se acababan paños ingleses de lana, lo que trataron de impedir inútilmente un grupo de comerciantes londinenses dirigido por Aldemar Cokayne en 1614-1617 por medio de una prohibición real de exportar paños sin teñir. En Haarlem y alrededores se blanqueaba lino alemán, flamenco y francés. En Haarlem, Amsterdam y Utrecht se elaboraba seda italiana. Las refinerías de azúcar y las manufacturas de tabaco eran una consecuencia del papel de emporio del mundo de entonces que desempeñaba Holanda. En la construcción naval Holanda ocupó una posición mundial de la que sólo sería relegada en el siglo XVIII por Inglaterra. Solamente en Twente se inició un desarrollo protoindustrial basado en las manufacturas locales de lino.

La evolución de las manufacturas en Inglaterra estaba más enraizada que en Holanda en el proceso de crecimiento interior y no era un mero anexo de la posición alcanzada en un momento en el comercio mundial. Esto no habría de carecer de importancia en el futuro, pues contribuyó a que el capital industrial, a diferencia de en Holanda, se liberara de la tutela del capital comercial. Según estimaciones de Gregory King, en 1688 entre el 70 y el 80 por 100 de la población trabajaba aún preferentemente en la agricultura, aunque ésta contribuía al ingreso nacional con sólo el 56 por 100 aproximadamente. Después de la agricultura la manufactura textil seguía siendo aún el sector productivo que hacía una mayor contribución al producto social, pero su importancia parece haber descendido. Las exportaciones textiles aumentaron en términos absolutos pero su proporción dentro de las exportaciones inglesas (sin contar las reexportaciones) bajó de entre el 80 y 90 por 100 a comienzos del siglo a 70,9 por 100 en los años 1699-1671. El aumento de importancia del carbón para el abastecimiento de energía da una idea aún más clara de la reestructuración de la economía inglesa. El crecimiento de aproximadamente 1.400 por 100 que experimentó la producción de carbón entre 1551-1560 y 1681-1690 ocurrió en su mayor parte en el siglo XVII. En 1651 Newcastle fue ensalzado como el Perú inglés. El consumo de carbón, tanto privado como industrial, aumentó. Desde que comenzó a usarse el carbón para fines domésticos, Londres se convirtió en el principal consumidor. Se ha calculado que su abastecimiento de carbón —era llevado por barco desde Durham y Northumberland— daba trabajo y sustento en 1650 a 8.000 personas y

en 1570 a 15.000, de las cuales 3.500 eran mineros. Hizo rápidos progresos en las manufacturas en las que la sustitución de la leña por el carbón no presentaba dificultades apreciables. Éstas eran sobre todo la fabricación de jabón, la cocción de ladrillos, la preparación de malta y cerveza, la refinación de sal, azúcar y alumbre y la producción de vidrio. El fundido de metales presentaba mayores complicaciones. En el período que va hasta fines de siglo se logró dominar su uso para la obtención de plomo, estaño y cobre, pero no pudo resolverse el problema de la producción de hierro con ayuda del carbón.

Las manufacturas que sustituyeron la leña por el carbón aumentaron notoriamente su *output*. También la manufactura del hierro se expandió después de recuperarse de la crisis de los años 1620 a 1660. El número de altos hornos disminuyó pero aumentó su capacidad. En el curso del siglo XVII la producción de hierro se elevó entre 30 y 60 por 100. A lo largo de todo el siglo no se registró, en cambio, casi ninguna innovación técnica ni cambio estructural en el sector manufacturero. Cada rama aumentó su producción hasta el límite que le fijaba su equipamiento técnico básico. Sólo hacia fines de siglo se produjo un cambio en este sentido. En lo que hace a la organización de las manufacturas, tanto en la producción textil como en amplios sectores metalúrgicos siguió siendo dominante la industria domiciliaria junto al sistema de compra. Sólo se formaron relaciones de producción modernas en las manufacturas que tenían una gran concentración de capital fijo, tal como, sobre todo, las industrias extractivas, las cervecerías, las fábricas de papel y de vidrio y las refineras de sal y azúcar. Sin embargo, también en el sector citado en primer lugar, el capital sometía cada vez más bajo su dominio a la producción, pero sin superar en ningún caso el límite entre la «subsunción formal» y la «subsunción real del trabajo por el capital» (K. Marx).

El siglo XVII siguió estando bajo el signo del capital comercial y no del capital industrial; los hilos del sistema comercial mundial no se unían en Londres sino en Amsterdam. La base del comercio holandés —el *moeder commercie* como la llamaba una fuente contemporánea— siguió siendo hasta su declinación en el siglo XVIII el intercambio con la región báltica. De las 568.000 toneladas aproximadamente a las que había llegado en 1670 la flota comercial holan-

desa, alrededor del 36,4 por 100 se empleaban en la ruta del Báltico y sólo la mitad de dicho porcentaje en las rutas de Guinea y las Indias Occidentales y en la de las Indias Orientales. Sin embargo, fue precisamente el comercio con la región báltica el que no pasó intacto la crisis del siglo XVII. Después de una primera crisis aguda en la década del veinte, que duró de 1618-1621 hasta 1630, en la década del cincuenta comenzó una persistente depresión que, interrumpida por un corto período de prosperidad en la década del ochenta, se prolongó hasta el segundo decenio del siglo XVIII. El número de barcos holandeses que atravesó el Sund disminuyó de 2.139 (1641-1650) a 880 (1711-1720); y el tráfico marítimo total de 3.597 a 1.755. La causa de ello debe buscarse en primer lugar en la ya citada disminución de los embarques de cereales provenientes de la región báltica; al comercio cerealero se le llamó con razón «de source ende de wortel van de notabelste Commercie ende Navigatie descr Landen» [la fuente y la raíz del más notable comercio y navegación de esos países], es decir de la ruta del Báltico. No obstante, hay que tener en cuenta que la cantidad de cereales transportada por barcos holandeses descendió entre 1600-1649 y 1650-1699 sólo en un 8 por 100, mientras que la cantidad total lo hizo en un 18,5 por 100 (véase también figura 15, p. 92). El comercio de cereales holandés fue menos afectado por la crisis que el comercio de cereales en su conjunto. Todavía no está totalmente aclarado en qué medida las pérdidas del comercio con la región báltica fueron compensadas por el próspero comercio colonial. Esto no altera el hecho de que el primerro ha sido la base sobre la que Holanda erigió su imperio comercial en el siglo XVII.

El sistema colonial español y portugués fue asolado por crisis. Las formaciones coloniales y semicoloniales surgidas en América y Asia en el siglo XVI comenzaban a autonomizarse y tomar caminos propios. La América española se independizó de los envíos de productos alimenticios de la metrópoli y consiguió de este modo una mayor autonomía. Las exportaciones de metales preciosos, en cambio, en contra de la opinión hasta ahora dominante, no descendieron sino que siguieron aumentando en la segunda mitad del siglo XVII (véase figura 12, p. 69). El Estado de India consideraba cada vez menos que su función era promover las exportaciones a la metrópoli y trataba en cambio de asegurar su existencia sometiendo el comercio interasiático a su autoridad tributaria. Dicho de un modo exage-

rado: su nervio vital no era la ruta del Cabo sino la del mar Rojo.

Estas tendencias se agudizaron bajo la presión de las potencias marítimas del noroeste europeo (Holanda, Inglaterra, Francia). Éstas no sólo perturbaban el comercio con América de las potencias ibéricas sino que desarrollaban además su propio sistema comercial. Una tras otra ocuparon las islas del Caribe y fundaron en ellas asentamientos de colonos, al igual que en Maryland, Virginia, Carolina del Norte y del Sur. A ellas se unieron las colonizaciones de la costa este de América del Norte. Alrededor de 1700 la América del Norte británica contaba ya con 275.000 habitantes blancos.

El más importante de los nuevos elementos aparecidos en el sistema colonial en el siglo xvii fueron las plantaciones explotadas con trabajo esclavo en Brasil y las islas de las Indias Occidentales. Con los productos que ellas llevaban al mercado mundial, el comercio intercontinental adoptó una moderna estructura determinada por la división del trabajo. La caña de azúcar había llegado a Brasil desde la región mediterránea, pasando por Madeira, las Azores y las islas Canarias. Las primeras plantaciones de caña de azúcar en el Brasil datan de antes de la mitad del siglo xvi. Su número subió de 40 en el año 1576 a 180 a fines del primer cuarto del siglo xvii. Mientras que en 1576 sólo había 60 trapiches, en 1629 se contaron 346 y en 1710 ya 528. La producción subió de 2.050 (1570) a 22.700 toneladas (1670). Desde Brasil el cultivo de la caña de azúcar se extendió en el siglo xvii a las islas de las Indias Occidentales, que entre tanto habían pasado a posesión de Inglaterra y Francia, y a mediados del siglo desalojó los cultivos de tabaco que se limitaron desde entonces casi exclusivamente a Virginia y Maryland.

Mientras que en sus comienzos el tabaco era una «planta del hombre libre» (R. Pares) —situación que sólo cambió después de 1700 en Virginia— al cultivo de la caña de azúcar está indisolublemente ligado uno de los más brutales capítulos de la historia del capital comercial: el comercio de esclavos. Este nexo puede mostrarse de la mejor manera posible en la historia de la colonia inglesa de Barbados, fundada en 1627. Al principio se cultivaba sobre todo tabaco con fuerza de trabajo blanca, hasta que a fines de la década del treinta una crisis de sobreproducción indujo a los colonos a plantar caña de azúcar. La población blanca disminuyó, mientras que la población negra esclava, que en 1629 era aún insignificante, se elevaba en 1655 ya a 20.000. En 1684 había 19.568 blancos y 46.602

negros. El punto de partida para el empleo como fuerza de trabajo de esclavos traídos de África fue, tanto en Brasil como en las islas de las Indias Occidentales, la aparición de plantaciones de caña de azúcar; cuando la fuerza de trabajo india, en la medida en que no estaba ya diezmada, como ocurría en las islas, mostró que no estaba en condiciones de hacer frente a las exigencias que le imponía el cultivo de la caña de azúcar, los propietarios de las plantaciones recurrieron en grado cada vez mayor a los esclavos africanos, fenómeno que se produjo en Brasil desde comienzos del siglo xvii. La lógica de la economía de las plantaciones consistía en lo siguiente: el trabajo esclavo era remunerado muy por debajo de sus costos de reproducción, por lo que las expectativas de vida de la población esclava eran muy bajas y su reproducción generativa prácticamente imposible. Con la finalidad de maximizar la rentabilidad de las plantaciones y renunciando en gran medida al potencial generativo de la población esclava, su reproducción era externalizada, es decir trasladada a las sociedades africanas. El reclutamiento de cada nueva generación de esclavos estaba ligado por lo tanto al comercio de esclavos a través del Atlántico. Las premisas fundamentales para el funcionamiento de este sistema eran precios bajos y una oferta suficiente de esclavos.

Los comienzos del comercio de esclavos entre el África occidental y América se retrotraen a los comienzos de la colonización. Tenemos noticias de un embarque de 17 esclavos hacia las islas de las Indias Occidentales ya en el año 1505. El asiento, la concesión de monopolios en la importación de esclavos hacia la América española, tiene su comienzo en el año 1518. En el último cuarto del siglo xvi se llevaban alrededor de 3.800 esclavos al año a Europa, las islas atlánticas, São Thomé y América; un siglo más tarde esta cifra ascendía ya a 24.100. Hasta el año 1700 y si se supone una tasa de mortalidad del 20 por 100 durante el transporte, alrededor de 2 millones de africanos deben de haber abandonado su tierra y emprendido el camino hacia un siniestro futuro (véase figura 17 y cuadro 22). El comercio de esclavos era al principio un monopolio de los comerciantes portugueses. No sólo disponían de los «mercados de oferta» en las costas occidentales de África sino que además de Brasil también abastecían a las colonias españolas; los asientos eran otorgados en su mayoría a portugueses. Sólo después de que Portugal perdiera en manos de Holanda en 1637 Elmina, fuerte ubicado en la

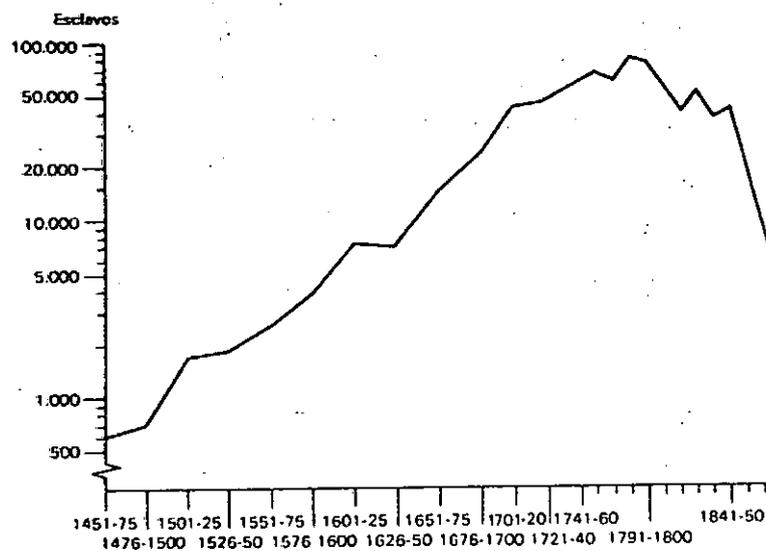


FIGURA 17

Comercio de esclavos, 1451-1870 (importación de esclavos; promedios de 10, 20 y 25 años)

FUENTE: Curtin, *The Atlantic slave trade* (vid. fuentes cuadro 2), pp. 116, 119, 216, 234; Drescher, *Econocide* (vid. fuentes cuadro 22), pp. 27 s.; Anstey (vid. fuentes cuadro 22), p. 267.

Costa de Oro, y en 1641 Luanda, en la costa de Angola, y de que España interrumpiera el sistema de asientos después de la separación de Portugal en el año 1640, los comerciantes portugueses encontraron una seria competencia en la compañía holandesa de las Indias Occidentales. Si bien ésta en 1654 tuvo que abandonar Brasil, que desde 1630 había arrebatado parcialmente a los portugueses, por otra parte organizó la importación ilegal de esclavos a las posesiones coloniales españolas y participó posteriormente en los asientos, introducidos nuevamente en 1662. Además abastecía de esclavos a las islas inglesas y francesas del Caribe. Incluso en su mejor época el comercio holandés de esclavos quedó en segundo lugar detrás del portugués con una proporción sobre el total de alrededor del 20 por 100. En 1675 aproximadamente fue relegado al tercer lugar por

CUADRO 22

Comercio de esclavos, 1451-1870 (importaciones en miles de esclavos)

País de destino	1451	1601	1701	1811	total
	1600	1700	1810	1870	
Norteamérica británica	—	—	496,0	51,0	547,0
América española	75,0	292,5	(623,1)	606,0	(1.596,6)
Caribe británico	—	263,7	(1.513,5)	—	(1.777,2)
Caribe francés	—	155,8	(1.448,9)	96,0	(1.700,7)
Caribe holandés	—	40,0	380,0	—	420,0
Caribe danés	—	4,0	24,0	—	28,0
Brasil	50,0	560,0	1.909,7	1.145,4	3.665,1
Europa, São Thomé, islas atlánticas	149,9	25,1	—	—	175,0
Total	274,9	1.341,1	6.395,2	1.898,4	9.909,6
promedio anual	1,8	13,4	58,1	31,6	23,6

FUENTES: P. D. Curtin, *The Atlantic slave-trade*, Madison, 1969, p. 268; las cifras de 1761-1810, corregidas de acuerdo a S. Drescher, *Econocide*, Pittsburgh, 1977, p. 28, y R. Anstey, en *ECHR*, 2.ª serie, p. 267.

el inglés y a comienzos de siglo al cuarto por el francés. La Royal African Company, fundada en 1672 expresamente para el comercio de esclavos, importó a las Indias Occidentales entre 1673 y 1711 un promedio de 2.327 esclavos por año. A África enviaba metales y mercancías de metal, productos textiles, entre los que se contaba lino de Silesia, armas de fuego, pólvora y cuchillos; por estos productos cambiaba no sólo esclavos sino también oro, marfil, madera colorante, pieles y cera, que importaba directamente a Inglaterra. En las Indias Occidentales, a cambio de esclavos la compañía adquiría sobre todo azúcar, con el que los barcos emprendían el viaje de regreso (véase cuadro 23). El comercio de esclavos se convirtió así en la fuerza motriz que hizo surgir el llamado *triangular trade* entre las metrópolis europeas, África y las Indias Occidentales. Así se mostró del modo más evidente la creciente coordinación funcional de las diferentes regiones de producción y de venta de la zona económica atlántica y su dominación por parte de las metrópolis europeas.

A la penetración en aguas hindúes de las compañías inglesa y holandesa de las Indias Orientales le siguieron importantes transformaciones estructurales del comercio con Asia. Los portugueses se habían más o menos adaptado en Asia a las estructuras que habían encontrado. Como consecuencia, el comercio por tierra entre Asia y Europa no había sido prácticamente nunca seriamente amenazado.

CUADRO 23

*El comercio triangular de la Royal African Company, 1673-1713
(promedios anuales en toneladas y libras)*

	Cantidad	Peso	Valor £	%
1. Exportaciones a África (1673-1704)				
Metal y mercancías metálicas			7.071,3	15,5
Productos textiles británicos			10.210,3	22,4
Productos textiles hindúes			5.351,4	11,7
Productos textiles de otro origen			6.252,3	13,7
Pólvora, armas de fuego, cuchillos			3.485,5	7,6
Perlas, corales, cauris			4.323,9	9,5
Otros			8.965,6	19,6
Total			45.660,3	100,0
2. Importaciones				
2.1. Importaciones de África a Inglaterra (1673-1674 a 1711-1713)				
Oro	0,10		14.042,5	81,1
Marfil	21,7	c.	2.353,0	13,6
Cera	8,5	c.	749,5	4,3
Madre tintórea	3,7	c.	180	1,0
Total	34,0		17.325,0	100,0

	Cantidad	Peso	Valor £	%
2.2. Importaciones de esclavos de África a las Indias occidentales (1673-1711)				
	2.327	—	c. 35.700	
2.3. Importaciones de las Indias occidentales a Inglaterra (1673 a 1707-1711)				
Azúcar en bruto		918,2	c. 28.437	68,0
Jengibre		10,6	c. 322	0,8
Indigo		2,3	c. 1.181	2,8
Algodón		3,9	c. 226	0,6
Plata		0,21	1.894,5	4,5
Intercambio			9.748,6	23,3
Total		935,2	41.809,1	100,0

FUENTES: K. G. Davies, *The Royal African Company*, Londres, 1957, pp. 350-363; las importaciones evaluadas de acuerdo a Davies, *ibid.*, pp. 180 y s. (2.1), 364 (2.2); ahora más detalladamente en D. Galenson, en *ECHR*, 2.ª serie, 1979, pp. 241-249) y a los precios mayoristas de Amsterdam (2.3).

Alrededor de 1600, entre el 60 y el 80 por 100 de las exportaciones asiáticas a Europa (por su cantidad) seguían tomando la ruta terrestre. Esto cambió bruscamente con la aparición a comienzos del siglo XVII de las compañías comerciales en el escenario político mundial. El comercio terrestre se redujo hasta volverse insignificante. En 1622, al caer Ormuz, el bastión portugués a la entrada del golfo Pérsico, desapareció el punto de partida de las caravanas que se dirigían a los puertos de la costa de Levante. Las compañías consiguieron controlar en gran medida el comercio entre Asia y Europa. El comercio se diversificó.

Entre las importaciones, la pimienta y otras especias perdieron su posición dominante a favor de los textiles (incluidas las materias primas). La proporción de las primeras en las compras realizadas en Asia por la Compañía Holandesa de las Indias Orientales bajó del 74 por 100 (1619-1621) al 22,9 por 100 (1698-1700), la de productos y materias primas textiles subió del 16,1 al 54,7 por 100 (véase cuadro 24). La importación a Inglaterra de géneros hindúes de algo-

CUADRO 24

*Compras de la Compañía Holandesa de las Indias Orientales en Asia y ventas en Amsterdam en periodos de tres años (1619-1621 a 1778-1780; en %)**

	1619 1621	1648 1650	1698 1700	1778 1780
Espicias	17,6	17,9	11,7	—
Pimienta	—	26,4	24,8	24,4
Té, café	—	32,9	13,3	11,0
Productos textiles, seda, algodón, etc.	—	—	4,1	22,9
Otros	16,1	14,2	54,7	—
	—	17,5	43,4	32,7
	9,9	17,6	18,1	—
	—	23,2	14,4	9,0
Total (%)	100,0	100,0	100,0	—
	—	100,0	100,0	100,0
Total (en miles de florines)	2.943	6.257	15.026	—
	—	8.771	21.032	28.137

NOTA: * Primeras líneas = compras; segundas líneas = ventas.

FUENTE: K. Glamann, *Dutch asiatic trade, 1620-1740*, Copenhagen, 1958, pp. 13 s.

dón se elevó entre 1664-1670 y 1691-1700 de 198.815 a 295.755 piezas (promedios anuales). En la última década del siglo XVII representaban ya el 68,6 por 100 de las importaciones procedentes de Asia (véase cuadro 25). La balanza comercial siguió siendo negativa para Europa. Las exportaciones de la Compañía Inglesa de las Indias Orientales estaban compuestas entre 1660 y 1700 en un 76 por 100 por metales preciosos y sólo en un 24 por 100 por mercancías. Las compañías se esforzaban sin embargo por reducir las exportaciones de metales preciosos a Asia participando cada vez más en el comercio

CUADRO 25

Comercio de la East India Company con Asia, 1661-1760 (promedios decenales en £)

	1661 1670	1691 1700	1721 1730	1751 1760
Exportaciones (1)	133.464	332.613 ²	650.008	988.588
— Metales preciosos ¹	67,0	71,4	83,6	65,7
Importaciones (2)	101.680 ³	173.080	633.293	778.658
— Pimienta ¹	20,0	8,3	2,8	4,7
— Productos textiles ¹	62,5	68,6	65,5	53,7
— Té ¹	0,1	1,8	9,6	21,7

NOTAS: 1. En porcentajes de (1) o (2). 2. 1692-1700. 3. 1664-1670.

FUENTE: K. N. Chaudhuri, *The trading world of Asia and the English East India Company, 1660-1760*, Cambridge, 1978, pp. 507-549.

interasiático y utilizando las ganancias así conseguidas para financiar las importaciones a Europa.

La expansión comercial y colonial de las metrópolis europeas hacia el mundo de ultramar necesitaba un marco organizativo y financiero. La protección del comercio, la formación de factorías y grandes filiales y la creciente necesidad de capital circulante para la realización del comercio ya no podían ser financiadas por una sociedad personal, para no hablar del riesgo, cada vez mayor en proporción a la distancia. Por lo que se refiere al Estado, tenía interés en controlar de manera directa o indirecta el comercio de ultramar dándole una organización de tipo monopolico. En España y Portugal ejercía este control por medio de la Casa de Contratación de Sevilla y la Casa da India de Lisboa. La diferencia entre ambas organizaciones consistía en que la Casa da India no ejercía sólo funciones de vigilancia y control sino que tenía además el monopolio de amplias ramas del comercio (especies, cobre y plata). En los países del noroeste europeo el Estado otorgaba el monopolio de determinadas ramas del comercio de ultramar a sociedades más o menos privadas que trabajaban generalmente con un *joint stock* y a las que concedía derechos de soberanía. Las más famosas de estas compañías eran la East Indian Com-

pany inglesa, a la que se le otorgó un *charter* en 1600, y la Verenigde Oost-Indische Compagnie holandesa, de 1602. Además hay que nombrar a la West-Indische Compagnie holandesa de 1621, la Hudson's Bay Company inglesa de 1670, la Royal African Company, también inglesa, de 1672 y la Compagnie des Indes Orientales francesa de 1664, que tuvo poco éxito en sus comienzos y se integró en 1719 en la Compagnie des Indes.

Las compañías comerciales tenían en común el hecho de que por sus *charters* se asemejaban a una corporación de derecho público, siendo sin embargo su objetivo inmediato la obtención del máximo beneficio. Con la concesión de los *charters* el Estado creó las condiciones marginales para la acumulación del capital comercial. Tenían también en común que no estaban ya organizadas como *regulated companies* sino como *joint-stock companies*. Estaban provistas de un capital básico suscrito por los interesados. Al principio éste era emitido para una determinada expedición y reembolsado después de ella junto con los beneficios. Mientras que la Compañía Holandesa de las Indias Orientales tenía prácticamente desde un principio un capital social permanente, la East Indian Company sólo lo tuvo a partir de 1657. Los dividendos que pagaban estas compañías eran cuantiosos. La Compañía Holandesa de las Indias Orientales pagó durante toda la época de su existencia (1602-1798) un dividendo promedio de 18,2 por 100; trece veces los suscriptores recibieron dividendos de 40 por 100 o superiores. Entre 1661 y 1691 los dividendos de la Compañía Inglesa de las Indias Orientales se elevaron a un promedio de 20,3 por 100; en el siglo XVIII se redujeron al 10 por 100 y menos aún. Las razones del rotundo éxito de las compañías comerciales hay que buscarlas sobre todo en el hecho de que consiguieron de cierto modo «internalizar» los «costos de protección» (N. Steensgaard). Erigieron para proteger el comercio un poder propio. De este modo se independizaron de las potencias en cuyas manos había estado hasta entonces la protección de las caravanas y el comercio marítimo y que además «ofrecían» su protección a precios que no sólo estaban por encima de los costos sino que además eran en gran medida incalculables.

Mientras que el comercio de ultramar inglés y holandés se expandía, España y Portugal sufrían considerables pérdidas. En 1701-1710 circularon entre España y América sólo 15 barcos con un tonelaje de 4.950 t (1641-1650: 22.528 t, véase figura 10, p. 58). La dismi-

57

nución del tonelaje transportado se compensaba sin embargo en parte por el hecho de que se exportaban a América productos que tenían mayor valor por unidad de peso. El número de barcos que partía de Portugal hacia Asia durante un período de diez años disminuyó de 69 (1601-1602 a 1610-1611) a 23 (1690-1691 a 1699-1700). El comercio asiático de Holanda, Inglaterra y Francia se desarrolló en sentido contrario. El número de barcos holandeses aumentó de 59 a 241; el de ingleses de 20 a 134 y el de franceses de 2 a 40 (datos referidos a las décadas 1601-1602 a 1610-1611 y 1691-1692 a 1698-1700; véase figura 18). Las compras realizadas en Asia por la Compañía Holandesa de las Indias Orientales se quintuplicaron entre 1619-1621 y 1698-1700; el producto de sus ventas en Amsterdam subió en un 140 por 100 entre 1648-1650 y 1698-1700. Las importaciones provenientes de Asia realizadas por la Compañía Inglesa de las Indias Orientales aumentaron en un 70 por 100 entre 1664-1670

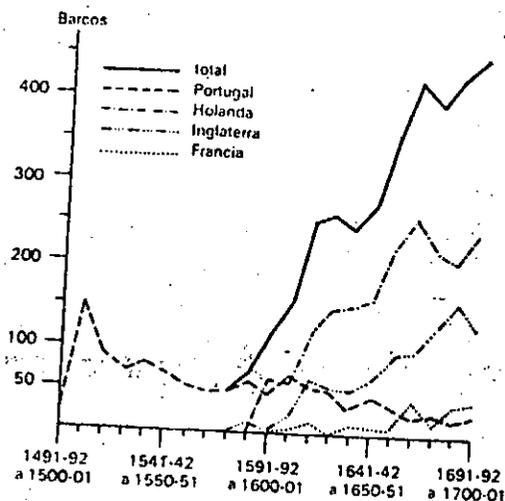


FIGURA 18

Tráfico marítimo de Europa a Asia, 1491-1492 a 1700-1701
(barcos hacia Asia por países y períodos de diez años)

FUENTE: N. Steensgaard, en *Scandinavian ECHR*, 18 (1970), p. 9.

y 1691-1700. Desgraciadamente no existen cifras referentes a la totalidad del comercio exterior del norte de los Países Bajos. Las exportaciones inglesas aumentaron más de la mitad entre 1663-1669 y 1669-1701. A fines del siglo las exportaciones de África occidental, América y Asia constituían sólo el 14,9 por 100 de la totalidad de las exportaciones (sin reexportaciones), mientras que las importaciones provenientes de esas regiones llegaban ya al 31,9 de las importaciones totales (véase cuadro 26, que incluye también los datos de

CUADRO 26

Comercio exterior de Londres e Inglaterra, 1663-1669 a 1669-1701

	Europa ¹			Asia, África América			Total		
	1663-69		1669-1701	1663-69		1669-1701	1663-69		
	I	I	II	I	I	II	I	II	
Exportac.	65,9	50,3	58,7	6,9	12,0	10,3	72,8	62,3	69,1
Reexportac.	?	31,7	25,9	?	6,0	5,0	27,2 ²	37,7	30,9
Total	?	82,0	84,6	?	18,0	15,3	100,0	100,0	100,0
Importac.	76,3	65,3	68,1	23,7	34,7	31,9	100,0	100,0	100,0

NOTAS: I = Londres, II = Inglaterra. 1. Incluidas Irlanda y Turquía. 2. Estimado.

FUENTE: R. Davis, en *ECHR*, 2.^a serie, 7 (1954-1955), pp. 164 ss.

la evolución del comercio exterior londinense, que en 1699-1701 constituía el 74,3 por 100 del comercio exterior inglés). El elemento dinámico del comercio exterior inglés no era sin embargo tanto las exportaciones o importaciones como las reexportaciones, generalmente hacia Europa, de productos importados del mundo colonial y subdesarrollado, sobre todo tabaco, azúcar y calicós. El porcentaje de las reexportaciones respecto del total de exportaciones creció en la segunda mitad del siglo de 22 (1663-1669) a 30,9 por 100 (1699-1701).

El emporio de Europa en el siglo xvii no era sin embargo Inglaterra sino Holanda. En esto se fundaba su posición dominante en el

comercio y las finanzas. En 1728 Daniel Defoe caracterizó acertadamente con las siguientes palabras la función de Holanda en el comercio internacional: «los holandeses» son «los carreteros del mundo, los comisionistas, agentes y corredores ... compran para volver a vender, importan para exportar; y la mayor parte de su inmenso comercio consiste en ser abastecidos desde todas partes del mundo para poder volver a abastecer al mundo entero». Amsterdam era la plaza comercial, bursátil y financiera más importante de Europa. Su número de habitantes se elevó de aproximadamente 30.000 en el año 1567 a más de 200.000 a comienzos de la década del ochenta del siglo xvii. Su bolsa, que entre los años 1609 y 1611 se instaló en un magnífico edificio, culminó consecuentemente el camino que ya había iniciado Amberes al independizarse de la celebración de las ferias no sólo el comercio de mercancías sino también el sistema de pagos, lo que no ocurrió sin embargo dentro de sus propios marcos sino a través del Banco de Cambios, del que ya se hablará más adelante. El número de mercancías comerciadas allí subió de 205 (1585) a 491 (1675); en la bolsa de Londres se cotizaban en 1675 los precios de sólo 305 artículos. Desde 1609 se publicó semanalmente una lista en la que se consignaban los precios de las diferentes mercancías. Junto al comercio de mercancías apareció pronto el de valores. En un principio se negociaron sobre todo las acciones de la Compañía de las Indias Orientales y posteriormente también las de la Compañía de las Indias Occidentales. Más tarde se agregaron obligaciones de ambas compañías y sobre todo empréstitos de la ciudad de Amsterdam, de la provincia de Holanda, de las Provincias Unidas y, a fines del siglo también de gobiernos extranjeros. Tanto en la bolsa de valores como en la de productos se desarrollaron operaciones a término de carácter especulativo contra las que fueron impotentes todas las prohibiciones.

El que Amsterdam se convirtiera en el siglo xvii en el mayor mercado monetario de Europa no se lo debió tanto a su bolsa de valores como a su Wisselbank (Banco de Cambios), fundado en 1609, que acabó con la preponderancia de las Ferias Cambiarias Genovesas, que habían sido hasta entonces el más importante centro internacional de compensación. En su carácter de banco de giros se hallaba dentro de la historia de la banca europea en el punto final del «eje tradicional» (H. van der Wee); sólo el eje Amberes-Londres habría de abrir una «nueva perspectiva». El número de cuentas de

depósito del Banco de Cambios de Amsterdam se elevó en el curso del siglo de 708 (1611) a 2.698 (1701) y la suma de las imposiciones de 925.562 (1610) a 16.284.849 florines (1700). Los trasposos de una cuenta a otra se realizaban por medio de transferencias. El Banco de Cambios, como su nombre lo indica, no era un banco de crédito; en general sólo concedía créditos a la ciudad de Amsterdam y a la Compañía de las Indias Orientales. Con su *Wisselbank*; Amsterdam se convirtió en el más importante mercado europeo de metales preciosos. Alrededor del 15 al 25 por 100 de la plata americana que llegaba a España seguía camino directamente hacia Holanda; servía de compensación para las balanzas comerciales y de servicios entre España y la América española y entre España y el norte de los Países Bajos. Un porcentaje aproximadamente igual de la plata americana debe de haber llegado a Holanda por otros canales, por lo que el mundo financiero de Amsterdam debe haber contado con una parte importante de las importaciones españolas de plata. En la segunda mitad del siglo XVII todos los otoños llegaba a Amsterdam una flota de 30 a 50 barcos cargados con plata, escoltados por barcos de guerra. La posición dominante que tenía Amsterdam en las finanzas internacionales se tradujo en una enorme exportación de capital, a la que se unieron inversiones en el extranjero. Los gobiernos que estaban necesitados de dinero se dirigían al capital financiero de Amsterdam y trataban de colocar empréstitos en su mercado. En conexión con este tipo de negocios financieros el cobre sueco y el azogue de Idria pasaron a ser controlados por capitalistas de Amsterdam. Louis de Geer erigió en Suecia un imperio económico sin precedentes.

El papel dominante que desempeñaba el norte de los Países Bajos en el tráfico comercial y de capital internacional atrajo la competencia de sus vecinos: Con las actas de navegación de 1651 y 1660, las leyes de 1662, 1669, 1673 y 1696 y las guerras comerciales de 1652-1654, 1665-1667 y 1672-1674, Inglaterra trató de despojar a los holandeses de su función de intermediarios, de dominar el comercio con los Estados Generales, las colonias y el resto del mundo y de erigir además un propio sistema de *entrepôt*, siguiendo el modelo holandés. El objetivo principal era impedir el comercio que desarrollaban los holandeses en la costa americana y con los colonos ingleses de las islas de las Indias Occidentales y concentrar en manos de la metrópoli el comercio exterior de las colonias. El sistema co-

lonial inglés, cuya base jurídica constitucional se sentó en la época de la Restauración, no dejaba ningún margen de movimiento al comercio de otros pueblos. La importancia de las actas de navegación y las leyes que la siguieron estaba sin embargo en otro punto. Con ellas se abrió paso una política que ya no se orientaba al monopolio de determinadas compañías sino al «monopolio nacional» (Ch. Hill). Las compañías comerciales monopolistas sólo tenían lugar en la medida en que estuvieran dispuestas a subordinarse al «monopolio nacional».

Las guerras anglo-holandesas despejaron el camino para el ascenso de Inglaterra a primera potencia comercial de Europa. Su flota comercial se triplicó entre 1629 y 1686, aunque con sus 340.000 t (1686) seguía siendo muy inferior a la holandesa. Sus reexportaciones subieron de 100 (1663-1669) a 221 (1699-1701) y constituyen un reflejo de su creciente importancia como emporio de las mercancías provenientes del mundo subdesarrollado y colonial. El capital que un siglo antes aún se invertía en posesiones rurales fluía ahora en gran parte al comercio exterior. El capital básico de las *joint-stock companies* se suscribía en general con una rapidez sorprendente; la colocación de obligaciones no ofrecía dificultad alguna. Las acciones se concentraban a veces en pocas manos. El capital suscrito por las tres compañías comerciales más importantes, la de las Indias Orientales, la de África y la Hudson-Bay, pertenecía en 1675 a alrededor de 700 personas. Mientras que en la compañía de África dominaban los accionistas medianos, la de las Indias Orientales era controlada cada vez más por unos pocos comerciantes poderosos. En 1691 más de una cuarta parte del capital total estaba en poder de ocho personas. Josiah Child, el gobernador de la compañía, tenía con 51.150 £ el 6,9 por 100 del capital.

Inglaterra estaba retrasada respecto de Holanda más que en su comercio en el desarrollo de sus instituciones financieras. Sólo en la década del noventa del siglo XVII apareció un mercado de valores digno de mención, que a partir de ese momento, sin embargo, se expandió con suma rapidez y adquirió características modernas. El modelo del sistema de pagos y crédito inglés no fue Amsterdam sino Amberes. Por ello habría de ser en poco tiempo más progresista que el holandés. Las técnicas financieras de Amberes, especialmente el endoso y el descuento de obligaciones al portador y letras de cambio, se difundieron por Inglaterra. Los descuentos, junto con la

aceptación de depósitos y la emisión de billetes de banco, constituyeron en el siglo xvii la rama comercial más importante de los banqueros londinenses, que de origen eran en su mayoría orfebres. Estas prácticas fueron adoptadas por el Banco de Inglaterra al ser fundado en 1696 como *joint-stock company* para sentar sobre nueva base la deuda pública inglesa. De este modo se convirtió en el banco más moderno de la Europa de entonces, superando ampliamente a los bancos de giro del continente.

Tanto en el norte de los Países Bajos como en Inglaterra, el siglo xvii fue una época de florecimiento del capital mercantil. Si bien en algunos casos penetraba en la esfera de la producción, con ello no quedaban asegurados de ninguna manera sus intereses. La esfera de la circulación no obedecía las mismas leyes que la esfera de la producción. No existía identidad de intereses entre el comercio y la manufactura. La libertad de comercio y la protección del mercado interno contra la competencia extranjera eran posiciones contrarias. La creciente importancia de las reexportaciones en el comercio exterior holandés e inglés sólo favoreció en un sentido muy limitado el desarrollo manufacturero. La expansión del capital mercantil amenazaba con detener el desarrollo de las manufacturas. En Inglaterra el capital industrial pudo, sin embargo, en el siglo xviii establecerse como unidad autónoma frente al capital comercial y colocar el sistema productivo sobre una base nueva después de que en la época de la revolución se hubiera eliminado el control de la vida económica por parte del Estado y se hubieran eliminado en gran parte los monopolios comerciales e industriales. En febrero de 1700 la manufactura local consiguió además un importante triunfo sobre los intereses comerciales de la Compañía de las Indias Orientales con la ley contra la importación de productos de seda y algodón procedentes de Persia, India y China. No ocurrió lo mismo en Holanda. Aquí el capital comercial, junto con el capital financiero, afirmó su posición predominante. Marx ha observado con acierto: «La historia de la decadencia de Holanda como nación comercial dominante es la historia de la subordinación del capital comercial por parte del capital industrial». Los desarrollos protoindustriales que tenían lugar en países con los que estaba en relación de competencia le quitaban los mercados extranjeros a sus manufacturas, que poseían poca capacidad de adaptación. La producción textil de Leiden se redujo a menos de 30.000 paños a comienzos del siglo xix. Otras manufacturas no corrieron

mucha mejor suerte. Si bien la disminución del volumen del comercio fue escasa, la posición holandesa en el mercado mundial quedó socavada. Entre 1701-1705 y 1771-1775 el porcentaje de importaciones inglesas procedentes de Holanda descendió de 11,2 a 3,5 por 100, y de las exportaciones sólo el 11,7 por 100 —en lugar del 34,9— tomó el camino de los *entrepôts* holandeses (véase cuadro 27).

CUADRO 27

Comercio de Inglaterra con Holanda, 1701-1705 y 1771-1775
(promedios quinquenales en miles de libras y en %)

	1701-1705		1771-1775	
	£	%	£	%
Importaciones de Holanda	562,0	11,2	457,0	3,5
Total de las importaciones	4.794,2	100,0	12.884,4	100,0
Exportaciones a Holanda	2.048,0	34,9	1.846,0	11,7
Total de las exportaciones	5.866,4	100,0	15.832,6	100,0

FUENTE: E. Boody Schumpeter, *English overseas trade statistics, 1697-1808*, Oxford, 1960, pp. 15-18.

Sólo el 27,6 por 100 de los barcos que cruzaron el Sund en 1771-1780 eran de origen holandés. El peso de la actividad económica se trasladó a las finanzas internacionales, pero a diferencia de lo que ocurrió en Inglaterra en el siglo xix, los créditos extranjeros holandeses no estaban acompañados por una mayor exportación de mercancías. Ha sido una ironía de la historia el que en el siglo xix el norte de los Países Bajos haya sido aventajado por el sur. Con razón ha escrito Maurice Dobb: si «un país [alcanza] los primeros estadios del camino hacia el capitalismo ... esto no es una garantía de que finalizará el viaje».

LA CRISIS Y SU CONTEXTO SOCIOECONÓMICO

Por su punto de partida la crisis del siglo xvii fue una crisis agraria. Tenía sus raíces en la revolución de los precios del siglo xvi. Alteraciones climáticas —se habla de la llamada «pequeña época

glaciales»— se agregaron probablemente como factores agravantes. El elemento mediador que había provocado el cambio de la coyuntura había sido la tendencia demográfica, que remite a su vez a la situación coyuntural. El margen de alimentación, que había ido decreciendo durante el siglo XVI, había puesto en marcha una reacción negativa; las tasas de crecimiento de la población comenzaron a descender en la segunda mitad del siglo XVI. Al comenzar el XVII, o a más tardar a mediados, la tendencia demográfica se invirtió; la población se estancó o comenzó a disminuir. No podían dejar de aparecer repercusiones sobre la marcha de la coyuntura, especialmente de la agraria. La disminución de la población tenía que provocar una reducción relativamente fuerte de la demanda de productos alimenticios de primera necesidad, ya que ésta es elástica respecto del ingreso y por lo tanto existe en su caso un nexo inmediato entre la cantidad de población y la demanda, al contrario de lo que ocurre con los productos alimenticios más caros (por unidad de alimentación) y con los productos manufacturados. Podría objetarse que cabría esperar que la extensión de campo cultivado y por lo tanto la oferta de productos alimenticios descendiera proporcionalmente a las pérdidas de población. A esto hay que responder, sin embargo, con las siguientes consideraciones: la tensa situación a la que había llegado el abastecimiento durante el siglo XVI había hecho que se cultivaran terrenos marginales con rendimientos muy pequeños. Después de la inversión de la coyuntura serían ellos los primeros en dejar de cultivarse, pero esto implicaba que la producción de cereales no descendería en la misma proporción que la población y que al mismo tiempo disminuirían los costos marginales de la producción. Pero si la oferta superaba a la demanda y la productividad aumentaba, por lo menos tendencialmente, los precios tenían que descender. Esto es lo que ocurrió hasta las primeras décadas del siglo XVIII (véase figura 1, p. 11). El norte de los Países Bajos e Inglaterra se escapan parcialmente a este esquema. La caída de los precios habría que atribuirlos en este caso no sólo a la evolución demográfica sino también al crecimiento del *output* agrícola; ésta fue la respuesta específica que encontraron para la crisis los agricultores de ambos países.

La crisis del siglo XVII no fue, sin embargo, sola y exclusivamente una crisis malthusiana; al mismo tiempo fue una crisis social. Muchos indicios señalan que la crisis de subsistencia que se estaba prepa-

rando fue agudizada por un mayor acceso al producto agrario por parte de los poderes feudales. Éstos iniciaron una contraofensiva en la lucha por su distribución después de que fueran desapareciendo cada vez más las posibilidades de encontrar sustitutos para las decrecientes tasas feudales. En las primeras seis décadas del siglo XVII se vivió en el Languedoc una «ofensiva de la renta» (E. Le Roy Ladurie). Los arrendamientos subieron de 1-1,5 hl de cereal por hectárea (alrededor de 1550) a 3 y más hl. En los alrededores de París y en el Soissonnais se duplicaron. En otras regiones, como Hurepoix y Poitou, alcanzaron ya en 1560 el nivel del siglo XVII. En Inglaterra, los pagos que debían hacerse a los señores feudales se elevaron en parte más que los precios de los cereales (véase cuadro 11, p. 71). Si bien los señores estaban obligados a disminuir los tributos a medida que aumentaba la crisis si no querían provocar la ruina de sus dominios, en muchos casos el Estado ocupó su lugar con toda rapidez. El aumento de la renta feudal indirecta, estatal, hizo más que compensar la disminución de la renta feudal directa, recaudada por los señores rurales. El margen de movimientos de la economía campesina se redujo aún más. Así sucedió que los diferentes elementos de la crisis se condensaran para formar un proceso dinámico descendente. En el Languedoc el aumento de las rentas finalizó a más tardar después de 1675-1680; posteriormente comenzó el descenso, que a veces llegó al 20 y a veces al 50 por 100, mientras que la *taille*, que ya se había duplicado entre 1580-1590 y 1650, yendo del 6,2 al 13 por 100 del producto agrario bruto, fue elevada considerablemente a partir de 1690. Muchas economías campesinas encontraron su ruina en la discrepancia que comenzaba a producirse entre el producto bruto y las cargas fiscales. La carga tributaria de la población francesa, calculada en días de trabajo, se elevó a más del triple entre 1588 y 1683. La tasa de exacción subió del 5 al 15,5 por 100 (véase cuadro 28). En el Beauvaisis, durante la década del ochenta, los impuestos representaron la misma proporción del producto bruto campesino que los arrendamientos: alrededor del 20 por 100 cada uno.

Mientras que en Europa occidental la crisis fue un resultado de la acción combinada de la clase feudal y el Estado, en Europa centro-oriental fue una consecuencia del modo de producción feudal en sentido más estricto y de las contradicciones que le eran inherentes pero que con el paso de la economía censual a la de los dominios se-

CUADRO 28

La carga tributaria en Francia, 1515-1683

Año	Impuestos totales ¹ (A)	Producto agrario bruto ¹ (B)	A en % de B	Impuestos por cabeza de familia ²	Impuestos en días de trabajo ³
1515	3,5	53,7	6,5	0,8	6,4
1547	7,4	178	4,2	1,4	7,0
1588	24	480	5	6	10,0
1607	31	389	8,0	4,8	13,6
1641	78	533	14,6	28	34,4
1661	79	744	10,6	18,1	20,8
1675	98	514	19,0	25,2	34,0
1683	106	690	15,4	23,6	31,2

NOTAS: 1. En millones de *livres tournois*. 2. En *livres tournois*; familia de cuatro personas. 3. Tomando como base el sueldo de los obreros de la construcción de París.

FUENTE: M. Morineau, *Histoire économique et sociale de la France*, en F. Braudel y E. Labrousse, eds., París, 1977, ts. 1 y 2, pp. 979 s.

ñoriales había adquirido una nueva dimensión. A partir de entonces el dominio señorial era el centro de la estructura económica de la aldea. La explotación campesina perdió la posibilidad de la reproducción ampliada en la medida en que se le quitó el control sobre el proceso de trabajo y se la integró como variable dependiente en la propiedad del señor. Al acercarse a su fin la coyuntura agraria del siglo XVI aumentó la presión que ejercían los señores feudales sobre los campesinos. Trataban de contrarrestar la disminución del producto de sus ventas con el aumento de la cantidad producida y la disminución de los costos de producción. Ampliaron sus dominios, redujeron la cantidad de personal y de animales y aumentaron la renta en trabajo. Las consecuencias fueron funestas tanto para la explotación señorial como para la campesina. El rendimiento disminuyó en ambos casos. La presión sobre los campesinos se tornó tan fuerte que su número disminuyó. La superficie de explotación agrícola y las existencias de ganado se redujeron. Los señores se vieron obligados a poner a disposición de los campesinos animales de tiro que ellos te-

nían que mantener para no poner en peligro el cultivo de los campos de labranza (cf. cuadro 29). La superexplotación desencadenó la crisis.

CUADRO 29

La crisis de las fuerzas productivas agrarias en la voivodía de Kalisz en la primera mitad del siglo XVII

	alrededor de 1600	alrededor de 1650
1. Superficie cultivada por campesinos		
1.1. total	100	64- 72
1.2. por granja campesina	100	80- 85
2. Tierras abandonadas	100	400-500
3. Superficie de los dominios señoriales		
3.1. propiedades de la nobleza	100	113
3.2. propiedades del clero	100	116-130
3.3. propiedades reales	100	126-145
4. Total de superficie cultivada	100	87- 89
5. Nivel de población de la aldea	100	75- 80
6. Animales de tiro		
6.1. total	100	60- 70
6.2. por granja campesina	100	80- 85
6.3. íd. en relación con la superficie	100	95-100
6.4. provistos por el señor (<i>zaloga</i>)	100	200

FUENTE: A. Nowak, *Początki kryzysu sił wytwórczych na wsi wielkopolskiej X-końcu XVI pierwszej połowie XVII wieku*, Varsovia, 1975, p. 218.

Las guerras, los levantamientos y la exacción violenta del producto agrario que solía acompañarlos hicieron subir aún más la tasa de cargas feudales completaron así el desastre de la economía campesina. Estos son factores que no siempre, o sólo parcialmente, pueden contarse dentro del contexto socioeconómico de la crisis. Esto se aplica, por ejemplo, a la guerra de los Treinta Años y a las guerras nórdicas mientras que la Fronza en Francia fue tanto expresión como momento de la crisis. A estos factores pueden agregarse otros más, sobre todo pestes y epidemias, respecto de los cuales también habría

que dilucidar en cada caso en qué medida fueron la culminación de un proceso de crisis o tuvieron un carácter más o menos «autónomo».

La coyuntura de las manufacturas siguió las líneas que le marcaba la coyuntura agraria, pero sus factores específicos impidieron que se desarrollara de manera totalmente paralela a aquella. Salvo ciertas excepciones, los precios de los productos manufacturados no descendieron tanto como los de los cereales. Al poseer una demanda elástica respecto del ingreso, los productos manufacturados resultaban menos afectados por el estancamiento y el descenso de la población. Por otra parte, el cambio de coyuntura liberó un poder adquisitivo que hasta entonces no estaba disponible por el alza del costo de la vida. El aumento del poder adquisitivo de los asalariados y pequeños productores de mercancías tenía sin embargo como contrapartida la pérdida de poder adquisitivo de los productores agrarios. No obstante, visto a largo plazo, los cambios estructurales de la demanda eran más importantes que los que pueden atribuirse a los cambios coyunturales. El crecimiento desproporcionado de las ciudades que puede observarse a partir del siglo XVII, la comercialización de la agricultura y la protoindustrialización hicieron aumentar el número de economías familiares que dependían del mercado.

Más importante que el hecho de la caída de los precios y el alza de los salarios era el modo en que los comerciantes y empresarios de la industria domiciliaria reaccionaban ante la reducción del margen de beneficios tanto por la parte de los costos como por la de las ventas:

1) El alza de los salarios hizo que les pareciera conveniente trasladar en mayor medida que hasta entonces la producción manufacturera al campo y aprovechar la reserva de fuerza de trabajo allí disponible.

2) El descenso de los precios les impulsó hacia la producción masiva, es decir a la producción dirigida a una capa más amplia de compradores, con costos unitarios decrecientes a medida que aumentaba la cantidad, y a buscar la maximización de beneficios no con el incremento de la ganancia por unidad vendida sino con el incremento de la producción. En este punto hay que mencionar el paso de las *old* a las *new draperies* y del fustán al lino.

3) El capital comercial forzó la expansión hacia el mundo colonial y subdesarrollado para apuntalar la amenazada demanda interna desde el exterior. A este respecto, el «viejo sistema colonial»

extractivo fue sustituido por el «nuevo colonialismo» de las plantaciones (E. J. Hobsbawm).

Las respuestas específicas del capital comercial a la crisis estimularon la producción manufacturera, pero se convirtieron en elementos agravantes en los lugares en que no se pudo llegar a ellas. El traslado de la producción manufacturera de mercancías golpeó en su nervio vital a la economía exportadora urbana organizada gremialmente. Las regiones que no hicieron a tiempo la transición de las *old* a las *new draperies* fueron asoladas por la crisis. Con el ascenso de Holanda, Inglaterra y Francia al puesto de metrópolis del incipiente sistema capitalista mundial, los países mediterráneos descendieron a la semiperiferia. Los productos de gran valor de sus manufacturas fueron desalojados de los mercados internacionales. No tuvo lugar el desarrollo protoindustrial que les hubiera permitido mantenerse a la altura de la competencia del noroeste europeo. La gran discrepancia en el desarrollo manufacturero del sur y el noroeste de Europa puede comprobarse observando la producción de alumbre de las minas de Tolfa (cerca de Roma) y los registros aduaneros de Sund. La cantidad de alumbre extraída en Tolfa, que poseía un cuasimonopolio de esta sustancia, imprescindible para el teñido de productos textiles, descendió constantemente a partir de 1614. Las exportaciones de la región báltica de materias primas para las manufacturas (hierro, lino, cáñamo) siguieron creciendo desde mediados de siglo, a diferencia de los embarques de cereales (véase figura 19). Las exportaciones de hierro de Estocolmo se elevaron en un 85 por 100 entre 1648 y 1700. A fin de siglo el 44 por 100 de las exportaciones iban a Inglaterra.

«La propia crisis —escribió Eric Hobsbawm— creó las condiciones que habrían de hacer posible la revolución industrial.» Al decir esto, Hobsbawm se refería sobre todo a los movimientos de concentración que fueron desencadenados o agudizados por la crisis. Parecen haber tenido una importancia fundamental los procesos de concentración internacional —de los estados continentales a las potencias marítimas—, interregional —en la economía cerealera por un lado y en la ganadería y la protoindustria por otro— y el proceso de concentración material ligado al anterior que consistió en el desplazamiento de la producción manufacturera de la ciudad al campo. Estos procesos de concentración forzaron la división del trabajo internacional, interregional y social y estimularon con ello el proceso

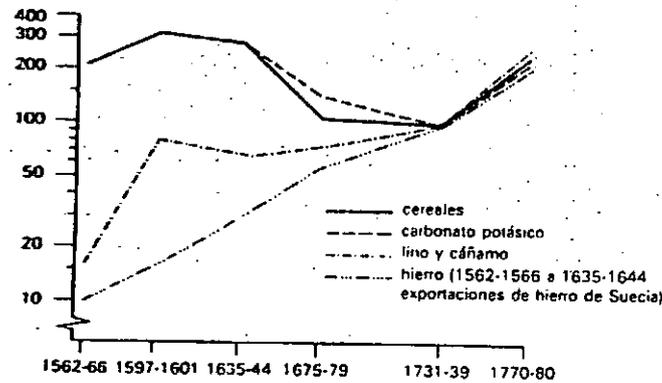


FIGURA 19

Exportaciones a Europa occidental a través del Sund, de 1526-1566 a 1770-1780 (cantidades; 1731-1739 = 100)

FUENTE: P. Jeannin, en *Revue Historique*, 231 (1964), p. 333 con nota 2 a la p. 332.

de intercambio en la totalidad de la sociedad. Gracias al sistema comercial que surgió en el noroeste europeo y extendió sus redes por amplias regiones de la tierra, y gracias a las innovaciones institucionales que desarrolló, no sólo mejoró el flujo de información sino que además disminuyeron los costos de las transacciones. La división interregional del trabajo que se iba formando ofrecía incentivos para intensificar la agricultura y al mismo tiempo para una redistribución de la fuerza de trabajo campesina, ya fuera a favor de la producción agraria o de la producción manufacturera de mercancías, abandonando en gran medida en ambos casos la producción de bienes manufacturados o agrícolas para uso propio. Se disolvieron las reacciones parciales de cambio que eran características de la unidad económica campesina y ésta se convirtió en un factor importante para la demanda. El principio del mercado se abrió paso, la división del trabajo se profundizó.

Con la inversión de la tendencia demográfica desapareció el factor que había provocado las más violentas tensiones en la estructura social europea del siglo XVI y comienzos del XVII. La ligera elevación del nivel del salario real apuntaba en la misma dirección y se basaba en el acercamiento de la oferta y la demanda en el mercado de trabajo, en el aumento del producto *per capita* y en el descenso del

costo de vida. Ambos hechos —la inversión de la tendencia demográfica y el corto interludio de la caída del salario real que caracterizó los comienzos de la Edad Moderna— no pudieron impedir, sin embargo, que continuara el proceso de pauperización. La presión que se ejercía sobre los campesinos no declinó sino que aumentó con el crecimiento de la tasa tributaria en Europa central y occidental y de la tasa de cargas feudales en Europa centro-oriental y oriental. Al mismo tiempo empeoraron sus ingresos de acuerdo con la ley de movimientos contrarios de la renta y el salario. Las crisis de hambre y las guerras debilitaron persistentemente el potencial reproductivo de la economía campesina. El endeudamiento adquirió enormes dimensiones. Sesenta procesos celebrados en el Beauvaisis en los años 1683, 1684 y 1685 por estimaciones impositivas demasiado altas ofrecen el siguiente panorama: el endeudamiento de 9 campesinos estaba por debajo de la cuarta parte de su patrimonio, el de 14 llegaba a la mitad, el de 29 estaba por encima de la mitad y el de 8 era mayor que su patrimonio. El endeudamiento se convirtió en una etapa decisiva en el camino hacia la expropiación. Ésta hacía rápidos progresos, en la medida en que los señores feudales y las comunidades campesinas no estuvieran dispuestos a contenerla. En algunas regiones francesas la proporción de tierras explotadas agrícolaemente por campesinos descendió a menos de un tercio. La tierra pasó a propiedad de la nobleza cortesana y de cargos, a la Iglesia y, sobre todo cerca de las grandes ciudades, a la burguesía. Los campesinos franceses compartieron así hasta cierto punto el destino de los ingleses.

Europa central y oriental no fueron afectadas por el proceso de expropiación; en los casos en que puede comprobarse la existencia de expropiaciones, éstas quedan dentro de la sociedad campesina. Los endeudamientos no conducían a la pérdida de la posesión por parte de los campesinos sino sólo a su traspaso dentro de la sociedad campesina. La diferenciación interna del campesinado, que con la guerra de los Treinta Años se había detenido, si no retrocedido, pero que luego comenzó nuevamente, iba, vista lógicamente, en camino hacia la expropiación, pero se mantenía igualmente dentro de los marcos de la sociedad campesina. En general no afectó en Europa central la propiedad plenamente campesina, que pudo afirmarse relativamente bien. Más allá del Elba no siempre pudo sustraerse a consecuencias que surgían del sistema de dominios señoriales. En

1569 el 36 por 100 de los campesinos reales poseía en Masovia más de media *Hufe*; en 1616 eran sólo el 10 por 100 y en 1660 ninguno. En ese momento el 40 por 100 de las explotaciones campesinas poseían entre un cuarto y media *Hufe*, el 43 por 100 un cuarto y el 17 por 100 menos de un cuarto. Un campesino que dispusiera menos de media vivía ya en el límite del mínimo de subsistencia.

La expropiación, la pauperización y la diferenciación de la población campesina se convirtieron en condiciones para el surgimiento de densas regiones manufactureras rurales. Una vez que se había establecido la industria rural, el polo marginal dentro de la sociedad campesina crecía rápidamente y alcanzaba finalmente dimensiones que ponían en cuestión las posibilidades de control de la sociedad en su conjunto. En una región productora de paños de Lancashire (Rosendale y otros cuatro pueblos) el 62,1 por 100 de las economías familiares poseía en 1660 tierras que valían menos de 5 £. Esta evolución no podía llegar a producirse en las zonas en las que las fincas tenían el monopolio del mercado de trabajo, tal como ocurría en amplias regiones de Europa centro-oriental y oriental.

La presión que se ejercía sobre los campesinos se descargó en el siglo XVII en innumerables levantamientos. Éstos cubrieron Europa desde Inglaterra hasta la frontera rusa en el sudeste. Fue en Francia donde alcanzaron su mayor intensidad. Entre 1624 y 1675 hubo un levantamiento campesino detrás del otro: los *nouveaux croquants* en el sudoeste (1636), los *nu-pieds* en Normandía (1639), los *sabotiers* en Sologne (1658), los *lustucrus* en el Boulonnais (1662) y los *bonnet rouges* en Bretaña (1675) son eslabones de una larga cadena. En estos levantamientos se unían tendencias antiseñoriales y tendencias antifiscales, correspondiéndoles a las últimas el mayor peso, con excepción de las rebeliones de Bretaña del año 1675.

Las clases dominantes no salieron totalmente incólumes de la crisis del siglo XVII, pero, al contrario de la población campesina, consiguieron desarrollar estrategias que les permitieron defenderse con relativo éxito. Se las puede definir con los títulos «estatación» y «oligarquización». La nobleza se alió con el Estado absolutista. De este modo tuvo la posibilidad de participar de las rentas feudales indirectas recaudadas por el Estado y compensar así la caída de las rentas feudales directas. En cambio, tuvo que pagar el afianzamiento de su posición económica entregando al Estado sus originarios derechos estatales, poniéndose a su servicio y dejándose mediatizar por

él. Al mismo tiempo trató de cerrarse hacia abajo para consolidar así su *status* social.

La tendencia a la oligarquización que puede observarse en todas partes llegó incluso a Inglaterra y el norte de los Países Bajos. En los Estados Generales los ricos comerciantes, que ya estaban a la cabeza de las ciudades —sólo en Amsterdam hubo cambios importantes—, llegaron al poder como consecuencia del afortunado alzamiento contra España. Esta oligarquía, el llamado patriciado regente, dirigió los destinos de la república hasta 1795. La nobleza fue desalojada y tuvo desde entonces una existencia aparente. La conducción de los asuntos del Estado había pasado al capital comercial, hecho único en la Europa de entonces. En la segunda mitad del siglo comenzó el proceso inverso. Los regentes le volvieron la espalda al comercio, se transformaron en rentistas y trataron de establecerse como una nueva aristocracia.

En Inglaterra, al finalizar la revolución de los precios y el crecimiento de la población y reducirse el mercado rural, se extinguió la movilidad social sin igual que había reinado entre los años 1540 y 1660. La aristocracia y la *upper gentry* extendieron sus posesiones a costa de la pequeña *gentry* y de los campesinos y trataron de aislarse de las capas sociales inferiores; el ejercicio del poder se concentró en manos de esta clase de terratenientes extremadamente rica y poderosa. Además del *status* «feudal» representado por ella, se habían formado otras jerarquías que entre tanto contribuían decididamente a determinar la faz de la sociedad económica inglesa. Gregory King calculó que en el año 1688 había 10.000 comerciantes, 10.000 funcionarios, 10.000 jueces, 10.000 clérigos, 16.000 personas dedicadas a las ciencias y las «artes liberales» y 9.000 oficiales del ejército y la marina; según las estimaciones de King sus ingresos totales superaban ya en un 36 por 100 el de los aproximadamente 16.586 hogares nobles (véase cuadro 30). Estos grupos, especialmente los primeros cuatro, gozaban de un reconocimiento cada vez mayor entre la nobleza terrateniente, no en último lugar por el hecho de que en ellos habían entrado muchos hijos nobles desplazados de la sucesión hereditaria a causa de la primogenitura. Las uniones matrimoniales no eran ya algo extraño. Formalmente, el capital comercial tenía aún cerrado el acceso a los centros de poder, pero los *monied* y *landed interests* estaban ya demasiado entrelazados entre sí como para que la oligarquía dominante hubiera podido prescindir de los primeros.

CUADRO 30

La estructura social inglesa y la distribución del ingreso en el año 1688 según Gregory King (en £ y %)

	Familias número	% por familia	Ingreso total	%	
aristocracia gentry.	186 16.400	1,2	2.590,3 315,5	13,0	
comerciantes	10.000		240,0		2.400.000
dignatarios	10.000		180,0	1.800.000	
jueces	10.000		140,0	1.400.000	
religiosos	10.000		48,0	480.000	
personas dedicadas a las «artes liberales» y las ciencias	16.000	4,8	60,0	17,7	
oficiales del ejército y la marina	9.000		71,1		640.000
campesinos libres	180.000		57,6	10.360.000	
arrendatarios	150.000	31,6	44,0	48,6	
tenderos, pequeños comerciantes, arte- sanos	100.000		42,0		4.200.000
labouring people, out- servants	364.000	62,4	15,0	20,6	
cottagers, pobres	400.000		5,0		2.000.000
soldados, marineros	85.000		17,5	1.490.000	
vagabundos	[30.000] ¹	[2,0] ¹	60.000	0,1	
Total	1.360.586	100,0	31,9	43.505.800	100,0

NOTA: * Número de personas e ingreso por persona.

FUENTE: G. King, *Two tracts*, en G. E. Barnett, ed., Cambridge, Mass., 1936, p. 31.

En ese sentido, el sistema de *status* de la sociedad inglesa apunta más allá del siglo XVII. La extraordinaria desigualdad de la distribución del ingreso (véase cuadro 30) no resultó afectada por ello.

Capítulo 3

EL AUGE DEL SIGLO XVIII

Así como a la crisis de la baja Edad Media le siguió la revolución de los precios del siglo XVI y comienzos del XVII, la crisis del siglo XVII fue seguida en el siglo XVIII por una nueva fase de expansión. Al eliminarse las tensiones en la estructura productiva de la economía, armonizarse la población y la oferta de productos alimenticios y superarse las consecuencias de las guerras, se hizo posible el comienzo de un auge económico. Este fue estabilizado por la industrialización, en Inglaterra ya en el siglo XVIII y en el continente en el XIX, y se continuó en el crecimiento del capitalismo industrial, que aunque no carente de crisis fue en gran medida autosostenido. De esta manera se salvó del destino de las coyunturas económicas de la alta Edad Media y del siglo XVI, que terminaron en el estancamiento y la crisis. Si bien la época de las crisis de abastecimiento se prolongó aún hasta mediados del siglo XIX —la última gran crisis del *type ancien* fue la de 1845-1847 que precedió a la revolución de 1848—, la revolución agraria logró allanar paulatinamente el ciclo de cosechas. En Alemania el auge comenzó ya en el paso del siglo XVII al XVIII. Los demás países siguieron su camino en las décadas del treinta y el cuarenta.

LA POBLACIÓN: DE LA CRISIS AL CRECIMIENTO

La tendencia demográfica se invirtió nuevamente en el siglo XVIII. El crecimiento que se inició entonces culminó en la explosión demográfica que acompañó a la industrialización. Sólo hacia fines del

siglo XIX se formó un nuevo sistema de equilibrio, caracterizado por bajas tasas de natalidad y mortalidad y por un pequeño excedente de nacimientos.

El crecimiento de la población permaneció aún durante el siglo XVIII dentro de un marco estrechamente circunscrito. Tal como lo muestra el cuadro 31, no sobrepasó al del siglo XVI. Se mantu-

CUADRO 31

Indíces demográficos del siglo XVIII

	1700	1800
Norte y noroeste de Europa	100	166
Centro, oeste y sur de Europa	100	138
Total	100	144

FUENTES: vid. fuentes cuadro 1.

vieron las diferencias características que se habían observado durante los siglos XVI y XVII en la dinámica del crecimiento entre el norte y el noroeste por un lado y el centro, el oeste y el sur de Europa por el otro. Esto no impidió que existieran regiones, sobre todo en Europa centro-oriental, que superaran las tasas de crecimiento de Inglaterra o del sur de los Países Bajos. Alemania se recuperó con lentitud de las pérdidas de población que había sufrido en la guerra de los Treinta Años. Alrededor de 1700 parecían no haber sido aún compensadas. Wurtemberg sólo alcanzó su nivel previo a la guerra en 1730. Algo similar puede decirse del Electorado de Hesse. Mientras que en los territorios de Alemania occidental la población crecía sólo con una relativa lentitud, en los situados al este del Elba se multiplicaba con gran rapidez. La población de las provincias prusianas originales (sin contar las posesiones en Alemania occidental) creció entre 1748 y 1800 de 100 a 161. Francia siguió siendo el Estado europeo más populoso, pero el número de sus habitantes sólo se elevó de 100 (1700) a 134 (1800). El crecimiento de la población en Italia fue igualmente débil (1700 = 100, 1800 = 135). Mientras que la población del norte de los Países Bajos estaba prácticamente estancada (1800 = 111), la del sur se expandía

con rapidez extraordinaria (1800 = 194). Su tasa de crecimiento superó considerablemente a la de Inglaterra y Gales (1800 = 157). En la segunda mitad del siglo XVIII el crecimiento de población se aceleró en general de manera no despreciable. Así, para citar un ejemplo, la tasa de crecimiento de la población inglesa subió de 0,10 a 0,79 por 100 anual. Se podría interpretar esto como un indicio de que el crecimiento de la población en el siglo XVIII fue parte de un proceso más amplio, en lo que se diferencia fundamentalmente del crecimiento del siglo XVI.

Por lo que respecta a las causas de la expansión demográfica del siglo XVIII, en principio todo parece hablar en favor de una decreciente tasa de mortalidad. La peste se había retirado de Europa después de haber hecho estragos por última vez en Marsella en 1720. Los progresos de la medicina eran aún escasos, pero la vacunación contra la viruela en las últimas décadas del siglo XVIII en Inglaterra no dejó de tener efectos. Las crisis de hambre se debilitaron, sin por cierto desaparecer totalmente de la escena. Especialmente fuerte fue la crisis de 1771-1772 en Europa central. En el Electorado de Sajonia, por ejemplo, la tasa de mortalidad se elevó al doble en 1772. El excedente de nacimientos existente hasta entonces, y que se elevó en la media de los años 1774-1789 a 17.300, se transformó en un excedente de fallecimientos de 64.532. Estas crisis, sin embargo, ya no determinaban esencialmente la evolución de la población. En referencia al siglo entero y sobre todo a su segunda parte, la tasa de mortalidad descendió. La esperanza de vida aumentó.

Sería demasiado apresurado, sin embargo, explicar el crecimiento demográfico del siglo XVIII exclusivamente por el descenso de la mortalidad. Puesto que la edad de casamiento se había elevado desde finales del siglo XVI, no sería desacertado esperar que con el comienzo del nuevo ciclo de crecimiento volviera a descender. Existen en efecto, tal como lo muestra el cuadro 17 (p. 87), una serie de ejemplos en ese sentido (Colyton, Shepshed, Heuchelheim). Francia, en muchas de sus regiones, no siguió esta evolución. Por el contrario, la edad al matrimonio siguió creciendo a partir de mediados del siglo. El control de la natalidad se propagó. En 1778 un escritor francés habló de los «oscuros secretos» que habían llegado hasta el campo; «se engaña a la naturaleza hasta en las aldeas». Resulta lógico pensar que ahí se encuentra una respuesta a la aceleración del crecimiento de la población. La diferente situación coyuntural no es sufi-

ciente para explicar que la población creciera en unas regiones más deprisa que en otras. En estos casos hay que buscar otros factores que sólo existieran en las regiones en cuestión. Tales factores fueron la protoindustrialización y la orientación capitalista de la economía latifundista en Europa centro-oriental.

La protoindustrialización se convirtió en una de las fuerzas motrices fundamentales del crecimiento de la población. Mientras que Silesia contaba globalmente con sólo 49 habitantes por kilómetro cuadrado, la densidad de población en las comarcas montañosas dotadas de manufacturas era de entre 71 y 80 habitantes por kilómetro cuadrado y se elevaba hasta 135 en las zonas decididamente manufactureras. Johann Wolf dio en su *Historia política del Eichfeld*, en 1792-1793, una explicación fundamentalmente correcta de este fenómeno (en el alto Eichfeld se había difundido en el campo la fabricación de paños): «Esta posibilidad de ganarse el sustento hilando y tejiendo —escribía— ha aliviado enormemente a los matrimonios, antes reducidos a las labores agrícolas y artesanales más necesarias, y ha motivado la afluencia de gente al campo». La edad al

CUADRO 32

Índices demográficos de Shepshed y Bottesford (Leicestershire), 1700-1824

	Shepshed		Bottesford	
	1700 1749	1750 1824	1700 1749	1750 1799
Tasa de reproducción bruta (número de nacimientos por mujer)	3,94	5,53	4,65	4,10
Niños sobrevivientes (%)	66,8	68,6	63,3	70,2
Hijos que se casan (%)	85,2	91,8	85,0	87,0
Tasa de reproducción neta (hijas que se casan por madre)	1,12	1,74	1,25	1,25
Tasa crecimiento anual (%)	0,35	1,74	0,70	0,69
Número de años en los que la población se duplica	200,6	40,1	100,0	101,4

FUENTE: Levine, *Family Formation* (vid. fuentes cuadro 2), pp. 74, 92.

m matrimonio disminuyó, el número de nacimientos por matrimonio aumentó (véase respecto del pueblo de tejedores de medias de Shepshed la figura 20 y el cuadro 32, en el que se lo compara con el pueblo campesino de Bottesford; las diferencias se vuelven sensibles en la segunda mitad del siglo XVIII). La protoindustrialización desligó el

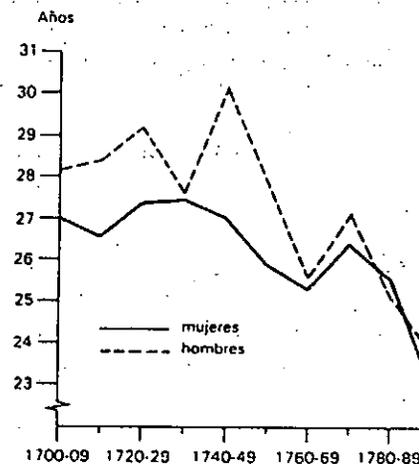


FIGURA 20

Edad promedio del primer casamiento en el pueblo calcetero de Shepshed, 1700-1799 (grupos decenales)

FUENTE: Levine, *Family formation* (vid. fuentes cuadro 2), p. 63.

crecimiento de la población de los vínculos tradicionales. De este modo abrió camino a un modo de población que habría de tornarse dominante con la industrialización capitalista.

El paso de la reserva señorial al gran dominio explotado directamente por el propietario, cuyos comienzos pueden observarse en la Europa centro-oriental desde mediados del siglo XVIII y cuyas causas se analizarán más adelante, estimuló el crecimiento de la población en no menor medida que la protoindustrialización. Mientras que la explotación de la reserva se basaba fundamentalmente en el trabajo de prestación personal servil de los campesinos, lo que implicaba que necesitara pocos criados, la explotación directa del dominio por el propio señor, en cambio, se basaba en la fuerza de trabajo libre.

Fue preciso crear una serie de pequeños empleos (*Büdner, Einlieger, etc.*) para cubrir la necesidad de trabajo asalariado. Tras aumentar el número de empleos de jornada completa que sustentaban a familias enteras, no es de extrañar que se incrementara mucho la cifra de nacimientos y que aumentara la población. La orientación capitalista de la economía latifundista en la Europa centro-oriental desencadenó un *boom* demográfico.

LA AGRICULTURA: ¿EXPANSIÓN O REVOLUCIÓN?

El cambio en los mercados agrarios tuvo lugar en las décadas del treinta y cuarenta del siglo XVIII. Ahora bien, en Europa central se produjo ya en el último cuarto del siglo XVII, aunque no sin volver a ser puesto en cuestión a comienzos del siglo XVIII. Desde la década del treinta hasta la última década del siglo XVIII los precios de los cereales subieron (1731-1740 = 100) en Alemania a 169, en Austria a 130, en Polonia a 123, en el norte de Italia a 182, en Castilla la Nueva a 230, en Francia a 150, en el norte de los Países Bajos a 200 y en Inglaterra a 190 (véase figura 1, p. 11). Al igual que en el siglo XVI, los precios de los productos animales y manufacturados no se mantuvieron a la par de los precios de los cereales. Las curvas correspondientes a los precios de los tres grupos de mercancías y a los salarios se separaron cada vez más, pero, a diferencia de lo que ocurrió en la época de la revolución de los precios, en Inglaterra y Francia (en oposición, por cierto, a Alemania, Austria, Polonia y Dinamarca) no fueron los salarios sino los productos manufacturados los que ocuparon el lugar inferior. Junto con los precios de los cereales entró en movimiento la renta de la tierra. Los precios de la tierra y los arrendamientos subieron. En Inglaterra, las rentas de las tierras no cercadas subieron entre un 40 y un 50 por 100 entre 1750 y 1790. En Francia, los arrendamientos se duplicaron y triplicaron entre 1730-1739 y 1780-1789. En Alemania el alza comenzó sólo a fines del siglo.

La progresiva mejora en la situación de precios y costos de la agricultura, o, dicho de otro modo, la creciente capacidad adquisitiva de los cereales en relación a los productos manufacturados y a los salarios, hizo posible que la agricultura progresara, y no únicamente respecto a la superficie útil y cultivada, sino también respecto al

empleo de trabajo y capital. Sólo se llega al límite máximo cuando el rendimiento marginal y el gasto marginal se anulan, es decir, «cuando la última unidad de gasto no puede ser pagada con la correspondiente cuota de rendimiento bruto» (Th. Brinkmann); aunque este límite en el estado de necesidad de una economía familiar que careciera de trabajadores asalariados podía ser frecuentemente rebasado.

Al igual que en las dos fases anteriores de crecimiento de la economía agraria europea, la superficie útil y de cultivo se extendió. De ese modo, el siglo XVIII se convirtió en el tercer gran período de desarrollo de la historia económica europea. En Brandeburgo-Prusia los trabajos de mejoramiento fomentados por el Estado adquirieron dimensiones considerables. La falla del Oder, la falla del Warta y el pantano de Havelland fueron desaguados en parte. De mayor rendimiento que estas grandes empresas fueron los cultivos emprendidos por iniciativas de la corte. La superficie de cultivo de Schleswig-Holstein aumentó en un 20 por 100 gracias al aprovechamiento de terrenos pantanosos y brezales. En los informes provinciales de 1811 se dice al respecto: «Mientras que en algunas zonas se roturaron campos yermos y se talaron árboles que no tenían perspectivas de durar, en otras zonas, donde había campos pantanosos en los que sólo crecían tristes hierbas que ni verdes ni secas proporcionaban un buen forraje al ganado, se construyeron canales, se les quitó el ácido y se plantó centeno». En la región de Brisgovia, en Baden, la superficie de cultivo aumentó en casi el 74 por 100 entre 1699 y 1798; el crecimiento de la superficie dedicada a praderas, a la vid y a huertos estaba aún por encima de este porcentaje. En Cataluña se aumentaron los cultivos, se desecaron lagunas y se emprendió la tala de reservas de bosques. En 1770, la que sería posteriormente la Academia de Ciencias de Barcelona afirmaba que el campo cultivado no había dejado de crecer desde 1720. En el norte de los Países Bajos se reforzaron a partir de 1765 los intentos de ganar nuevas tierras, *polders*, construyendo diques; el índice correspondiente a las tierras conquistadas de este modo subió de 94,8 (1740-1764) a 168,3 (1765-1789; véase figura 5, p. 34). Francia, por medio de las leyes de 1761, 1764 y 1766, llegó a promover la ampliación de la superficie útil agrícola con beneficios impositivos, aunque su éxito fue escaso. Entre 1730 y 1789 la tierra aprovechada aumentó probablemente bastante menos que el 10 por 100. El resultado fue más bien un «aumento de

las tensiones sociales» (E. Labrousse) ya que allí donde se desmontaban terrenos se menoscababan bienes comunales.

Desde mediados de siglo Inglaterra vivió un verdadero *boom* de *enclosures*. Entre 1721 y 1750 el parlamento sólo había aprobado 100 leyes de cercado (*Bills of enclosure*); en las tres décadas siguientes su número pasó de 156 a 424 y 642, alcanzando su punto máximo durante las guerras napoleónicas (véase figura 21, también res-

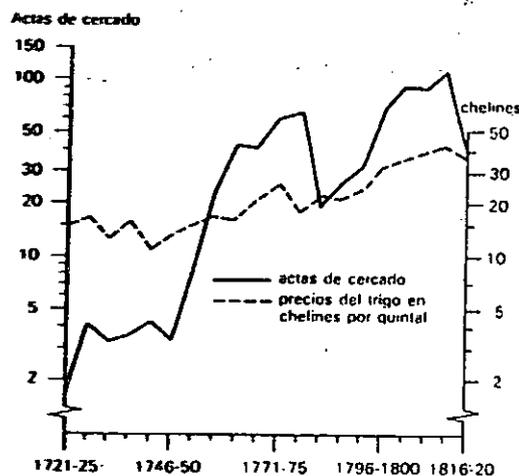


FIGURA 21

Actas parlamentarias de cercado y precios del trigo en Inglaterra, 1721-1820 (promedios quinquenales)

FUENTES: *British Sessional Papers. House of Commons 1836*, t. 8., 2, p. 501; B. R. Mitchell con la colaboración de P. Deane, *Abstract of british historical statistics*, Cambridge, 1962, pp. 486-488.

pecto de la relación entre el aumento de los precios de los cereales y las *enclosures*). En los números citados no se incluyen los cercados que se hicieron por acuerdo entre las partes (*enclosures by agreement*), en los que con frecuencia tampoco faltaban las presiones. Se ha estimado que la superficie cercada *by agreement* llegaba, aproximadamente, a la mitad de la cercada gracias a resoluciones parlamentarias. La superficie útil o de cultivo sólo se veía favorecida por aque-

llos cercados que incluían tierras yermas o dulas, mientras que carecía de relevancia el cercado de *open fields*. Los grandes propietarios rurales iniciaban las *enclosures* generalmente por razones financieras, pues por un terreno cercado podían pedir en promedio el doble de arrendamiento y la inversión requerida producía un interés de entre el 15 y el 20 por 100.

En el continente los terrenos comunales se encontraron por primera vez en peligro. En los ducados de Schleswig y Holstein y regiones limítrofes hizo grandes progresos el proceso de transformación de campos municipales y dulas en dehesas cerradas a la explotación colectiva. En el Allgäu y en la región ubicada al norte del lago de Constanza se aceleró el proceso de desertización (desaparición de pueblos y caseríos y abandono de fincas, junto con refundición de predios y eliminación de terrenos comunales). En otras partes la división de las dulas y la supresión de los derechos de pastoreo avanzó con mucha lentitud, por más que fuera apoyada por los gobiernos y los economistas agrarios contemporáneos. Éstos fracasaban en general ante la resistencia de quienes más creían perder: las capas sociales situadas por debajo de los campesinos y no rara vez también los señores rurales, sobre todo cuando poseían grandes rebaños de ovejas que pastaban en los campos de los campesinos tras la cosecha.

La intensificación de la producción agrícola se produjo en un primer momento dentro de los moldes ya conocidos del siglo xvi. Los campos de pastoreo se transformaron en campos de labranza, la ganadería dejó paso a la agricultura; la «avidez» de campos de cultivo se impuso de un modo que asustó a los contemporáneos. Sin embargo, el proceso no se detuvo allí. La economía agraria rompió los marcos estrechos dados hasta el momento, dentro de los cuales se sucedían el proceso de intensificación y el cultivo extensivo. El proceso de intensificación dejó de ser en sí mismo extensivo, no se detuvo ya en la ampliación de la superficie de cultivo sino que afectó las estructuras productivas de la agricultura.

En primer lugar los ataques se dirigieron contra el barbecho. Éste era un motivo de especial contrariedad para todos aquellos que estaban interesados en el aumento de las fuerzas productivas agrarias. Se arremetió contra él reemplazando el cultivo por hojas trienales por el llamado cultivo perfeccionado por hojas trienales. Se conservaba el ritmo trienal pero se cultivaba el barbecho en verano. Como plantas de barbecho se utilizaban legumbres (guisantes, habas y arve-

jas), forrajes (trébol y altramuz) y patatas, estas últimas en dimensiones aún muy limitadas. En el oeste de Alemania, fue donde más se redujo el barbecho blanco con el cultivo de plantas de barbecho. Hacia el este, a medida que disminuía la intensidad, descendía la proporción de plantas de barbecho respecto de la superficie cultivada. Alrededor de 1800 ocupaban el 14 por 100, mientras que el barbecho blanco llegaba al 25. En los países de Europa centro-oriental y oriental aún predominaba en ese momento el cultivo por hojas trienales tradicional y los intentos de modificación tenían en un principio un carácter aislado. También en Francia la eliminación del barbecho hizo pocos progresos. Alrededor de 1840 ocupaba aún el 27 por 100 de la superficie de cultivo. Esto, sin embargo, se debe en parte a los retrocesos que tuvo que sufrir el proceso de modernización agraria durante la Revolución francesa. A la limitación del barbecho no se oponían solamente dificultades técnicas; si encontró resistencias fue en buena parte porque suponía la eliminación del derecho de pastoreo en las tierras de barbecho de los miembros de las aldeas y los señores. De ese modo ponía en cuestión el sistema de producción campesina, determinado por el cultivo por hojas trienales y la explotación unificada de las tierras.

La difusión del sistema de rotación de cultivos y pastos, ocurrida en Schleswig-Holstein, Dinamarca, Mecklemburgo y Brandeburgo bajo la forma de la *Koppelwirtschaft* (sistema de alternancia de cultivos), fue un paso adelante mucho mayor que el cultivo en verano de las tierras de barbecho. La *Koppelwirtschaft* había surgido en Schleswig-Holstein ya en el siglo xvi. En el siglo xviii se extendió desde allí hacia el norte y el este. Su nombre proviene de que se transformaban los campos en *Koppeln* (terrenos cercados), es decir, que iba unida a la disolución de la comunidad de tierras. En los *Koppeln*, a una serie de años de cereales le seguían varios años de praderas y eventualmente uno o dos años de barbecho. Johann Heinrich von Thünen comentaba ya que este sistema sólo era rentable en una época de precios altos de los cereales, ya que su intensidad superaba sensiblemente a la del cultivo por hojas trienales. Esta situación se daba en el siglo xviii. Los comienzos del sistema de alternancia de cultivos en Mecklemburgo se sitúan a fines del siglo xvii, pero sólo a fines del xviii se convirtió en el sistema de explotación dominante. Desde Mecklemburgo el sistema de alternancia de cultivos llegó a la marca de Brandeburgo, donde surgió el llamado sistema de

alternancia de cultivos de la marca, en el que se agregaban raíces y tubérculos a la serie de cultivos.

La forma más intensiva de agricultura, la rotación de cosechas, se fue afianzando en el continente de modo sólo paulatino. Siguiendo el modelo de Thünen, se la encontraba sobre todo en los alrededores de las grandes ciudades. En la marca de Brandeburgo algunas fincas la adoptaron al comenzar el siglo xix, después de que ya se hubiera difundido desde la década del sesenta una variante de la misma denominada «cultivo inglés». Los primeros intentos de rotación de cosechas se habían producido ya en el siglo xvi en los Países Bajos. Hasta fines del siglo xviii fue el país del continente en el que más profundamente se impuso. En Inglaterra, el paso a la rotación de cosechas había tenido lugar durante la época de crisis de fines del siglo xvii y comienzos del xviii. Tull, Townshend y Coke of Norfolk, a los que alguna vez se consideró como los creadores de la «nueva» agricultura, fueron quienes popularizaron los nuevos métodos en el siglo xviii. Cuando los precios de los cereales comenzaron a subir nuevamente en la segunda mitad del siglo, la rotación de cosechas ya se había afianzado y por lo tanto ya no existía el peligro de que se limitara en favor de los cereales el cultivo de plantas forrajeras. Por el contrario, el movimiento de cercados, que se aceleró con el alza de precios, creó las condiciones para que se practicara la rotación de cosechas también en aquellos lugares en los que la mezcla de los campos y el cultivo unificado habían impedido hasta entonces su adopción. De este modo, los cercados no sólo contribuyeron a extender la superficie útil y de cultivo sino también a intensificar la producción agraria.

La distancia entre Inglaterra y el norte y sur de los Países Bajos por un lado y los estados continentales por el otro se refleja con mucha claridad en las cifras comparativas de semillas y cosechas (de cereales; cf. cuadro 3, p. 35). En la segunda mitad del siglo la relación era en los Países Bajos de 1 a 10 y en Inglaterra de 1 a 7,5-8, mientras que en Francia era de 1 a 6 y en Alemania de 1 a 4,9. Característico del progreso que significaba la introducción del sistema de alternancia de cultivos es el hecho de que en Schleswig-Holstein se cosechara 6,5 veces la cantidad sembrada.

Al igual que en el siglo xvi, la ganadería dependía en el siglo xviii de la coyuntura de los productos del cultivo cerealero. Los precios de los productos animales permanecían por debajo de los de los ce-

reales. Prescindiendo de excepciones regionales, la ganadería estaba al servicio de la agricultura. En Prusia, alrededor de 1800, el valor de los productos animales sólo llegaba al 24 por 100 del valor monetario de la totalidad de la producción agraria. Algunos procesos que afectaron a la agricultura, favorecieron sin embargo también a la ganadería. Con el paso al cultivo perfeccionado por hojas trienales, al sistema de alternancia de cultivos y a la rotación de cosechas aumentó la acumulación de forraje para el ganado. De este modo se hizo posible la cría y mantenimiento del ganado en establos durante todo el año, y comenzó en parte a practicarse. En Inglaterra se hizo mayor hincapié en la cría sistemática de ganado. Las existencias de ganado aumentaron, lo que a su vez tuvo consecuencias positivas para la agricultura, pues sin abono natural no podía pensarse en una elevación importante de la producción. Con razón se ha dicho: «El progreso tiene olor a estiércol».

Las relaciones de producción siguieron desarrollándose en el siglo XVIII siguiendo el camino trazado en los dos siglos precedentes. En Inglaterra se estaba llegando a la división total de la sociedad agraria en grandes propietarios, arrendatarios y trabajadores rurales. A fines del siglo XVIII sólo el 15 por 100 aproximadamente de la superficie agrícola útil quedaba en poder de campesinos. Su desaparición, tal como se ha mostrado, está íntimamente ligada a la crisis del siglo XVII. Los cercados de la segunda mitad del siglo XVIII no parecen haber tenido ya gran importancia para la eliminación del campesinado, sino que eran más bien el punto final de un proceso de erosión que se venía prolongando desde hacía largo tiempo. El 85 por 100 restante de la superficie agrícola útil estaba en manos de arrendatarios. Paralelamente al declive del campesinado disminuyó el número de pequeños arrendatarios; en algunas propiedades sobre las que hay datos disponibles, el número de explotaciones de entre 21 y 100 acres disminuyó a la mitad, mientras que aumentaban las de más de 100 acres (véase cuadro 33). Esto correspondía a los intereses de los señores por consolidar sus propiedades, pues sólo las unidades más grandes podían explotarse eficientemente. Las capas sociales que estaban por debajo de los campesinos, los *cottagers* y *squatters*, fueron rebajados a la categoría de simples trabajadores asalariados que tenían que emplearse en las fincas de los arrendatarios. Otra posibilidad, que por cierto no siempre estaba presente, era la de buscarse un ingreso en las manufacturas rurales. Con los eer-

CUADRO 33

Cambios en el tamaño de las granjas en los dominios de Bagot, Staffordshire, 1724-1764

Año	Granjas de 21 a 100 acres tamaño promedio en acres		Granjas de más de 100 acres tamaño promedio en acres	
	cantidad		cantidad	
1724	49	46	16	135
1744	31	54	21	173
1764	24	55	23	189

FUENTE: G. E. Mingay, en *ECHR*, 2.ª serie, 14 (1961-1962), p. 481.

cados desaparecieron las dulas y los terrenos sin cultivar que habían sido hasta entonces una importante fuente de manutención. Como dijeron acertadamente los Hammond, un *cottager* era «antes del cercado un trabajador con tierra, después del cercado un trabajador sin tierra».

Mientras que en Alemania, al oeste del Elba, la estructura señorial pudo afirmarse, en Francia se la puso cada vez más en cuestión. En vísperas de la revolución, y con fuertes diferencias regionales, sólo poco más de la tercera parte de la tierra cultivada estaba en «posesión» de campesinos —en la parte de Alemania situada al oeste del Elba era el 90 por 100—, tierra sobre la cual los señores tenían la propiedad. El resto pertenecía a la nobleza (20-25 por 100 aproximadamente), al clero (6-10 por 100 aproximadamente) y a la burguesía (30 por 100 aproximadamente). Estas tierras también eran cultivadas por campesinos, la diferencia consistía en que no eran sus «poseedores» sino sus arrendatarios. En la mayoría de los casos los campesinos franceses eran al mismo tiempo «poseedores» y arrendatarios; las dos formas jurídicas se entrelazaban de una manera a menudo inextricable. El proceso de expropiación que había afectado al campesinado francés adquirió una nueva cualidad desde la década del cuarenta del siglo XVIII bajo el signo de una «modernización» de la *seigneurie* (E. Le Roy Ladurie). Mientras que los campesinos pudieron más o menos afirmar sus «posesiones» contra las ingerencias del exterior, los señores trataron de ampliar sus dominios sobre todo a costa de las tierras comunales. Las dulas fueron divididas, los bos-

ques cerrados, el derecho de pastoreo anulado. La explotación de los señoríos adquirió formas más racionales, para lo que los *seigneurs* se apoyaban en los «grandes arrendatarios» (*grös fermiers*). Generalmente éstos subarrendaban los campos a los campesinos. Estaban, pues, entre los señores y la masa de campesinos. Como ha dicho E. Le Roy, eran al mismo tiempo «agentes de la opresión señorial y de la modernización capitalista». Aparentemente, Francia estaba tomando el mismo camino que Inglaterra. No hay que olvidar, sin embargo, que en Francia el paso al arrendamiento puede considerarse sólo en un sentido muy restringido como momento de la modernización de las relaciones de producción agrícolas. Los arrendamientos iban unidos con frecuencia a prestaciones típicamente feudales. Lo que prevalecía no era el arrendamiento en dinero sino en especies, sobre todo en la forma del *métayage*. El arrendamiento era un instrumento para elevar la tasa de explotación de las masas campesinas: el arrendamiento en dinero absorbía alrededor del 20 por 100, el arrendamiento en especies, en general, la mitad del producto bruto. Ya por esta sola razón no le era posible desempeñar el papel de vanguardia de la transformación de las relaciones de producción rurales.

En Europa centro-oriental y oriental, si bien la economía latifundista pudo afirmarse más allá del siglo XVIII, la estructura laboral correspondiente fue paulatinamente relativizada y puesta en cuestión. Con el paso a los nuevos sistemas de explotación del suelo —desde el cultivo perfeccionado por hojas trienales a la rotación de cosechas— la necesidad de fuerza de trabajo de los latifundios se elevó tanto que superó las posibilidades del sistema basado en rentas en trabajo. Para no elevar las rentas en trabajo y provocar de esa manera la ruina de las explotaciones campesinas, se tornó necesario completar el trabajo servil con trabajo asalariado, y posteriormente reemplazarlo por él, y convertir los dominios en explotaciones propias. El desarrollo de las fuerzas productivas hacía imprescindible la capitalización de las explotaciones latifundiarias. El ejemplo del señorío de Boitzenburg, situado en la margen norte de la marca de Brandeburgo, muestra hasta qué punto podía estar adelantada (véase cuadro 34).

Cuatro fincas tenían un carácter mixto, es decir, que eran explotadas en parte con trabajo asalariado y en parte con trabajo servil, que en este caso se elevaba al 55,8 por 100 (los campesinos o labradores sujetos al censo no tenían que realizar trabajo servil durante

CUADRO 34

Las fincas del señorío de Boitzenburg alrededor de 1800

	Superficie de labranza ¹	Parte de ella cultivada en 1799 ²	Número de aldeas sometidas a prestaciones personales y <i>Kossäten</i>	Número de campesinos y <i>Dienstknecht</i>	Tamaño de las <i>Dienstkauein</i>
4 fincas de carácter mixto	8.129,2	c. 3.417	9	156 B. 6 K.	1908
9 fincas de explotación propia	5.847,6	c. 3.800 ²	—	—	—
Total	13.976,8	c. 7.217	9	156 B. 6 K.	1908

NOTAS: 1. En fanegas de Magdeburgo. 2. Probablemente mucho menos.

FUENTE: H. Harnisch, *Die Herrschaft Boitzenburg*, Weimar, 1968, pp. 168 ss.

una determinada cantidad de días a la semana sino que estaban obligados a cultivar en el dominio señorial lo que se denominaba una *Dienstkauein* de 12 ó 6 fanegas). Ocho fincas tenían el carácter de explotaciones propias, es decir, que su estructura laboral se basaba en el trabajo asalariado. Si se toman las 13 fincas en su conjunto, resulta que tres cuartas partes de los campos eran ya cultivadas por jornaleros y sólo una cuarta parte por campesinos sujetos a prestación personal.

Las fuerzas conservadoras, sin embargo, predominaban. Salvo excepciones, el potencial de crecimiento inmanente de los dominios señoriales aún no se había agotado. En la mayoría de los casos la nobleza rural tampoco estaba dispuesta a renunciar al trabajo servil. Por eso los gobiernos se vieron obligados a reflexionar sobre la reforma de los dominios señoriales, ya que cada vez menos podían escapárseles sus repercusiones negativas sobre el desarrollo de las fuerzas productivas agrícolas y del mercado interno. El ministro prusiano Friedrich Leopold von Schroetter escribió en 1802: «Existe

73

una contradicción directa entre la sumisión hereditaria y la verdadera industria. En ningún país ni provincia donde haya un auténtico florecimiento de la agricultura y la actividad fabril se encontrará sumisión hereditaria; donde ésta existe se reprimen la industria y las artes». En un primer momento Prusia se limitó a realizar reformas en los dominios estatales. A partir de 1799 se transformaron las prestaciones personales en pagos monetarios y se mejoró, aunque no en todos los distritos, el derecho de propiedad de los campesinos del dominio. La abolición de las prestaciones personales decretada por José II dentro del marco de las reglamentaciones censuales de 1789 fue mucho más allá, puesto que afectó en primer lugar a la propiedad de la nobleza, mientras que en los dominios estatales la abolición de los *robot*s ya se había iniciado a mediados de la década del setenta. Las reglamentaciones censuales fueron derogadas, sin embargo, después de la prematura muerte del emperador. El famoso decreto universal promulgado el 7 de mayo de 1794 en Polanice durante el levantamiento de Kosciuszko, si bien reconoció la libertad personal de los campesinos polacos, dejó intactos los dominios señoriales y su estructura de trabajo.

A pesar del incipiente proceso de capitalización y de los esfuerzos gubernamentales por reformar las relaciones entre señores y campesinos, la situación no evolucionó en el mismo sentido, incluso si se toman grandes unidades territoriales. En Polonia la renta en trabajo se transformó en gran parte en renta monetaria en los latifundios; la nobleza pequeña y mediana no participó de este proceso sino que siguió aumentando las prestaciones personales. Mecklemburgo y Rusia fueron quienes más se apartaron, en direcciones opuestas, de la tendencia general. En Mecklemburgo, en conexión con la introducción del sistema de alternancia de cultivos, muchas parcelas de campesinos fueron trasladadas y, sobre todo, anexadas. La mezcla de campos labrados pertenecientes a la reserva señorial y a los campesinos dificultaba la formación de *Koppeln* y los señores no necesitaban todas las prestaciones personales en la medida en que podían disponer de trabajo asalariado. El equilibrio económico interno del dominio señorial resultaba como consecuencia de ello cada vez menos afectado por la anexión de las tierras de los campesinos. El declive del campesinado mecklenburgués se acercaba a su punto más bajo. El número de granjas campesinas en los pueblos de la jurisdicción de Stargard, por ejemplo, descendió de 313 (1719) a 140 (1801).

La expansión de la agricultura rusa tuvo lugar durante el siglo XVIII aún totalmente dentro de los marcos de la reserva señorial. El alza de los precios de los cereales movió a la nobleza a ampliar sus dominios y dar preferencia a las prestaciones personales (*barschina*) respecto del censo (*obrok*). Las exportaciones de cereales hacia Europa occidental, que en la segunda mitad del siglo XVIII alcanzaron por primera vez una mayor importancia, no tuvieron en un principio un papel relevante dentro de este contexto ya que sólo afectaban a Livonia, Lituania, Rusia Blanca y la parte de Ucrania situada a la orilla derecha del Dniéper. La *servidumbre rusa* se agudizó aún más y adoptó formas que no tienen paralelos en Europa centro-oriental. En el desarrollo del proceso de expansión se formó una división interregional del trabajo. Las explotaciones latifundiaras se concentraron en la zona central rusa de tierra negra, ubicada en el sureste, mientras que la zona central que no poseía tierra negra se dedicó a la producción manufacturera. En correspondencia con esta división, las prestaciones personales prevalecieron en la primera zona y los censos en la segunda (véase cuadro 35). En Europa centro-oriental puede observarse algo similar. Las reservas señoriales predominaban en las llanuras fértiles, mientras que la producción manufacturera se dirigía a las zonas montañosas por encontrarse allí con menos condiciones restrictivas.

CUADRO 35

Las formas de la renta feudal en Rusia, 1765-1767 y 1858 (%)

	corvea		censo	
	1765 1767	1858	1765 1767	1858
Región noroeste	66,2	66,5	33,8	33,5
Gobernación de Smolensk	66,5	73,0	33,5	27,0
Región central no de tierra negra	40,8	32,5	59,2	67,5
Región central de tierra negra	75,0	72,7	25,0	27,3
Región media del Volga	66,2	77,2	43,8	22,8
Total	54,7	56,6	45,3	43,4

FUENTE: I. D. Koval'cenko, *Russkoe krest'janstvo v pervoj polovine XIX v.*, Moscú, 1967, pp. 62 s.

Las relaciones de producción dominantes, y no sólo el nexo de exacción feudal sino también el colectivismo de las aldeas, se habían convertido en un obstáculo fundamental para el desarrollo en el continente de las fuerzas productivas agrícolas. Sólo su transformación radical podía provocar el cambio decisivo; ella era la premisa para que se afanzara en el continente la revolución agraria que entretanto había comenzado en Inglaterra. La coyuntura agraria del siglo XVIII había desencadenado una serie de procesos que no dejaron de repercutir sobre las relaciones de producción, pero junto a ellos había otros que señalaban una involución. Muchos señores feudales seguían creyendo que la mejor manera de participar de los beneficios de la coyuntura agraria era mantener, o incluso acrecentar, los mecanismos tradicionales de explotación. Los campesinos y sobre todo las capas que estaban por debajo de ellos se aferraban obstinadamente a la comunidad de tierras en las aldeas. Ambos factores se combinaban entre sí y bloqueaban el desarrollo de las fuerzas productivas.

EN CAMINO HACIA EL CAPITALISMO INDUSTRIAL

La economía manufacturera se encontraba a comienzos del siglo XVIII en una situación diferente a la de la economía agraria. En el siglo XVII algunos países, sobre todo en Europa meridional y centro-oriental, habían sido afectados por fuertes crisis estructurales; éstas tampoco fueron superadas en el siglo XVIII, aunque en algunas regiones se perfilaban situaciones nuevas. En los demás países, los precios de los productos manufacturados habían bajado, pero esto había tenido consecuencias positivas, especialmente en Inglaterra, que de cierta manera despejaron el camino hacia el proceso de industrialización capitalista.

Respondiendo a los síntomas de la crisis de la época, el Estado ya había comenzado en el siglo XVII a proteger el mercado interno contra la competencia extranjera por medio de altas barreras aduaneras, a apoyar al capital comercial en su lucha por los mercados exteriores y a veces también, sobre todo en el continente, a fomentar las manufacturas. Esta política siguió su curso. El Estado se interesó especialmente en el desarrollo de la infraestructura material. La carretera actual tiene su origen en el siglo XVIII. En Francia, teniendo su punto de partida en la École des Ponts et des Chaussées, fundada

en 1747, se fue desarrollando una técnica de construcción de caminos adecuada a las nuevas exigencias; la red de caminos francesa se expandió rápidamente y se convirtió en el admirado modelo de Europa. Otros países no eran menos activos. La construcción de caminos no fue el único fenómeno de este tipo. Europa fue presa de una verdadera fiebre de canales. En el norte de los Países Bajos y en Francia el comienzo de su construcción se retrotrae al siglo XVII. En Prusia, su trazado alcanzó el punto culminante durante el reinado de Federico II. Inglaterra se convirtió en el siglo XVIII en un país de canales, época que fue aquí precursora de la de los ferrocarriles. Dos grandes olas de construcción de canales pasaron por Inglaterra, la primera en la década del sesenta y comienzos de la del setenta, la segunda en la década del ochenta y sobre todo en la del noventa. La fiebre comenzó en 1759-1761 con la construcción del canal entre las minas de carbón de Worsley y Manchester a través del ducado de Bridgewater. Al igual que éste, la mayoría de los otros canales servía en primer lugar para el transporte de carbón. Lo que diferenciaba a Inglaterra del continente, y esto se aplica también a la construcción y el mantenimiento de caminos, era que la construcción de los canales era realizada por capital privado.

El mercantilismo de la Europa continental no se contentó con crear condiciones generales para la producción sino que intervino directamente, aunque en formas muy variables, en el proceso económico. Tal como lo ha dicho Alexander Gerschenkron, el mercantilismo estaba en «función del grado de atraso económico del país correspondiente». El objetivo del intervencionismo mercantilista era respaldar la posición económica exterior del país en cuestión por medio del desarrollo económico interno y empalmar con los países del noroeste de Europa, que detentaban el liderazgo económico; variaba por lo tanto con el grado de atraso de cada país. Su espectro llegaba hasta la omnipresencia del poder estatal en Rusia, donde fuerza de trabajo y empresarios se sacaban de cualquier parte por decreto del Estado y se sometía a la población al objetivo único de desarrollar el poder del Estado por medio del desarrollo económico. La instauración de manufacturas fue en el continente objeto de especial preocupación de la política industrial y de fomento manufacturero de los estados. A los gobiernos les parecía especialmente importante apoyar la empresa centralizada, las manufacturas en sentido estricto, pues evidentemente permitía alcanzar el nivel de producción de los

países rivales, de un golpe, salvando los estadios intermedios de la industria a domicilio y el sistema de compras. Al fomento de las manufacturas se dedicó todo un paquete de medidas individuales: reclutamiento de trabajadores y empresarios fuera de las fronteras nacionales, ayudas directas e indirectas del Estado, privilegios comerciales y monopolios de venta. El éxito de esta política fue limitado. Muchas manufacturas, especialmente las que producían objetos para realzar el prestigio de los poderosos, partían de una cierta artificialidad, puesto que no tenían en cuenta las expectativas de la demanda. No dejaron de ser empresas subvencionadas. Otras florecían en un primer momento, pero apenas perdían sus privilegios y monopolios no podían sostener la competencia y tenían que cerrar. En los lugares donde el orden social feudal estaba aún intacto, el fomento estatal del desarrollo manufacturero tenía desde un comienzo pocas probabilidades de éxito.

La premisa para la ampliación de la producción manufacturera de mercancías era la expansión de la demanda en los mercados internos y externos. La demanda de bienes de consumo masivo aumentaba a medida que lo hacía la población. Las repercusiones del crecimiento demográfico sobre la demanda eran sin embargo limitadas, ya que los salarios reales descendían a causa del aumento del precio de los productos alimenticios. Al mismo tiempo, al aumentar la capacidad adquisitiva de los productos agrarios se elevaba la porción del ingreso campesino que podía sumarse a la demanda de productos manufacturados. También debe haber ganado peso la demanda de las capas urbanas medias. Había otro proceso que era, sin embargo, más importante. Gracias a la incipiente comercialización de la agricultura, al proceso de protoindustrialización y al desproporcionado crecimiento de las grandes ciudades, el número de hogares que dependía del mercado aumentaba de manera extraordinariamente rápida. Las economías domésticas para las que el principio del mercado era «periférico» fueron disminuyendo paulatinamente. El mercado interno se ampliaba. Por último, tampoco carece de importancia el hecho de que a causa de las mejoras agrícolas y de la atenuación de las crisis de abastecimiento, perdieran violencia las crisis de subconsumo de las manufacturas.

La función que cumplía la demanda externa en el proceso de crecimiento económico variaba en los diversos países europeos. En

Inglaterra tuvo una importancia considerable, si bien en conjunción con una demanda interna siempre creciente.

Inglaterra consiguió conquistar el dominio marítimo, desalojar a sus competidores en el mundo subdesarrollado y colonial y construirse una posición monopolística en el mercado mundial. A partir de mediados del siglo xvii el capital mercantil inglés empleó sin reparos la guerra como medio de una política cuyo objetivo era ampliar sus esferas de actividad en la lucha con los demás capitales mercantiles, con la finalidad de aumentar su acumulación. Las guerras comerciales y la acumulación del capital comercial se unieron en una estrecha simbiosis. En el siglo xvii Holanda había sido el principal adversario de Inglaterra. Desde finales del siglo su lugar fue ocupado por Francia. En lucha con ella durante la guerra de sucesión española, Inglaterra se aseguró el asiento, el monopolio del comercio de esclavos con la América española, en poder desde 1701 de la Compañía de Guinea francesa; el acuerdo de Methuen de 1703 ya le había abierto el acceso al mercado portugués y brasileño. La guerra de sucesión austríaca y la guerra de los Siete Años completaron el triunfo de Inglaterra sobre Francia. Su flota comercial, que en 1788 tenía 1.055.000 toneladas inglesas —es decir, que se había triplicado desde 1686— era un 42 por 100 más grande que la francesa, estimada en 729.340 toneladas en 1786-1787.

En el siglo xviii se volvieron más definidos los contornos asimétricos del mercado mundial que ya se habían perfilado claramente en el siglo xvii. Surgió un sistema capitalista mundial cuya base era el sometimiento de la periferia a las necesidades de reproducción de las metrópolis. Su centro se trasladó en el siglo xviii definitivamente a Inglaterra; Francia se aseguró el segundo lugar entre los estados metropolitanos europeos, mientras que Holanda descendió al tercero. España y Portugal afirmaron sus imperios coloniales pero su explotación pasó cada vez más a manos del capital comercial inglés y francés. Sólo en la segunda mitad del siglo pueden observarse síntomas de una tendencia opuesta, que sin embargo no resultó duradera.

La región económica atlántica, cuyas estructuras estaban determinadas en un principio aún por el comercio triangular entre Europa, la costa occidental africana y las plantaciones americanas, se convirtió en el siglo xviii en el sector dinámico de la economía mundial de entonces. Europa proporcionaba productos manufacturados, África

esclavos y América metales preciosos, materias primas y productos coloniales. De suma importancia para la economía capitalista mundial habría de ser el hecho de que las plantaciones esclavistas de las islas de las Indias Occidentales y, a partir de la década del noventa, las de los estados del sur de Norteamérica asumieran el abastecimiento de algodón de la industria textil inglesa. El nervio vital de este subsistema de la economía mundial era el comercio de esclavos; era él quien brindaba la fuerza de trabajo necesitada apremiantemente por las plantaciones que funcionaban con un sistema intensivo en trabajo. Para Malachy Postlethwayt el comercio de esclavos era «el origen primero y el fundamento de todo lo demás, el impulso principal del mecanismo que ponía en movimiento todas las ruedas». Los embarques de esclavos siguieron aumentando respecto del siglo xvii (veáanse cuadro 22, p. 111, y figura 17, p. 110). El comercio de esclavos alcanzó su punto máximo absoluto en la década del ochenta (1781-1790) con una exportación anual de aproximadamente 88.600 esclavos. Entre 1700 y 1810 se importaron como esclavos a América alrededor de 6,4 millones de africanos. En la cuarta década del siglo xviii Inglaterra reemplazó a Portugal como primera nación en el comercio de esclavos. Entre 1761 y 1810 correspondieron a Inglaterra aproximadamente el 43,3 por 100 de los esclavos exportados, a Portugal el 28,2, a Francia el 15,9 y el 12,6 restante a América del Norte, Holanda y Dinamarca (7,9, 3,1 y 1,6 respectivamente). Los centros del comercio de esclavos en Europa occidental eran Liverpool y Nantes. Los beneficios no eran de poca monta. En el caso de Inglaterra han sido estimados en un promedio de 9,5 por 100 (1761-1807). Tenían, empero, fuertes oscilaciones, ya que el comercio de esclavos implicaba grandes riesgos. Así por ejemplo, el *Hawke*, barco de Liverpool dedicado al tráfico de esclavos, tuvo en su primer viaje (1799-1780) un beneficio neto del 73,6 por 100, y en el segundo (1780-1781), en el que consiguió capturar al *Jeune Emilia*, un beneficio neto del 141,1 por 100. Su tercer viaje, al que salió en diciembre de 1781, terminó en cambio con pérdidas totales; el *Hawke* fue esta vez víctima de los corsarios franceses. A pesar de este final, sus propietarios consiguieron una tasa de beneficio del 66,4 por 100, equivalente a una ganancia de 13.841 £. Esto era excepcional en todo sentido. La tasa de beneficios del comerciante de esclavos de Liverpool, William Davenport (y su consorcio), para quien hacía sus viajes el *Hawke*, ascendió entre los años 1757 y 1784, y para un total de 74 expedi-

ciones, al 10,8 por 100 (véase cuadro 36; 8,1 por 100 teniendo en cuenta la velocidad de circulación del capital), no sin sufrir apreciables oscilaciones.

CUADRO 36

Salidas, entradas y beneficios del traficante de esclavos de Liverpool
William Davenport, 1757-1784 (en £)

Periodo	Salidas	Entradas netas	Beneficios	Tasa de beneficio
1757-1767	54.066	55.383	1.317	2,4 %
1768-1775	231.856	248.689	16.833	7,3 %
1776-1784	76.033	96.807	20.774	27,3 % *
Total	361.955	400.879	38.924	10,8 %

NOTA: * Sin el *Hawke*, 12,6 por 100.

FUENTE: D. Richardson, *Liverpool, the african slave-trade, and abolition*, en R. Anstey y P. E. H. Hair, eds., 1976, p. 78.

En el curso del siglo xviii se alteraron paulatinamente las relaciones en la región atlántica. Para Inglaterra, el comercio directo con América del Norte ganó importancia respecto del comercio triangular. Mientras que las importaciones a Inglaterra provenientes de las Indias Occidentales eran, en la última década del siglo xviii, más de tres veces mayores que las provenientes de América del Norte, las exportaciones a las Indias Occidentales fueron disminuyendo paulatinamente desde fines de la década del veinte respecto de las dirigidas a América del Norte. A fines de siglo (1791-1800) eran superadas por estas últimas en un 71 por 100. América del Norte se había convertido en el mayor mercado de exportación inglés en el mundo de ultramar. La separación de las trece colonias del imperio colonial inglés no había cambiado en nada esta situación.

El comercio de España y Portugal con sus colonias americanas recibió un nuevo impulso gracias a la poderosa expansión de la producción americana de plata y brasileña de oro. Este comercio, sin embargo, favoreció en un principio de manera sólo limitada a las respectivas metrópolis. Con él se beneficiaron en primer lugar los capitales

comerciales de Europa occidental, que estaban mucho más en condiciones de satisfacer la demanda de productos manufacturados de América del Sur y Central. El auge de la economía brasileña y sobre todo el *boom* del oro desempeñaron un papel clave en el aumento de las exportaciones inglesas a Portugal (y de allí a Brasil), que llegó al 266 por 100 entre 1698-1702 y 1756-1760. El oro brasileño provocó la ampliación del comercio entre Inglaterra y Portugal y atrajo a los comerciantes ingleses con sus mercancías. Ya que Portugal en el fondo sólo podía proporcionar vino, las importaciones desde Inglaterra tenían que pagarse con oro. Esta situación explica por qué la expansión del comercio anglo-portugués finalizó abruptamente en la década del sesenta como consecuencia de la crisis de la producción brasileña de oro (véase figura 22). España era, hasta la década del sesenta, un dominio de los comerciantes franceses.

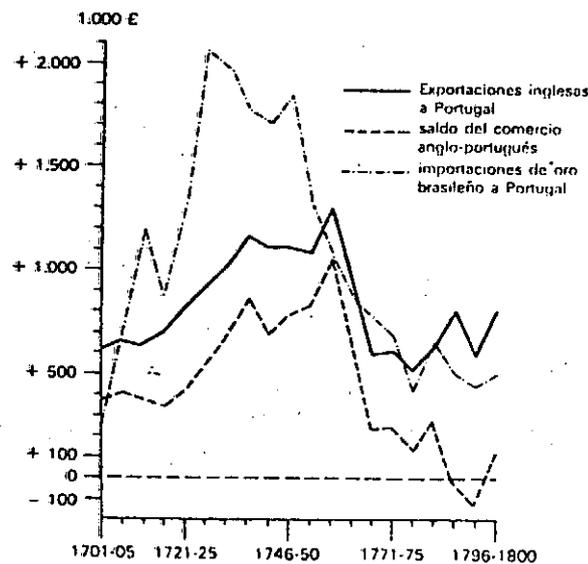


FIGURA 22

El comercio anglo-portugués en el siglo XVIII (promedios quinquenales en miles de £)

FUENTES: Boody Schumpeter, *English overseas trade statistics* (vid. fuente cuadro 27), pp. 17 s.; Morineau (vid. fuentes figura 12), p. 43.

Una nueva situación comenzó a desarrollarse en la segunda mitad del siglo XVIII. El comercio portugués de ultramar se reanimó después de 1780. Entretanto habían surgido manufacturas que habían aprovechado la drástica reducción de las importaciones inglesas causada por la disminución de la producción brasileña de oro. Éstas se beneficiaron del nuevo auge. En 1796 el 45,1 por 100 de las exportaciones de Portugal a Brasil eran de origen nacional; las manufacturas nacionales aportaban el 24,5 por 100 de las exportaciones, las extranjeras el 38,5. A partir de 1765 se fue eliminando gradualmente el monopolio del comercio con la América española que poseía Cádiz, que había reemplazado a Sevilla, y liberando al comercio casi todos los puertos españoles. El tráfico comercial aumentó, triplicándose entre 1778 y 1788. El extraordinario aumento de la producción de plata de la América española constituyó su impulso fundamental (entre 1701-1720 y 1781-1800 se elevó en un 179 por 100 aproximadamente). Una porción cada vez mayor de las mercancías que se transportaban de los puertos españoles a las colonias americanas provenía de la metrópoli (1784: 45 por 100, 1789: 50 por 100). En Barcelona, gracias al comercio con las colonias, progresó la acumulación del capital comercial. Cataluña se convirtió, desde el punto de vista económico, en la principal provincia de la monarquía española. Este proceso fue interrumpido por las guerras de comienzos del siglo XIX. La América española y portuguesa se convirtió en presa del capital comercial inglés; se restableció la dependencia de Portugal respecto de Inglaterra.

Asia había sido hasta entonces una «región externa» (I. Wallerstein) del incipiente sistema capitalista mundial. Para las grandes sociedades agrarias asiáticas el comercio con Europa tenía sólo una importancia marginal. Alrededor de las factorías europeas se crearon enclaves de exportación; pero el inmenso interior prácticamente no era tocado. La colonización fue el paso decisivo hacia la integración de Asia en el sistema capitalista mundial. Los holandeses comenzaron en Indonesia desde fines del siglo XVII. Le siguieron los ingleses en la India desde mediados del XVIII; los conflictos bélicos con Francia les proporcionaron un oportuno pretexto. La Compañía Holandesa de las Indias Orientales llevó a cabo la territorialización de su dominio en Indonesia porque esperaba de esa manera controlar las zonas en que se cultivaban las mercancías que exportaba a Europa. La expansión territorial de Inglaterra en la India debe verse desde

la misma perspectiva. Su objetivo principal tiene que haber sido asegurarse y desarrollar los mercados de oferta de aquellas mercancías que eran objeto del comercio asiático-europeo e interasiático. En ese sentido, los comerciantes privados ingleses que se habían establecido entretanto en la India a la sombra de la compañía de las Indias Orientales, provocaron la ocupación de Gujarat (India occidental) para poder disponer de su algodón.

La balanza comercial con Asia siguió siendo negativa para Europa en el siglo XVIII, aunque la relación entre importaciones y exportaciones mejoró sensiblemente en favor de la última. Los mercados asiáticos fueron descubiertos paulatinamente por las manufacturas textiles y metalúrgicas europeas. Las exportaciones inglesas de plata a Asia disminuyeron, tal como lo muestra el cuadro 37, mientras que

CUADRO 37

*Las exportaciones inglesas a India y China en el siglo XVIII
(valores anuales medios)*

	1719-1762		1763-1806	
	£	%	£	%
Plata	526.291	71,9	342.574	27,4
Mercancías	205.792	28,1	905.643	72,6
Total	732.083	100,0	1.248.217	100,0

FUENTE: L. Dermigny, *La Chine et l'Occident*, París, 1964, t. 2, p. 691.

las exportaciones de mercancías aumentaron. Gracias a la ingerencia en el comercio interasiático, en el llamado *country trade*, y a su monopolización en manos inglesas fue posible, además, financiar una parte de las exportaciones a Europa con los beneficios obtenidos en aquél, es decir, a «costa» de Asia. El saqueo de Bengala tuvo un efecto similar. Se ha calculado que como consecuencia de estas intervenciones, exportaciones de la India a Inglaterra por valor de 1,6 millones de libras anuales quedaron entre 1757 y 1780 sin ninguna contraprestación, es decir, sin ser compensadas por exportaciones de Inglaterra a la India, ya sea en forma de mercancías o de plata.

La composición de las importaciones provenientes de Asia se al-

teró nuevamente. La proporción de té y café en las ventas de la Compañía Holandesa de las Indias Orientales en Amsterdam se elevó entre 1698-1700 y 1778-1780 del 4,1 al 22,9 por 100, mientras que la de productos y materias primas textiles descendió del 43,4 al 32,7 por 100 (véase cuadro 24, p. 114). Este cambio puede apreciarse de modo aún más claro en la estructura de las mercancías importadas de Asia por Inglaterra. La importación de productos y materias primas textiles siguió creciendo, pero en 1772-1774 constituían sólo el 48,1 por 100 de las importaciones inglesas provenientes de Asia (1699-1701: 70,3 por 100). Las importaciones de especias descendieron no sólo en términos relativos, del 15,4 al 3,8 por 100, sino también en términos absolutos. El té, en cambio, que se convirtió en esa época en la bebida nacional inglesa, pasó a primer plano. Su proporción dentro de las importaciones inglesas provenientes de Asia subió bruscamente del 1,1 al 44 por 100. Con el fabuloso crecimiento del comercio de té se produjeron desplazamientos dentro de la región comercial asiática. Las importaciones de la India descendieron, por lo menos en la época siguiente. China, en cambio, incrementó la oferta de té. A fines del siglo XVIII los barcos europeos se agolpaban en Cantón, único puerto que el gobierno chino había abierto al extranjero (véase figura 23). También aquí, al igual que en la India, la East India Company desalojó a todos sus rivales. En 1792-1798 le correspondió el 69,8 por 100 de las exportaciones de Cantón hacia Europa.

El mundo subdesarrollado y colonial tenía importancia para Europa desde diversos puntos de vista:

1) En cuanto lugar de origen de las importaciones: en 1772-1774 el 52,6 por 100 de las importaciones inglesas provino de América y Asia (1699-1701: 31,9 por 100; véase cuadro 39, respecto a Francia cuadro 40). En un principio no eran tan importantes como importaciones sino más bien como objetos del comercio de reexportación de las metrópolis europeas. En 1772-1774 el 79,8 por 100 de las reexportaciones inglesas eran de origen americano y asiático (1699-1701: 68,1 por 100; véase cuadro 38). Los beneficios en el negocio de reexportaciones y en las industrias de transformación unidas a aquél eran extraordinariamente altos. En 1772-1774 el valor de reexportación del azúcar estaba un 91,4 por 100 por encima del valor de importación, el del tabaco un 97,8, el del café un 106,7 y el del té un 99,6. Con el comercio de reexportación surgió una

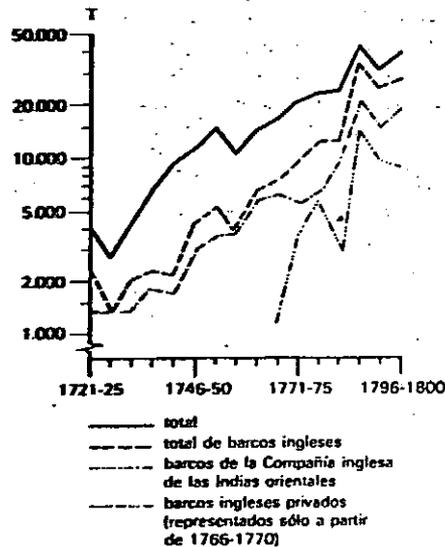


FIGURA 23

TonELAJE de los barcos europeos y norteamericanos despachados en Cantón, 1721-1800 (promedios quinquenales en toneladas inglesas)

FUENTE: Denzigny, *La Chine* (vid. fuente cuadro 37), t. 2, pp. 521-524.

densa red comercial que, pasando por los *entrepôts*, no sólo unía América y Asia con Europa sino también Asia con América, aunque esto último sólo en una dirección. Esta red comercial y las instituciones de crédito unidas a ella eran plurifuncionales. En cualquier momento podían ser utilizadas para las exportaciones nacionales de las metrópolis. Tal como lo muestra el cuadro 38, la importancia de América aumentó en el siglo XVIII respecto de Asia. Mientras que la proporción de importaciones asiáticas destinadas a la reexportación se estancaba, la de las importaciones americanas aumentaba considerablemente.

2) En cuanto lugar de destino de las exportaciones: al contrario de la primera, esta segunda función del mundo subdesarrollado y colonial fue ganando relevancia para las metrópolis europeas sólo de

CUADRO 38

Reexportaciones inglesas, 1699-1701 y 1772-1774 (en miles de £)

	Reexportaciones (por país de origen) *					Importaciones totales (%)
	Productos manufac- turados	Productos alimen- ticios	Materias primas	Total	%	
1699-1701:						
Europa	302	100	232	634	31,9	68,2
América	—	732	47	779	39,2	18,9
Asia	444	109	20	573	28,9	12,9
Total	746	941	299	1.986	100,0	100,0
1772-1774:						
Europa	390	330	454	1.174	20,2	47,4
América	—	2.735	210	2.935	50,6	37,5
Asia	1.172	477	50	1.699	29,2	15,1
Total	1.562	3.542	714	5.818	100,0	100,0

NOTA: * Calculado a partir del porcentaje de las importaciones.

FUENTE: R. Davis, en *ECHR*, 2.ª serie, 15 (1962-1963), pp. 300-303.

un modo gradual. En 1699-1701 sólo un 15 por 100 de las exportaciones nacionales inglesas fue a América y Asia, cifra que habría de elevarse a 49,7 por 100 en 1772-1774. América, y en especial América del Norte, aventajó en todos los aspectos a Asia en cuanto receptora de exportaciones inglesas. En 1772-1774 el 42,4 por 100 de las exportaciones nacionales estaba destinado a América y sólo el 7,3 por 100 a Asia (1699-1701: 12,2 y 2,8 por 100 respectivamente). La región económica atlántica se convirtió en esta época en el impulsor del crecimiento de la economía europea. Tal como se ha de mostrar, la manufactura del lino de Europa occidental, central y centro-oriental se transformó en su anexo.

3) En cuanto instancia de acumulación: el intercambio desigual que era corriente entre las metrópolis europeas y la periferia no

Europea, las enormes ganancias del comercio de *entrepôts*, el comercio de esclavos y el *country trade* asiático, y no en último lugar los saqueos y pillajes, como la explotación de Bengala por Inglaterra, hicieron una contribución esencial a la acumulación del capital comercial. En la medida en que no eran empleados en el consumo, los excedentes abrían al capital comercial la posibilidad de continuar su ciclo a escala ampliada.

Los hilos del sistema capitalista mundial, cuyos comienzos se remontan hasta el siglo XVI y que en el siglo XVIII no sólo «internalizó» regiones hasta entonces externas sino que además ganó consistencia interna, confluían en Europa. Los capitales comerciales europeos los entrelazaban y los tendían alrededor de la tierra. El mundo de ultramar fue integrado en un sistema de intercambio cuyas leyes eran determinadas por las metrópolis europeas. Su contenido eran la discriminación, una división del trabajo imperial, por principio desigual y dictada por las necesidades de las metrópolis, y con frecuencia una explotación desembozada. El sometimiento de la periferia a las exigencias reproductivas de las metrópolis no careció de importancia para la revolución del aparato productivo manufacturero en Europa, pero llevó el estancamiento y el retraso al mundo subdesarrollado y colonial. La economía política de la dependencia, que con el comienzo de la industrialización capitalista en Europa no sólo se afianzó sino que entró en un nuevo estadio, determinó en lo sucesivo las relaciones entre las metrópolis europeas y la periferia no europea.

La dinámica con que se desarrolló el sistema capitalista mundial en el siglo XVIII puede inferirse del crecimiento del comercio exterior de las economías nacionales europeas. El comercio exterior inglés aumentó con lentitud en la primera mitad del siglo XVIII. Su crecimiento se aceleró a partir de 1745 para alcanzar, después de la crisis desencadenada por la guerra de independencia norteamericana, una velocidad hasta entonces desconocida, expresada en una tasa anual de 4,9 por 100 (1779-1802; 1700-1745: 0,5; 1745-1771: 2,8; véase figura 24). Las reexportaciones siguieron mejorando su posición pero ya no eran el factor dinámico que todo lo determinaba (véase cuadro 39). Tuvieron que dejar esta función a las exportaciones de productos manufacturados, cuyo monto se multiplicaba (excluyendo los paños de algodón). Su fabuloso crecimiento se debió en primer lugar a la demanda del mundo subdesarrollado y colonial y,

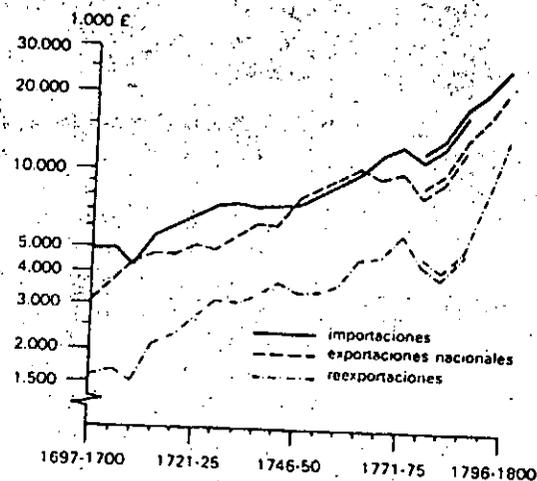


FIGURA 24

Comercio exterior de Inglaterra y Gales, 1697-1790, y de Gran Bretaña, 1776-1800 (promedios quinquenales en miles de £)

FUENTE: Mitchell y Deane, *Abstract* (vid. fuentes figura 21), pp. 279-281.

especialmente, de América del Norte, que en esta época no puede ya seguirse incluyendo en la periferia.

En 1699-1701 sólo 16,4 por 100 de las exportaciones nacionales inglesas de productos manufacturados estaban destinadas a esta región, en 1772-1774 eran ya el 55 por 100. El comercio exterior de Inglaterra había entrado en una nueva fase. Su dinámica no la recibía ya primariamente de su papel de intermediario ante Europa de las mercancías provenientes de ultramar, es decir de la función de *entrepôt* de la isla, sino de la exportación de los productos de las manufacturas, que se hallaban en rápida expansión, y de la demanda que éstos encontraban, sobre todo en América.

El comercio exterior francés aumentó aún más rápidamente que el inglés. Mientras que entre 1716-1720 y 1784-1788 éste creció 2,4 veces; aquél se triplicó. Hay que tener en cuenta, sin embargo, que al contrario de Inglaterra alcanzó tasas altas de crecimiento en la primera mitad del siglo y bajas, en cambio, en la segunda (1716-1748: 4,1 por 100; 1749-1778: 1 por 100; a partir de 1779: 1,4 por 100).

CUADRO 39

El comercio exterior inglés en el siglo XVIII (%)

	Europa *		Asia, África América		Total	
	1699 1701	1772 1774	1699 1701	1772 1774	1699 1701	1772 1774
Exportaciones:						
Paños de lana	43,2	18,2	4,3	8,5	47,5	26,7
Demás productos manufacturados	3,5	6,2	4,8	21,2	8,4	27,4
Productos alimen- ticios	6,7	2,7	0,9	1,0	7,6	3,7
Materias primas	5,3	4,7	0,3	0,4	5,6	5,1
Total	58,7	31,8	10,3	31,1	69,1	62,9
Reexportaciones	25,9	30,5	5,0	6,6	30,9	37,1
Exportaciones y re- exportaciones	84,6	62,3	15,3	37,7	100,0	100,0
Importaciones:						
Productos manu- facturados	22,1	10,7	9,5	6,2	31,7	16,9
Productos alimen- ticios	15,5	12,0	18,1	38,9	33,6	50,9
Materias primas	30,5	24,7	4,3	7,5	34,7	32,2
Total	68,1	47,4	31,9	52,6	100,0	100,0

NOTA: * Incluidos Irlanda y Turquía.

FUENTE: R. Davies, *loc. cit.*, p. 292.

El entrelazamiento de Francia con el mundo subdesarrollado y colonial aumentó tanto en el siglo XVIII, y sobre todo a partir de 1750; que se ha hablado de una «colonización» de su comercio exterior (M. Morineau). En 1787 el 30,3 por 100 de su comercio exterior se desarrolló en esa región (1716: 17,1 por 100; Inglaterra, 1699-

1701: 23,3; 1772-1774: 44,4 por 100). El comercio con las Antillas francesas subió en términos nominales entre 1716-1720 y 1787-1789 en un 1.350 por 100. Tal como lo muestra el cuadro 40, las reexportaciones

CUADRO 40

El comercio exterior francés en el siglo XVIII (%)

	Europa		Asia, África América		Total	
	1716	1787	1716	1787	1716	1787
Exportaciones:						
Productos textiles	27,1	16,9	2,6	7,3	29,7	24,1
Demás productos manufacturados	5,6	6,5	1,4	3,5	7,1	10,1
Productos alimen- ticios	30,0	17,4	3,0	6,2	33,0	23,6
Materias primas	4,5	4,6	2,0	1,7	5,2	6,3
Otros	6,0	2,2	—	0,5	7,2	2,7
Total	73,2	47,6	9,0	19,2	82,2	66,8
Reexportaciones	17,8	32,8	—	0,4	17,8	33,2
Exportaciones y re- exportaciones	91,0	80,4	9,0	19,6	100,0	100,0
Importaciones:						
Productos manu- facturados	12,6	15,1	3,8	4,5	16,4	19,6
Productos alimen- ticios	19,5	13,2	—	0,1	19,5	13,3
Materias primas	21,8	25,0	1,0	4,8	22,8	29,8
Productos colo- niales	12,2	7,5	23,1	27,7	35,3	35,2
Otros	5,4	2,1	0,6	—	6,0	2,1
Total	71,5	62,9	28,5	37,1	100,0	100,0

FUENTE: P. Léon, en *Conjoncture économique, structures sociales. Hommage à E. Labrousse*, París, 1974, pp. 423-426.

taciones podían rivalizar perfectamente con las inglesas. Una diferencia esencial llama sin embargo la atención: el comercio exterior francés se encontraba en vísperas de la revolución en una fase que Inglaterra ya había superado hacía mucho tiempo. Los productos manufacturados representaban en 1787 sólo el 34,2 por 100 de sus exportaciones, mientras que en Inglaterra ya constituían en 1772-1774 el 54,2 por 100. Este retraso está vinculado a las fuertes pérdidas que tuvieron que sufrir desde la década del sesenta sus tradicionales manufacturas textiles en los mercados del sur de Europa. Sólo gracias al comercio colonial las exportaciones textiles pudieron mantener su valor absoluto en comparación con 1750, aunque no su valor relativo, que representó en aquel año el 40,2 por 100 de la totalidad de las exportaciones.

El comercio exterior holandés descendió desde la década del cuarenta. Ya se había acabado en gran medida el papel que había desempeñado Holanda en el siglo XVII como emporio del mundo de entonces. Hamburgo se convirtió en un serio rival de Amsterdam para la región centroeuropea. La época de florecimiento del comercio de Hamburgo comenzó con la guerra de los Siete Años. El número de barcos que atracaban en Hamburgo y el tamaño de su flota comercial aumentaron abruptamente, sobre todo en las décadas del ochenta y del noventa. En 1780 fundearon en el puerto de Hamburgo 2.084 barcos. Una parte considerable de las reexportaciones inglesas, francesas, holandesas y españolas de mercancías procedentes del mundo colonial y semicolonial que se dirigían hacia Europa central tomó el camino de Hamburgo. Se exportaban sobre todo lino de Alemania central y Silesia —especialmente a España y la América española— y cereales, desde que Inglaterra se había convertido en importador de cereales a fines de la década del sesenta. Eran estrechas sus relaciones con Leipzig, principal feria y plaza de tránsito de mercancías en el corazón de Europa.

Amsterdam siguió siendo, una vez finalizado el siglo XVII, el eje financiero del comercio europeo. Sólo fue sustituida por Londres en el siglo XIX. «La letra de cambio librada sobre Amsterdam era en el siglo XVIII —observó Charles Wilson— lo que habría de ser en el siglo XIX la letra librada sobre Londres.» Si un comerciante francés quería importar lino, se lo encargaba a su agente en Königsberg; éste, por su parte, para tener su dinero una vez realizada la operación,

libraba una letra sobre un banco de Amsterdam en el que se lo había acreditado su mandante francés. En la segunda mitad del siglo XVII se había formado un sistema internacional de pagos multilateral; ocupaba el lugar del sistema bilateral de pagos predominante hasta entonces, que no carecía de lentitud porque no podía realizarse sin exportación de metales preciosos. Éstos eran sustituidos en el nuevo sistema multilateral por la letra de cambio, que permitía que la compensación de pagos no se realizara en efectivo al librarla de su bilateralidad e «internacionalizarla». Las exportaciones de metales preciosos sólo eran necesarias entonces en casos de excepción.

El sistema bancario, dividido en bancos públicos y privados, satisfacía en general las exigencias del comercio, pero sólo dentro de marcos limitados las de las manufacturas. El Banco de Cambios de Amsterdam seguía estando al frente de los tradicionales bancos de giro. Los bancos estatales, sin embargo, mucho más modernos que los «medievales» bancos de giro (P. León), habían asumido entre tanto el liderazgo. Al Banco de Inglaterra le siguieron el Banco de Escocia (1727), el Banco Real de Giro y Préstamos en Berlín (1765) y el Banco de San Carlos en Madrid (1782). Francia no tuvo hasta 1776, con la Caisse d'Escompte, una institución comparable; el banco fundado por el escocés John Law (1716-1718) había sido arrastrado en la bancarrota de todo el sistema de Law (1720). Los bancos privados, o mejor dicho, los banqueros privados, siguieron siendo imprescindibles junto a los bancos estatales y de las ciudades. Tanto los banqueros londinenses de la Lombard Street como los banqueros hugonotes de Francia, emigrados en su mayoría de Ginebra, o los banqueros privados instalados en Francfort, todos ellos anticipaban ya el siglo XIX y su alta finanza internacional. Por lo que hace a la densidad de la red bancaria (privada), Inglaterra superaba a los estados continentales. En el curso del siglo XVIII surgieron bancos provinciales, los llamados Country Banks, que estaban relacionados con los bancos privados de Londres y a través de ellos mantenían también contactos entre sí. A comienzos de la década del ochenta había ya más de cien bancos de este tipo. Los bancos funcionaban como recolectores de ahorros que de otro modo hubieran quedado improductivos y facilitaban así la formación de capital en el comercio y la industria. Ponían a disposición de la creciente industria no tanto créditos de inversión a largo plazo como capital circulante a corto plazo. De esta manera les resultaba posible a los empresarios trans-

formar en capital fijo una parte comparativamente mayor de su capital propio. Por último, los bancos contribuían indirectamente a la industrialización financiando el comercio, pues aquél hubiera sido impensable sin una eficiente red comercial. El mercado de capital —o, mejor dicho, los mercados de capital, ya que sólo hacia fines del siglo XVIII se formó algo así como un mercado nacional de capital a partir de los mercados de Londres y las provincias— llegaba mucho más allá del ámbito controlado por los bancos, prescindiendo de que en esa época el comercio y la actividad bancaria no estaban claramente separados. Aquél se extendía desde las grandes compañías de *joint stock*, pasando por las compañías de seguro, que crecían como hongos, y por el múltiple mundo del comercio hasta llegar al ámbito del parentesco y la amistad.

La deuda del Estado, que a fines del siglo llegó a 426,6 millones de libras (1700: 14,2; 1750: 78; 1780: 167,2 millones de £), se convirtió en la base sobre la que descansaba todo el sistema financiero de la City londinense. Ofrecía posibilidades de inversión que brindaban una gran seguridad. Además, sobre ella y sobre las obligaciones del Estado emitidas sobre ella se erigió una «pirámide de préstamos dentro del mundo de los negocios» (A. H. John). Sin la gigante deuda del Estado la City no hubiera podido llegar a ser lo que representó en el siglo XIX; aunque sin ella y su organización como deuda consolidada tampoco podrían haberse hecho las guerras del siglo XVIII y comienzos del XIX. A veces más de un tercio de los gastos del Estado durante tiempos de guerra fueron costeados con ayuda de empréstitos. «La escrupulosa y religiosa exactitud con la que han sido pagados siempre los intereses y el hecho de contar con la garantía del Parlamento han hecho arraigar tanto el crédito en Inglaterra, que ha sido posible suscribir empréstitos que han sorprendido y admirado a Europa», escribía Isaac de Pinto hacia finales de la guerra de los Siete Años. Este mercado de capital en poderosa expansión era alimentado por las ganancias que se hacían en el comercio, sobre todo en el comercio de ultramar.

En una mirada retrospectiva, la acumulación del capital comercial aparece como condición necesaria pero no como condición suficiente de la industrialización capitalista. El capital comercial le proporcionaba a la incipiente industria el capital circulante que necesitaba. En comparación con él, sus necesidades de capital fijo eran aún pequeñas y no constituían una valla seria para el paso a la produc-

ción fabril. Las proporciones entre capital fijo y circulante se fueron alterando con lentitud en favor del primero. Estaban lejos aún las concentraciones de capital fijo que habrían de caracterizar a las explotaciones industriales a partir del siglo XIX. El impulso fundamental que dio lugar a la industrialización no provino del lado de la oferta sino del de la demanda. Había sido precisamente el capital comercial quien, obedeciendo las leyes de su acumulación, había creado en el mundo subdesarrollado y colonial los mercados cuya demanda contribuyó a poner en marcha en Inglaterra el proceso de industrialización. El capital mercantil no engendró en cuanto tal el modo de producción fabril sino que éste surgió del sistema de comercio mundial erigido por aquél. Al dar lugar al capital industrial, el capital mercantil había acabado sin embargo su papel histórico. El capital industrial se desprendió del capital mercantil que lo atenzaba. Como dijo Marx, el proceso de producción «absorbió en sí a la circulación como mero momento».

Las manufacturas respondieron al aumento de la demanda en los mercados internos y externos con una elevación de su producción. Mientras que en Leiden la producción de paños disminuyó a 29.434 unidades en el año 1800, en Francia se expandió de modo no poco considerable: en el siglo XVIII (1700-1704 a 1785-1787) la cantidad se elevó en un 126 por 100 y el valor en un 265 por 100, no sin que se registraran importantes variaciones en las diferentes zonas, cuyo centro estaba en el norte, que producía casi el 50 por 100. La manufactura de paños inglesa elevó su producción entre 1695 y 1772 a algo más del doble; su tasa de crecimiento sólo comenzó a declinar en el último cuarto del siglo. Yorkshire se convirtió en la más importante región inglesa productora de paños de algodón; su participación en la exportación de paños pasó del 20 por 100 alrededor de 1700 al 50 por 100 a comienzos de la década del setenta. La producción de telas de lino, que tenía desde el siglo XVI estrechos contactos con los mercados del mundo subdesarrollado y colonial, se expandió más que la producción de paños. En Francia, según la región, se duplicó y triplicó, y hasta a veces se quintuplicó. Mientras que la manufactura inglesa del lino sólo hacía progresos moderados y a partir de la década del ochenta tuvo bajas en la producción, la joven industria del lino escocesa, totalmente insignificante antes de 1700, aumentó siete veces su *output* entre 1728-1732 y 1798-1802.

La manufactura irlandesa, que hacia fines del siglo XVIII se había colocado al frente de las manufacturas de lino británicas, elevó veinte veces sus exportaciones entre 1710 y 1800. Hasta el momento hay muy pocas cifras sobre el continente, donde los puntos principales de la producción de lino, si se dejan de lado los centros de producción de la costa occidental francesa, estaban ubicados en Flandes, el este de Westfalia, Baja Hesse, Schwäbischer Alb, Alta Lusacia y Silesia. El número de piezas de lino que llevaban al mercado de Gante los tejedores de las aldeas circundantes aumentó al doble entre 1700 y 1780. Las exportaciones de lino de Landeshut (Silesia) aumentaron diez veces y media entre 1763-1765 y 1786-1790.

La declinación de las tasas de crecimiento de las ramas tradicionales de las manufacturas textiles inglesas que tuvo lugar en el último cuarto del siglo debe considerarse ya como una consecuencia del ascenso de la industria algodonera. Rama realmente insignificante hasta la década del sesenta, comenzó su fabuloso crecimiento en la segunda mitad de la década del setenta. Las importaciones netas de algodón aumentaron casi siete veces entre el comienzo del siglo y 1775-1784. La manufactura francesa del algodón alcanzó tasas de crecimiento comparables a las inglesas, pero su punto de partida era más bajo. Inglaterra consumió en 1787-1789 el doble de algodón que Francia. En Sajonia, el este de Suiza, Cataluña y muchas otras regiones también floreció la elaboración del algodón en la segunda mitad del siglo XVIII, sin alcanzar, sin embargo, un desarrollo tan espectacular como en Inglaterra.

La minería y la manufactura del hierro no participaron menos que la manufactura textil del auge económico general. La producción británica de carbón se duplicó entre 1760 y la década del ochenta, después de haber subido ya entre 1681-1690 y 1760 de casi 3 a 5 millones de toneladas. Francia extraía en 1789 entre siete y ocho veces más carbón que a comienzos del siglo, pero de este modo sólo llegaba al 6-7 por 100 de la cantidad obtenida en Inglaterra. En la producción de hierro aventajaba en cambio a su rival. Hasta 1789 se triplicó, llegando a entre 130.000 y 140.000 toneladas, mientras que Inglaterra producía sólo 68.000 toneladas. Técnicamente, sin embargo, la manufactura británica del hierro, que después de un período de crecimiento lento había elevado a más del doble su producción desde 1760, era ya en ese momento muy superior a la francesa. Mientras que en Francia sólo entre 1,4 y 2 por 100 del hierro

se fundía utilizando coque, en Gran Bretaña la proporción era del 79 por 100. A causa de esta ventaja técnica le fue posible a la manufactura inglesa superar en los próximos años a la francesa que se mantenía estacionaria; en 1806 producía alrededor de 250.000 toneladas. En Alemania también se expandió la producción de hierro bruto —a fines de la década del ochenta debe de haber estado cerca de la inglesa—, pero también allí se produjo con lentitud la sustitución de carbón de leña por coque. Hasta el momento sólo existen cálculos de la tasa de crecimiento anual de la producción manufacturera en los casos de Gran Bretaña y Francia. De acuerdo con ellos, en Gran Bretaña se elevaba al 1,17 por 100 y en Francia a 1,5-1,9 por 100 (en ambos casos para el período que va de 1700 a 1790). Estas cifras deben considerarse sólo como valores aproximados. Es muy posible que difirieran entre sí menos de lo que ahora parece.

Por más importante que sea la cuantificación exacta del crecimiento económico durante el siglo XVIII, no nos exime de responder la pregunta por las fuerzas en las que se basaba. ¿Fue posibilitado por una ampliación cuantitativa del aparato productivo existente o se produjeron en éste cambios cualitativos, tanto en el aspecto técnico como en el organizativo?

El crecimiento de las manufacturas se produjo al principio dentro de los marcos tradicionales. La protoindustrialización continuó y alcanzó su punto máximo. Densas manufacturas rurales que producían para mercados suprarregionales cubrían como con un velo la Europa del siglo XVIII y transformaban regiones que habían vivido exclusivamente de la agricultura en zonas mixtas agrarias y manufactureras. Respecto de la calcetería en los alrededores de Chemnitz en 1797 podemos leer:

Desde un comienzo se asentó en las aldeas, y Limbach, un señorío situado a dos horas de Chemnitz, fue el primero en contar con calceteros entre sus habitantes. De allí pasaron a las aldeas vecinas y poco a poco se extendieron por toda la región ... Su residencia principal siguen siendo hasta ahora las aldeas. En la ciudad de Chemnitz no hay más de 80 maestros, 10 aprendices y unos 50 oficiales. En el año 1709 había aquí sólo cinco telares y en todos los alrededores menos de 20. Ahora, en una superficie que no llega a las cuatro millas cuadradas alrededor de Chemnitz están en uso unos 2.000 telares.

Aldeas de campesinos se transformaron en aldeas de tejedores. Esta evolución puede seguirse de modo ejemplar en el pueblo de tejedores de lino de Grossschönau, en la Alta Lusacia (véase figura 25).

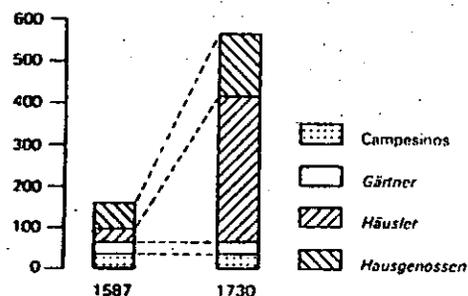


FIGURA 25

Campesinos, Gärtner, Häusler y Hausgenossen en Grossschönau (número de plazas)

FUENTE: A. Kunze, en M. Reuther, ed., *Oberlausitzer Forschungen*, Leipzig, 1961, p. 187.

La proporción de población campesina disminuyó al 9 por 100 en el año 1730. Los *Häusler* y *Hausgenossen* pasaron a determinar el aspecto de la aldea (por cada puesto de trabajo campesino había 9,9 de *Häusler* y 4,4 de *Hausgenossen*). Éstos ganaban sus ingresos sobre todo en la manufactura del lino. En las aldeas de la jurisdicción de Gleichenstein, centro de la producción de paños en el Alto Eichsfeld, la proporción de tejedores, hilanderos y cardadores de lana subió, tal como lo muestra el cuadro 41, de más de 29 a más de 58 por 100 (es probable que las cifras no sean totalmente comparables). En 1802 había 96 telares de lana por cada 1.000 habitantes. En Picardía, alrededor de 1785 un 73 por 100 aproximadamente de los telares estaba en el campo; cerca del 30 por 100 de la población trabajaba en ese momento en la manufactura textil (véase cuadro 42). En los Midlands occidentales, alrededor de un tercio de la población masculina adulta cuya ocupación es conocida trabajaba en la manufactura del metal (fabricantes de clavos, de guadañas, cerrajeros, etc.). Otro 27 por 100 trabajaba en otras manufacturas. A veces estas

CUADRO 41

Tejedores, hiladores y cardadores en el distrito de Gleichenstein, Alto Eichsfeld, 1766 y 1796

	1766		1796	
	número	%	número	%
Tejedores de lana	692	9,1	1.225	10,4
Tejedores de lino	74	1,0	?	?
Hiladores de lana	1.319	17,3	5.217	44,4
Hiladores de lino	124	1,6	?	?
Cardadores	?	?	426	3,6
Total	2.209	29,0	6.868	58,4
Población total	7.620	100,0	11.751 *	100,0

NOTA: * 1792.

FUENTES: J. Hartmann, *Die kurmainzischen Ämter des mittleren und oberen Eichsfeldes*, tesis doctoral, Halle, 1961, pp. 160, 201; H. Godehardt, en *Eichsfelder Heimatbeilage*, 1970, p. 65.

CUADRO 42

La manufactura textil en la Picardía alrededor de 1785

Manufactura	en la ciudad A	Cantidad de telares		B en % de C
		en el campo B	total C	
Lana	5.700	5.300	11.000	48
Lino fino	500	5.500	6.000	92
Lino basto	500	3.500	4.000	88
Calcetería	1.000	7.000	8.000	88
Algodón	100	—	100	0
Total	7.800	21.300	29.100	73
Población			533.000	
Telares por cada 1.000 habitantes			55	

FUENTE: Ch. Engrand, en *Revue du Nord*, 61 (1979), pp. 62-68.

aglomeraciones manufactureras rurales se transformaban en ciudades, que atraían a su vez a los pueblos de los alrededores estableciendo en ellos las manufacturas. Ejemplos de esto son Roubaix, Verviers y Wuppertal. La última era una de las regiones manufactureras más asombrosas de Europa. En el informe que realizara en 1773 al gobierno del electorado de Düsseldorf, Friedrich Heinrich Jacobi comunica la existencia en Elberfeld y Barmen de 100 blanquerías, 2.000 telares para cintas y 3.500 telares de lino; y cifra las exportaciones en 3.267.664 *rixdales*. Las regiones manufactureras preferentemente rurales y preferentemente urbanas tenían en común el hecho de carecer de organización gremial. En 1790, los fabricantes de paños de Lennep, que estaban en permanente conflicto con un gremio de tundidores, señalaban:

cuanto más florecientes, perfectas y lucrativas son las fábricas de paños de Verviers, Eupen, Bourscheid (Burtscheid), Monjoie (Monschau) ... y varios otros lugares, ... y esto por la sola razón de que en esas fábricas no existen gremios y por lo tanto ninguna coacción ni oportunidad de estropear los mejores paños con el acabado, ningún motivo para ocasionar perjuicios y para litigios tan desventajosos para las fábricas.

Las manufacturas urbanas de exportación no podían con frecuencia sostener la competencia de las manufacturas rurales y se debilitaban continuamente. Así, la manufactura de paños de Aquisgrán sufrió considerables pérdidas como consecuencia de un «despotismo artesanal que —escribió Georg Foster— ocasiona ... la decadencia de las fábricas de paño», mientras que por otro lado se expandían las de Vaals, Burtscheid, Stolberg y Monschau. En otras partes, como por ejemplo en el norte de Francia, se formó una alianza dinámica entre las manufacturas urbanas y rurales basada en una división del trabajo, que permitió que las ciudades participaran —y a veces en posición dominante— en el desarrollo protoindustrial.

Las fuerzas que impulsaron el desarrollo protoindustrial no se diferenciaban por su naturaleza de las que estaban actuando, a más tardar, desde fines del siglo xvi. La subocupación en el campo siguió aumentando a causa del aumento de la población, que volvió a comenzar con fuerza, y a las sostenidas tendencias de acumulación y

concentración. En una petición del año 1700 se dice que la mayoría de los habitantes de Viersen sólo tiene entre 2 y 6 fanegas «y tienen por lo tanto que trabajar también en fábricas y oficios para poder subsistir». El capital comercial no tenía con frecuencia más alternativa que aprovechar la mano de obra desocupada en el campo, si no quería que se paralizara el proceso de acumulación en el que se encontraba. Los fabricantes de paños finos de Monschau, que debe considerarse como un centro protoindustrial, se defendieron de las críticas que se les hacía por emplear en la zona de Limburgo *Basenmeister* —se trataba de subempresarios de la industria domiciliaria— afirmando: «Así como nuestras fábricas han crecido con el empleo de *Basenmeister* extranjeros, su eliminación las haría caer nuevamente en la consunción de antaño».

En los lugares donde la protoindustrialización había logrado afirmarse se iniciaba un proceso acumulativo. El específico modo de reacción generativa de los pequeños productores manufactureros tenía por consecuencia la ruptura del anterior sistema de equilibrio demo-económico y su sustitución por un sistema demo-económico de alta presión. Éste aseguraba el proceso de la protoindustrialización ya que mantenía elástica la oferta de fuerza de trabajo. El nuevo modo de población se convirtió en una verdadera fuerza motriz interna de la protoindustrialización. La función de fuerza motriz externa recaía sobre la demanda de productos protoindustriales en los mercados suprarregionales e internacionales. La manufactura europea del lino se convirtió en el transcurso de la protoindustrialización en un componente integral del sistema económico atlántico. En 1787 C. L. P. Hüpeden denominó al comercio de lino de Hesse «el Perú y las Indias Orientales de Hesse» y dijo de él: «es el canal principal por el que fluyen a nuestras arcas el oro y la plata españolas». En la segunda mitad del siglo xviii alrededor del 90 por 100 de las «bretañas» exportadas desde los puertos bretones iba a España y de allí a la América española. Entre 1748-1749 y 1789-1790 el 75,6 por 100 de las exportaciones de lino de Silesia estaban destinadas a Europa occidental y a ultramar (véase figura 26). La tasa de exportación del lino de Silesia se elevó en 1791-1792 a aproximadamente el 75,5 por 100; las «bretañas» eran comercializadas prácticamente en su totalidad fuera de las fronteras de Francia. Entre 1695 y 1799 la tasa de exportación de la manufactura inglesa de paños de lana subió

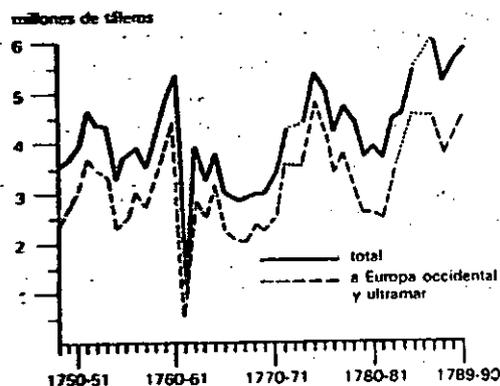


FIGURA 26

Exportaciones de lino de Silesia, 1748-1749 a 1789-1790 (en táleros)

FUENTE: *Schlesische Provinzialblätter*, 31 (1800), pp. 9-12.

de alrededor del 40 a más del 67 por 100; en Yorkshire llegaba en 1771-1772 al 72,3 por 100.

La protoindustria era industria a domicilio. Su núcleo estaba constituido por la economía doméstica de los pequeños productores manufactureros, organizada familiarmente y dedicada a la producción para el mercado. Al contrario de lo que ocurría en la economía doméstica de los artesanos de los gremios, su producción se basaba en la colaboración de todos los miembros del hogar, es decir, también de la mujer y los hijos. En este aspecto la economía doméstica protoindustrial coincidía con la campesina de la que había surgido. Sus esfuerzos estaban orientados al valor de uso y no al valor de cambio. Estaban regidos por la norma de alimentación determinada socioculturalmente. Si ésta se satisfacía, la economía doméstica protoindustrial suspendía su producción y la curva de oferta de trabajo retrocedía. Cuando en cambio la subsistencia familiar no estaba asegurada, tenía que aumentar sus esfuerzos hasta el límite de la «autoexplotación» (A. V. Chaiánov). Esta situación no se les escapaba a los observadores contemporáneos. Podemos leer acerca de la manufactura de lino de Silesia en 1785 que «un precio demasiado bajo del cereal perjudica el comercio del lino y disminuye la actividad de hilanderos y teje-

dores ...; por el contrario, los años de carestía no han obstaculizado nunca el comercio montañés». Bajo las condiciones del sistema de industria domiciliaria sólo estaban dadas en parte las premisas para un comportamiento económico anticíclico por parte de los pequeños productores. Los tejedores de Monschau se quejaban en 1769: «Los fabricantes dan trabajo a todos los tejedores, pero de manera tal que cuando uno recibe una pieza para confeccionar después tiene que esperar y pasar miseria nuevamente durante cuatro, cinco o más semanas».

Las relaciones de producción que se formaron en el curso de la protoindustrialización tenían en cuenta el hecho de que las economías domésticas que realizaban una tarea industrial sólo excepcionalmente podían vender directamente al consumidor las mercancías que producían. Entre el productor y los consumidores aparecía en general el comercio, pues los mercados relativamente alejados para los que trabajaban los pequeños productores manufactureros no estaban al alcance de estos últimos. También carecían del capital circulante necesario para salvar el lapso que va entre la producción y la venta, y de informaciones sobre los mercados a los que abastecían. Todas estas funciones fueron asumidas por el capital comercial. Gracias a esta posición mediadora le era posible presionar sobre los precios de compra, es decir ejercer lo que Maurice Dobb ha llamado «explotación por medio del comercio», y hacer depender de sí en medida cada vez mayor a los pequeños productores. La autonomía formal de la economía doméstica protoindustrial se preservó en aquellos casos en los que vendía sus productos a un comerciante, es decir cuando dominaba un sistema de compra y las esferas de la producción y la circulación coexistían independientemente. Este sistema existía sobre todo en la manufactura del lino y también en grandes sectores de la manufactura de paños de Yorkshire. F. Zöllner lo describe en Silesia con las siguientes palabras:

Los comerciantes están sentados en sus casas de comercio en sillas algo elevadas. El tejedor que quiere vender su pieza de lino se la alcanza a uno de los señores. Éste la observa, la toca y dice lo que quiere dar por ella; si el tejedor está satisfecho con el precio el comerciante escribe con tiza en el lino la suma y su rúbrica, y el tejedor lo lleva a su mostrador, donde recibe el dinero.

La economía doméstica protoindustrial perdía su autonomía formal cuando el capital comercial conseguía por medio de la concesión de créditos (destinados a la financiación adelantada de la producción) someter a su dominio el suministro de las materias primas y, en ocasiones, también de los instrumentos de producción, reuniéndolas en empresas de trabajo a domicilio. De este modo penetraba en la esfera de la producción, sin asumir sin embargo totalmente su control: el control del producto pasaba al empresario, mientras que el del proceso de trabajo quedaba en manos del pequeño productor. El proceso de producción no era ya independiente sino que estaba integrado en el de circulación, manteniéndose no obstante la predominancia de este último. Sobre todo en aquellos casos en los que las materias primas tenían que ser adquiridas en lugares muy distantes, y resultaba inevitable una considerable fragmentación del proceso de trabajo, el comerciante tenía la posibilidad de entrar en la esfera de la producción como comprador de las materias primas y organizador del proceso de producción y elevarse así a la categoría de empresario de industria domiciliaria. En un libro escrito en el año 1796 puede leerse lo siguiente acerca de la manufactura de paños finos de Eupen, organizada empresarialmente con trabajo a domicilio: «El comerciante o fabricante es el estímulo primero y el alma del todo; mantiene muchos hombres en actividad, todos los cuales trabajan para él y de él reciben su sustento; ... él compra pues las materias primas en países lejanos, trae la lana española, el aceite, el jabón y las hebras para los orillos y todo lo que necesitan los trabajadores».

Los dispersos centros de producción de la protoindustria tenían con frecuencia su complemento en establecimientos centralizados para los que se ha generalizado el nombre de «manufacturas» en sentido restringido. En ellos se concentraban sobre todo los pasos preparatorios y los procesos de acabado, estos últimos especialmente porque eran decisivos para las posibilidades de venta del producto correspondiente. Los fabricantes de paños finos de Monschau en primer lugar limpiaban y teñían la lana en su propio establecimiento, luego la daban a los hilanderos y tejedores, para finalmente realizar ellos mismos el acabado de los paños. «... el comerciante tiene en su casa y bajo su dirección a los curtidores, tundidores, prensadores y cardadores, quienes trabajan a jornal», escribe el autor del libro sobre la manufactura de paños finos de Eupen. El número de obreros que trabajan en talleres centralizados era muy pequeño en comparación

con los que lo hacían en la industria doméstica. En la empresa de la seda Von der Leyen, de Krefeld, eran alrededor de 1768 aproximadamente el 12 por 100 del total de trabajadores, y en la manufactura de paños de Verviers llegaban en la década del ochenta a aproximadamente un 25 por 100, cifra extraordinariamente alta. La proporción de capital invertida en ese tipo de talleres no era en general lo suficientemente alta como para provocar por su importancia la predominancia del proceso de producción. En 1789 sólo el 5,8 por 100 del balance de la empresa J. H. Scheibler e hijos, por mucho la más importante de la manufactura de paños finos de Monschau, correspondía a edificios e instrumentos de producción (véase cuadro 43).

CUADRO 43

*Balance de la empresa J. H. Scheibler e hijos, en 1789
(en táleros del Reich)*

a) Activo		b) Pasivo	
	%		%
Edificios fabriles	9.100	Acreeedores	304.000 44,8
Máquinas e instrumentos	26.400	Capital	374.000 * 55,2
Otros	4.000		
	39.500	5,8	
Materias primas	80.500		
Paños listos y semi-listos	207.000		
	287.500	42,5	
Deudores	346.000	51,0	
Cambio y Caja	5.000	0,7	
	678.000	100,0	
			678.000 100,0

NOTA: * En la fuente, 374.301 táleros.

FUENTE: E. Barkhausen, *Die Tuchindustrie in Montjoie, ihr Aufstieg und Niedergang*, Aquisgrán, 1925, p. 71.

El capital circulante dominaba claramente en relación con el capital fijo. Por otra parte, formaba parte de la estrategia de inversiones de los empresarios de la industria domiciliaria dar prioridad, dentro de lo posible, a aquellas inversiones que como los edificios podían utilizarse de manera relativamente diversa y, dada la inseguridad de los mercados, no concentrarse en un único sector sino diversificarse de modo relativamente amplio para, en caso de crisis, disponer de posibilidades sustitutivas. La «versatilidad del capital comercial» (W. Sombart) seguía siendo para estos empresarios el criterio decisivo de las inversiones.

Además de las manufacturas que estaban en una relación de complementariedad con las actividades protoindustriales, en el siglo XVIII aparecieron otras que eran independientes de estas últimas. Sobre esa base se organizaron sobre todo las manufacturas de estampados y la producción de porcelana, loza fina y cristal. Los estampados constituyeron una de las manufacturas que se desarrollaron de modo más dinámico en el siglo XVIII. Hacia fines del siglo trabajaban en ella más de cien mil hombres. Las empresas más grandes empleaban de 500 a 800 trabajadores, con una producción anual de entre 20.000 y 40.000 piezas. Las tasas de beneficio eran a veces excepcionalmente altas; el capital se multiplicaba al cabo de pocos años. En la Fabrique Neuve de Cortailod, la más importante manufactura de estampados de la zona de Neuchâtel, la tasa de beneficio (medida respecto del capital productivo) se elevó en 1783-1791 al 35 por 100, y en 1792-1798 al 50 por 100 (respecto de esta empresa, véase figura 27). A veces, una manufactura centralizada de este tipo se transformaba en parcialmente centralizada al tomar en sus propias manos la producción de los géneros de algodón y organizarla en base al trabajo a domicilio, en lugar de recurrir a géneros hindúes o producidos en Europa. El establecimiento de manufacturas de porcelana era uno de los intereses especiales de los príncipes alemanes. La más famosa manufactura alemana de porcelana era la de Meissen; en 1765 trabajaban en ella 731 personas.

El progreso que trajo la manufactura no fue el resultado de la introducción de métodos de fabricación mediante máquinas —el proceso de fabricación seguía siendo determinado por el trabajo manual— sino de una nueva organización del proceso de producción. Con su concentración espacial se volvieron posibles la fragmentación y unificación sistemática del trabajo y con ellas a veces una elevación

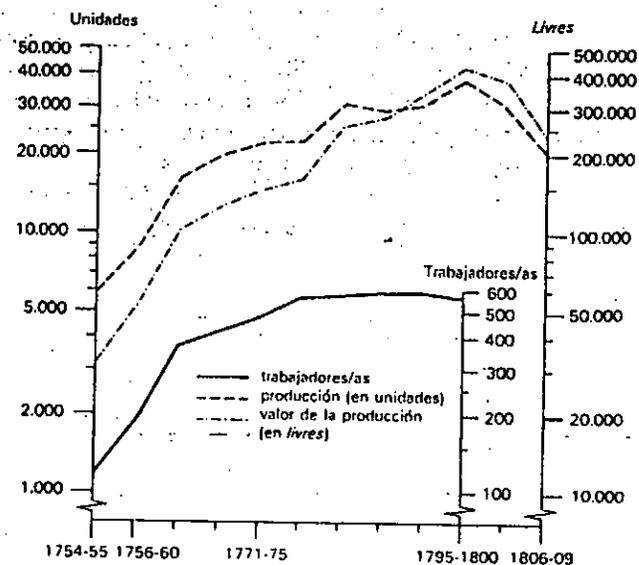


FIGURA 27

La fábrica de estampados La Fabrique-Neuve de Cortailod, 1754-1809 (promedios quinquenales)

FUENTE: P. Caspard, *La Fabrique-Neuve de Cortailod 1752-1854*, París, 1979, páginas 186 s., 195.

sustancial de la productividad. Visto globalmente, la significación de la manufactura consistió, sobre todo, en que constituyó un importante eslabón en la transición de la producción industrial doméstica a la producción fabril, dicho sea esto más en un sentido macroeconómico que microeconómico, pues pocas manufacturas —y entre ellas sobre todo las de estampados— desempeñaron un gran papel en el proceso de industrialización. Al aproximarse a la solución de los problemas que planteaba la centralización de la producción le indicó a la fábrica el camino a seguir.

Los establecimientos centralizados no se limitaban al ámbito estrecho de las manufacturas. Se encontraban con frecuencia sobre todo en la minería y la metalurgia y no rara vez alcanzaban un volumen apreciable. La sociedad minera de Anzin (cerca de Valenciennes)

nes) en 1790 extrajo 310.000 toneladas de carbón, lo cual correspondía a aproximadamente la mitad de la producción francesa. Aproximadamente 4.000 hombres trabajaban en ella en esa época. Le Creusot, con sus cuatro altos hornos, sus martinets y máquinas de vapor, fue saludado como «una de las maravillas del mundo». Allí, en 1785, se fundió, por primera vez en Francia, mineral de hierro utilizando coque.

A medida que el siglo XVIII se acercaba a su fin aumentaban los indicios de que el sistema de producción reinante comenzaba a llegar a sus límites. Bajo la presión de la demanda en los mercados interiores y exteriores, las contradicciones internas del sistema protoindustrial se agudizaron tanto, sobre todo en Inglaterra, que pusieron cada vez más en cuestión su «dominabilidad» (M. Godelier). La tendencia inherente a la economía doméstica protoindustrial de reducir la producción en las épocas de auge, ya que en ellas aumentaba el ingreso por unidad de producto y por lo tanto podía asegurarse la subsistencia de la familia con menor trabajo, se convirtió en un factor que impulsó más allá de sí al sistema protoindustrial. En efecto, la reducción de la producción de las economías domésticas sólo podía ser compensada en medida limitada en la Inglaterra del siglo XVIII con el empleo de fuerza de trabajo adicional. Otros problemas no eran menos graves. Cuanto más se extendía el radio de acción de la empresa de trabajo a domicilio, más pronto tenía que llegar el punto en que subieran los costos marginales por unidad de producto. La velocidad de circulación del capital disminuía, los costos de distribución aumentaban. Al empresario se le hacía más difícil vigilar a los productores a domicilio y protegerse de que no lo estafaran con las materias primas que les había entregado. El desequilibrio existente desde siempre entre la producción de hilo y su manufactura —eran necesarios por lo menos cinco tornos de hilar para abastecer un telar— se volvió disfuncional, ya que en los centros de la industria textil no se disponía ya de suficientes hilanderas e hilanderos. Los salarios aumentaban (véase figura 30, p. 191). En 1823 R. Guest comentaba que en Lancashire, en la década del sesenta, «no era raro que un tejedor recorriera por la mañana tres o cuatro millas pasando por la casa de cinco o seis hilanderos antes de que tuviera hilo suficiente para el resto del día». La baja elasticidad de la oferta de hilo amenazaba con volver imposible el aumento del

output más allá de un determinado límite y con paralizar la expansión de la industria textil.

La única alternativa que prometía una salida de la crisis del sistema protoindustrial era la mecanización del proceso de producción en conjunción con su centralización. La primera rama que la puso en práctica desde fines de la década del sesenta fue la industria del algodón. De este modo se convirtió en «pionera» (E. J. Hobsbawm) de la primera fase de la industrialización. Las máquinas hiladoras de las décadas del sesenta y setenta, la *jenny* de Hargreaves —que primariamente se utilizó aun en la industria doméstica—, la *waterframe* de Arkwright —máquina hiladora hidráulica— y la *mule* de Crompton —una combinación de las dos primeras— hicieron posible, al instalarse en fábricas, no sólo que se superara el antiguo desequilibrio entre la producción de hilo y de manufacturas sino además que se solucionara uno de los problemas fundamentales de la protoindustrialización, el control del proceso de producción. Las primeras hilanderías de algodón surgieron rápidamente. En la fábrica instalada en 1769 por Arkwright, en Nottingham, trabajaban en 1772 trescientos hombres. Su Lower Mill de Cromford tenía a fines de la década del setenta aproximadamente ochocientos trabajadores. Alrededor de 1780 ya había unas veinte hilanderías de algodón impulsadas con energía hidráulica. Su número aumentó hasta llegar en 1797 a alrededor de novecientas; su capital fijo se ha estimado en 2,5 millones de libras. Los mercados interior y exterior tuvieron una participación relativa muy variable en el tiempo en referencia a la irrupción industrial. La figura 28 muestra que en las decisivas décadas del sesenta y el setenta el consumo de algodón en rama aumentó más rápidamente que la exportación de hilos y géneros de algodón. Esto hace suponer que el mercado interno tuvo mayor importancia en esta fase. Sólo al llegar a finales del siglo se invertiría el peso relativo de la demanda interna y externa.

La manufactura inglesa del hierro estaba ante dificultades no menores que la textil. El carbón vegetal se volvió más escaso; los costos marginales se elevaron. El estrangulamiento se superó gracias a la sustitución del carbón de leña por coque. En 1709 Abraham Darby inventó un procedimiento que permitía fundir hierro bruto utilizando coque; pasarían décadas, sin embargo, hasta que se generalizara. Su marcha triunfal comenzó cuando la máquina de vapor de Watt permitió instalar, en 1776, el primer fuelle de vapor en el alto horno

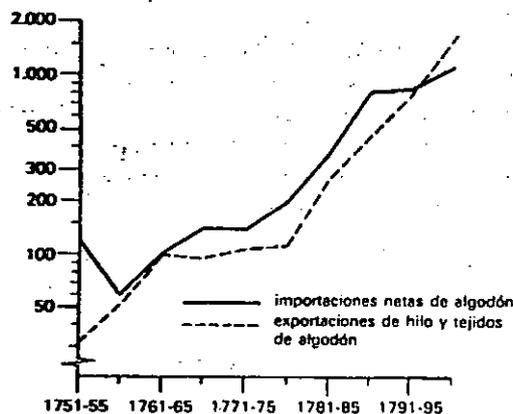


FIGURA 28

Importaciones netas de algodón en rama y exportaciones de mercancías de algodón en Inglaterra, 1751-1800 (promedios quinquenales; 1761-1765 = 100)

FUENTE: Mitchell y Deane, *Abstract* (vid. fuentes figura 21), pp. 177 s., 294 s.

de John Wilkinson en Willey y la invención del laminado y pudelado por parte de Henry Cort (patentado en 1783-1784) hizo posible adaptar también al carbón la etapa de producción posterior, la producción de hierro forjado.

La fuente primaria de energía de la industrialización fue el carbón, su convertidor de energía la máquina de vapor. Su historia está indisolublemente ligada al ascenso de la industria carbonífera inglesa. A medida que los pozos de las minas se volvían más profundos era cada vez más difícil mantenerlos libres de agua. La máquina de vapor brindó una solución, pues podía utilizarse sin dificultad como grupo propulsor de bombas de agua. Partiendo del *fire engine* de Thomas Savery (1698) y pasando por la máquina de vapor de émbolo de Thomas Newcomen (1712), tuvo una larga evolución antes de que James Watt le diera en 1775 una forma nueva y mucho más eficiente en la fábrica de Boulton en Soho, después de haber inventado en 1765 el condensador separado. A partir de entonces la máquina de vapor encontró también aplicación fuera de las minas de carbón.

El efecto de la creciente demanda hizo necesario reemplazar re-

ursos relativamente escasos como el trabajo, la madera y la energía hidráulica por recursos relativamente abundantes como el capital, el carbón y la energía de vapor, y sustituir el modo de producción protoindustrial por el modo de producción industrial fabril. El desarrollo de las fuerzas productivas había alcanzado en Inglaterra en el siglo XVIII un límite que sólo pudo superarse cuando se dispuso de nuevos mecanismos de regulación en el ámbito tecnológico y en el de la organización social del trabajo. Exactamente en ese punto se inició el proceso de industrialización capitalista.

Alrededor de 1790 el nuevo sistema de producción estaba limitado a un estrecho ámbito del sector manufacturero. En las hilanderías de algodón ya se perfilaban sin embargo las relaciones de producción de una nueva época. Sus características distintivas eran la valorización del capital y la división de la sociedad en poseedores de capital y asalariados. La industria del algodón no sólo estaba, sin embargo, al comienzo de una nueva formación social sino que remitía además a un contexto internacional.

1) Los calicós que importaron de la India las compañías comerciales habían abierto en Europa un gran mercado comprador para los géneros de algodón. Su reexportación por parte de las metrópolis europeas había hecho surgir una red comercial que podía utilizarse en cualquier momento para la venta de géneros de algodón producidos en las metrópolis mismas. Su ulterior elaboración impulsó por último el desarrollo de una manufactura de estampados textiles de la que surgieron importantes iniciativas para la industrialización de la producción de hilados.

2) La materia prima que elaboraba la industria del algodón pasó a producirse en las plantaciones esclavistas de las Indias Occidentales, Brasil y poco después también en los estados del sur de Norteamérica (de esta región provinieron en 1786-1787 el 69,3 y en 1796-1805, el 87,5 por 100 de las importaciones inglesas de algodón). Tal como escribió acertadamente E. J. Hobsbawm, «el sistema de producción más moderno conservó y amplió la forma más primitiva de explotación».

3) La industria del algodón encontró durante el siglo XIX en el mundo subdesarrollado y colonial los mercados que le permitieron su expansión sin precedentes. En el curso de este proceso se aniquiló la manufactura que había estado en la base de este crecimiento: la industria algodонера doméstica de la India.

CRECIMIENTO DEMOGRÁFICO, COYUNTURA Y SOCIEDAD

Al igual que la alta Edad Media y el siglo XVI, el siglo XVIII es uno de los grandes períodos de crecimiento de la historia económica europea. La crisis precedente había creado las condiciones para un nuevo auge económico en la medida en que en su transcurso, a pesar de todas las tendencias opuestas, se había ampliado el margen de reproducción de la economía campesina. A más tardar a mediados del siglo la economía tomó nuevamente el camino de la expansión. La población aumentó. La agricultura y las manufacturas elevaron sus cifras de producción. Creció el volumen del comercio. Sin embargo, nuevas tensiones aparecieron en la relación entre oferta y demanda. La producción agraria no se mantuvo al nivel del crecimiento demográfico, por lo que los precios aumentaron, sobre todo los de los productos alimenticios de primera necesidad, de demanda inelástica. Los precios de los productos manufacturados también subieron, pero no tanto como los de los cereales, no sólo porque los productos manufacturados forman parte de los bienes que poseen demanda elástica, sino también porque su elasticidad de oferta es en general sensiblemente mayor que la de los productos agrícolas. Esta dispersión de precios hace suponer que, al igual que en el siglo XVI, detrás de la subida secular de los precios hay que buscar factores reales y no monetarios, aunque la apariencia exterior diga lo contrario. La producción americana de metales preciosos aumentó entre 1701-1720 y 1781-1800 de aproximadamente 369 a 1.065 toneladas de plata anuales, es decir alrededor del 189 por 100. Hay que tener en cuenta, sin embargo, que lo mismo que el crecimiento de la población el incremento de la cantidad de dinero no es un momento autónomo en el proceso de crecimiento económico. Por el contrario, una economía en crecimiento crea los medios de circulación que necesita para su expansión. Si se quiere explicar la inflación del siglo XVIII hay que remitirse, al igual que respecto del siglo XVI, al sector de bienes del proceso económico global. Las fuerzas que actuaban en este caso tenían su origen en el hecho de que la creciente demanda, especialmente en el mercado de productos alimenticios de primera necesidad, sólo podía satisfacerse con precios crecientes, ya que los costos marginales subían a causa de la ley de rendimientos decrecientes de la tierra. El crecimiento de la población, en un principio uno de los momentos del proceso de crecimiento eco-

nómico, se desprendió de este contexto global y comenzó a superar la capacidad de rendimiento de las economías nacionales europeas.

El crecimiento de la población y la evolución de los precios no dejaron de tener repercusiones sobre la distribución del ingreso. Desencadenaron movimientos tanto paralelos como opuestos que pueden subsumirse bajo la ley del «movimiento contrario de la renta de la tierra y los salarios». La renta de la tierra subió como consecuencia de la mayor capacidad adquisitiva de los productos agrícolas. Con ello no queda dicho, sin embargo, a quién favoreció la diferencia. ¿Quedaba para los campesinos o la absorbían los propietarios rurales haciendo que la distribución del producto agrario se adecuara al nuevo nivel de precios? Al igual que en el siglo XVI, no puede darse una respuesta terminante. Los campesinos cuyos tributos consistían en parte en un censo en dinero invariable estaban en la posición más favorable. Así por ejemplo, el equivalente en centeno de los tributos monetarios de los campesinos de Prusia oriental disminuyó en más de un tercio entre 1770 y 1800 como consecuencia de la subida de los precios de los cereales, mientras que su ingreso, medido también en su equivalente en centeno, mejoró entre un 15 y un 20 por 100. Es decir, que la tasa de cargas feudales disminuyó. La *classe propriétaire* pudo contrarrestar mejor esta tendencia en los lugares en que, como en Inglaterra y parcialmente también en Francia, había ampliado sus explotaciones propias y las había dado en arrendamiento, pues podía aumentar sin problemas los arriendos y forzar de este modo una nueva distribución del producto agrario. Si la tierra había sido entregada en enfiteusis había que adoptar otros métodos para llegar a ese objetivo. Todos estos problemas no se planteaban cuando la nobleza disponía, como ocurría en Europa centro-oriental y oriental, de extensos dominios señoriales, pues a través de ellos participaba inmediatamente del crecimiento de la renta de la tierra.

Los ingresos salariales evolucionaron de modo contrario a los agrarios. Mientras que la capacidad adquisitiva de los productos agrícolas aumentaba, la de los salarios disminuía. A los mayores costos marginales de aquella correspondía en éstos una menor productividad marginal del trabajo (agrícola). Para la distribución del ingreso esto significaba que la subida de la renta de la tierra tenía su correspondencia en una reducción de los salarios. Así continuó la caída del salario real que había comenzado en el siglo XVII y que sólo había sido contenida pasajeramente en el siglo XVII y comienzos del XVIII.

Los salarios nominales pudieron mantenerse en la mayoría de los casos e incluso a veces aumentar, pero el exceso de oferta de mano de obra causado por el crecimiento demográfico condenaba al fracaso todo intento de adecuarlos al creciente costo de la vida. Así, por ejemplo, el equivalente en centeno del jornal de los trabajadores de las canteras de Würzburg disminuyó de 12,7 (1650-1679) a 4,8 kg (1760-1799). Las cifras correspondientes para un oficial albañil de Augsburgo son 18,3 y 7,9 kg (véase figura 29). Según los cálculos

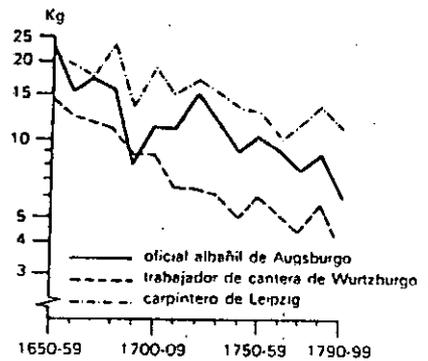


FIGURA 29

Salarios reales en Alemania, 1650-1799 (promedios decenales de jornales, medidos en kg de centeno)

FUENTE: F. K. Riemann, *Ackerbau und Viehhaltung im vorindustriellen Deutschland*, Kitzingen, 1953, pp. 171, 175.

de Labrousse, el costo de la vida aumentó en Francia entre 1726-1741 y 1771-1789 en un 62 por 100, mientras que los salarios nominales sólo lo hicieron en un 26 por 100 aproximadamente. Esto quiere decir que los salarios reales perdieron alrededor del 25 por 100 de su valor inicial. En Inglaterra la situación de la población asalariada no era tan clara. Los salarios reales subieron hasta mediados de siglo y posteriormente el panorama se matizó. Así, por ejemplo, si bien los salarios nominales pagados al trabajo agrícola aumentaron en promedio desde fines de la década del sesenta hasta 1795 en aproximadamente un 25 por 100, la elevación del costo de la vida

fue sin embargo mayor, llegando aproximadamente al 30 por 100. El salario real de los trabajadores de la construcción en el sur de Inglaterra también descendió (1451-1475 = 100) de 67 (1740-1749) a 59 (1780-1789). La situación era diferente en el norte, afectado por el proceso de industrialización: en Lancashire la capacidad adquisitiva de los salarios siguió creciendo en la segunda mitad del siglo aunque de vez en cuando sufriera pérdidas (véase figura 30).

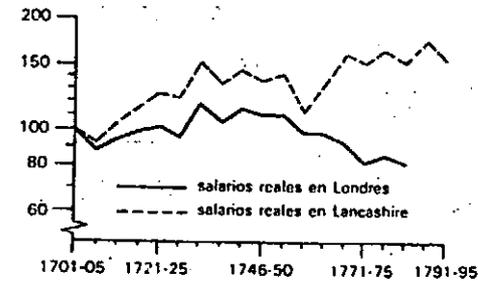


FIGURA 30

Salarios reales en Inglaterra en el siglo XVIII (promedios quinquenales; 1701-1705 = 100)

FUENTE: E. W. Gilboy, en *The Review of Economic Statistics*, 18 (1936), p. 140.

Los grupos sociales que disponían de ingresos más altos fueron mucho menos afectados por la subida de los precios agrarios, pues el encarecimiento de los productos alimenticios apenas alteraba su presupuesto ya que constituían una parte relativamente pequeña del total de los gastos. Los comerciantes, los empresarios de la industria domiciliaria y los empresarios en general se beneficiaban además del auge coyuntural general que le debe de haber proporcionado ganancias superiores a aquellas con las que la coyuntura agraria regalaba a veces a la *classe propriétaire*. Los precios de los productos manufacturados y las ventas aumentaban; la suma de beneficios crecía. El auge coyuntural del siglo XVIII puso así en marcha una redistribución del producto social: los ingresos de la propiedad crecían, los del trabajo disminuían. Incluso en Inglaterra el ingreso *per capita* se estancó en la segunda mitad del siglo; con más razón cabría su-

poner que descendió en el continente, tal como ocurrió en el siglo XVI.

La tendencia coyuntural provocó además un cambio en la demanda (y con ello también en la oferta). A medida que se encarecían los productos alimenticios, especialmente las capas inferiores de la población, tenían que restringir su demanda de bienes que no fueran absolutamente necesarios para la reproducción vital. A comienzos de la década del noventa el 72,4 por 100 de los gastos de un minero de Durham correspondía a productos alimenticios. Un albañil berlinés que tuviera que mantener una familia de cinco personas tenía que emplear a fines de siglo el 72,7 por 100 de su ingreso para su alimentación. Los productos alimenticios más caros por unidad nutritiva cedieron ante los más baratos. Esto significó que se restringió aún más el consumo de carne y la demanda se concentró en productos alimenticios vegetales, aunque también en éstos comenzaba una evolución nueva: a la sustitución de la carne por los cereales le siguió la de éstos por la patata. Con ello la economía alimenticia occidental se acercaba a su nivel más bajo: «el modelo de la patata» (W. Abel) de la primera mitad del siglo XIX. Las alteraciones en la estructura de la demanda tenían que alterar, a la corta o a la larga, la producción manufacturera, sobre todo en los países que no disponían de un mercado exterior digno de mención. Esta tendencia, sin embargo, fue compensada, por lo menos parcialmente, por el hecho de que el crecimiento más que proporcional de las grandes ciudades, la comercialización de la agricultura y la protoindustrialización hacían dependientes del mercado a un sector cada vez mayor de la población. El proceso socioeconómico relativizaba las consecuencias negativas del proceso coyuntural.

La estructura social de las sociedades europeas entró en movimiento bajo la presión del crecimiento demográfico, el proceso inflacionario y la redistribución del ingreso. Dado que las estructuras sociales estaban todavía determinadas por adscripciones de *status* y funciones que se efectuaban a través de los estamentos, los tres factores tenían que tener necesariamente efectos en gran medida desestabilizadores, pues eran precisamente las clases inferiores que se encontraban fuera de la sociedad estamentaria las que crecían desproporcionadamente tanto en el campo como en la ciudad. A fines del siglo XVIII representaban a veces más de la mitad de la población. En Sajonia

el porcentaje de *Gärtner*, *Häusler* e *Inwohner* respecto de la totalidad de la población rural ascendía en 1750 al 61,1 por 100, y el de los *Inwohner* en las ciudades al 45,4 por 100. La nobleza, el clero, los campesinos con tierras y la burguesía sólo constituían el 45,2 por 100 de la población sajona; más de la mitad de ella había descendido a las capas situadas por debajo de los estamentos (véase cuadro 12, p. 76). La estructura social de la aldea silesiana se alteró de modo aún más agudo. El porcentaje de campesinos respecto de la población rural total descendió del 56,8 (1577) al 22,9 por 100 (1787); el de *Gärtner* y *Häusler* aumentó correspondientemente (véase cuadro 44).

CUADRO 44

Estructura social de la aldea silesiana, 1577-1787 (%)

	Campe- sinos	<i>Gärtner</i> sometidos a trabajo servil	<i>Häusler</i> y <i>Zinsgärtner</i> *
1577: total	56,8	37,9	5,3
1787: total	22,9	25,2	51,9
según comarcas:			
1. Este	30,4	27,3	42,3
2. Sudoeste	16,4	18,8	64,8
3. Militsch-Ohlau	18,8	27,2	54,0
4. Centro	20,6	32,7	46,7
5. Noroeste	26,6	20,6	52,8

NOTA: * En el aspecto socioeconómico, se diferenciaban poco de los *Häusler*.

FUENTES: R. Heck, *Studia nad polozeniem ekonomicznym ludności wiejskiej na Śląsku w XVI w.*, Wrocław, 1959, p. 58; B. Kaczmarek, *Atlas historyczny Polski. Śląsk w koncu XVIII wieku*, en J. Janczak y T. Ladogórski, eds., Wrocław, 1976, ts. 1 y 2, p. 59.

Los últimos eran especialmente numerosos en las zonas montañosas del suroeste, en las que abundaban las manufacturas.

En la Pomerania sueca sólo el 10,1 por 100 de la población rural eran campesinos y *Kossäten* en el año 1766, mientras que criados y *Einlieger* representaban el 51,3 y el 25,6 por 100 respectivamente. Una evolución similar tuvo lugar en muchos otros territorios alemanes. En las regiones en las que, como en el suroeste, predominaba la

división de las propiedades, la fragmentación del suelo continuó y adquirió dimensiones amenazadoras. En ciudades tales como Hamburgo, Francfort y Basilea los ciudadanos quedaron en minoría frente a los que carecían de plenos derechos (*Beisassen, Schutzverwandten*).

Una mirada más allá de Europa central confirma esta tendencia evolutiva general. En las propiedades reales de la voivodía de Cracovia los campesinos sólo poseían en 1765 el 35 por 100 de las explotaciones, mientras que el 56 por 100 correspondía a *Gärtner y Häusler* (1660: 43 y 47 por 100 respectivamente). En Overijssel entre 1602 y 1795 no sólo descendió el porcentaje de campesinos —de 61,4 a 49,6— sino también el de *Kötter* —de 38,6 a 34,8—; al mismo tiempo surgió un proletariado sin tierras que representaba en 1778 el 18,3 por 100 de la población rural y que obtenía sus ingresos sobre todo en las manufacturas textiles. La proletarianización de las aldeas francesas hizo rápidos progresos en el siglo XVIII. Según una estadística realizada por el abate Expilly, en 1778 sólo alrededor del 13 por 100 de la población rural estaba compuesta por *laboureurs*; el 87 por 100 restante se repartía entre jornaleros, *manouvriers* y viñadores. En algunos pueblos de la Borgoña los jornaleros y *manouvriers* representaban más del 80 por 100 de la población. En Inglaterra, ya a fines del siglo XVII había por cada cuatro campesinos y arrendatarios alrededor de siete *cottagers* y trabajadores rurales. Su número aumentó rápidamente con el *boom* de las *enclosures* en la segunda mitad del siglo XVIII. Al mismo tiempo su situación empeoró porque se les quitó la poca tierra que poseían y se disolvieron los terrenos comunes. Más de una tercera parte de la población pertenecía en 1803 a los más pobres entre los pobres, los *labouring poor*, mendigos, soldados, marineros, trabajadores rurales y *cottagers*.

Las estructuras tradicionales de la sociedad amenazaban ser arrojadas por el acelerado crecimiento de las capas inferiores. Éstas aún no eran, sin embargo, el fermento de un nuevo orden social sino en primer lugar sólo un síntoma de la decadencia de un sistema social que había llegado a los límites de su capacidad de integración. El crecimiento de las capas inferiores hacía necesario, no obstante, el desarrollo de nuevas formas de producción social, pues aquéllas sólo podían encontrar un ingreso suficiente si se creaban posibilidades de trabajo fuera de la agricultura. El aumento de las capas inferiores ya era en parte, sin embargo, un momento dentro del proceso de traslado de la localización de la producción manufacturera de mercancías.

Las manufacturas rurales no sólo se establecían en lugares donde existía reserva de fuerza de trabajo sino que ella misma producía la fuerza de trabajo que necesitaba al dejar sin efecto, tal como se ha señalado, los mecanismos que había desarrollado la población campesina para controlar el crecimiento demográfico. De este modo se explica la concentración de la población en las grandes zonas manufactureras europeas.

Los pequeños productores manufactureros con que nos encontramos allí toman en la historia social una particular posición intermedia. En muchos sentidos aún estaban unidos al mundo campesino, pero sus condiciones de vida, su mundo cotidiano y la articulación de sus necesidades apuntan más allá de él en muchos aspectos. En la medida en que la economía doméstica protoindustrial se desprendía de sus lazos con la agricultura, los productos de su trabajo, a diferencia de los de la economía doméstica campesina, estaban destinados al mercado de modo cada vez más exclusivo. A esto correspondía el que también sus necesidades de consumo tuvieran que satisfacerse a través del mercado. Los pequeños manufactureros dependían por lo tanto para asegurar su existencia de un «medio exógeno ajeno a la tierra» (R. Braun), el dinero. El año económico campesino y la necesidad de una especie de planificación incompleta que surgía de él pasaron a segundo plano. De este modo se estimulaba un modo despreocupado de vivir al día y un consumo de lujo que no rara vez sobrepasaba sus posibilidades financieras. Los campesinos de Grossröhrsdorf (Oberlausitz) se quejaban en 1765 de los *Häusler* —eran casi todos cinteros y tejedores de lino— porque «se hacen notar ... en todas las circunstancias y consumen mucho dinero. Sus hijas se visten como las hijas de los burgueses y por encima de su situación, lo que provoca todo tipo de desórdenes». Salomon von Orelli comentaba lo siguiente respecto de los tejedores de las tierras altas de Zurich:

Poco a poco se llegó a un extremo tal que no se consideraba que una joven tejedora fuera derrochadora si con sus ganancias se compraba una cama, un arca, un bonito vestido multicolor para los domingos y uno negro para los días de comunión ... Una vez que ya tenía estos objetos principales dependía del mayor o menor grado de vanidad que se comprara varias bonitas faldas más o que derrochara su ingreso de algún otro modo.

Este modo de comportamiento era más que una consecuencia de la disolución de la unidad de producción y consumo propia de la economía de subsistencia; muestra, más bien, el intento de los pequeños productores manufactureros de expresar hacia el exterior su diferencia por medio de un «consumo simbólico y ostensible» (P. Bourdieu). De este modo rompían su vinculación estamentaria en la sociedad.

De la gran masa de productores agrarios con pocas o ninguna tierra y de los pequeños productores manufactureros de la industria doméstica surgieron los obreros de las manufacturas en sentido restringido y de las primeras fábricas. A partir de entonces se separaron para ellos los ámbitos de la producción y la reproducción. Se destruyeron formas de vida y modelos de comportamiento tradicionales sin que aparecieran inmediatamente otros en su lugar. El trabajo asalariado ya había existido desde hacía siglos, pero en el siglo XVIII se transformó cualitativamente. Aquellos que estaban obligados a vender su fuerza de trabajo a los empresarios de las manufacturas y los fabricantes se veían enfrentados a exigencias de comportamiento hasta entonces desconocidas. Se les impusieron una disciplina de tiempo y trabajo incompatibles con el carácter de su vida anterior; se le declaró la guerra al irregular ritmo de trabajo preindustrial. Para la conciencia del tiempo preindustrial lo determinante era el trabajo que debía realizarse en cada ocasión; sólo con el capitalismo industrial el trabajo pasa a medirse en unidades de tiempo. No es casual que el reloj encontrara una difusión tan grande en el siglo XVIII. La jornada de trabajo era larga y superaba con frecuencia los límites de lo físicamente soportable. En las fábricas de algodón inglesas el tiempo de trabajo era de aproximadamente doce horas. Siguiendo los modelos preindustriales, el trabajo de mujeres y niños estaba muy generalizado, especialmente en las fábricas textiles. Mientras que a los niños se los ocupaba en los trabajos preparatorios, las mujeres trabajaban preferentemente como hilanderas. En 1789 sólo el 14 por 100 de los trabajadores de las fábricas de Arkwright de Cromford eran hombres.

Las condiciones de vida de este preproletariado eran desoladoras. Ya se tratara de los tejedores de algodón de las tierras altas de Zurich, de los tejedores de seda de Lyon, de los estampadores de Chemnitz o de las hilanderas de algodón inglesas, todos ellos, con excepción de un pequeño número de especialistas bien pagados, vegetaban

con el mínimo vital. Habiéndoseles quitado la posibilidad de guardar parte de sus ingresos para casos de necesidad, estaban indefensos ante los avatares de la vida. Se producía una paralización de las ventas y la miseria era general. Ante la crisis que afectó al Eichsfeld a comienzos del siglo XIX, el funcionario competente escribía:

Los tejedores no pueden realizar los grandes desembolsos necesarios para comprar la lana y se encuentran en la acuciante necesidad de vender o empeñar sus pequeñas propiedades y efectos personales, duramente adquiridos en los buenos tiempos, para recibir, a cambio, de los compradores, de los que dependen totalmente, sólo un poco de lana para continuar penosamente su comercio.

La miseria se volvió cada vez mayor en la medida en que se fueron desmontando en el curso del siglo XVIII los mecanismos de seguridad de que hasta entonces disponían el Estado y la sociedad. El Estado ya no veía en la pobreza un objeto de la beneficencia social, sino algo sobre lo que debía ejercer su poder punitivo. Se convirtió a la pobreza en criminalidad. Surgieron asilos de pobres y de huérfanos, instituciones de trabajo y prisiones cuya finalidad era integrar en el proceso productivo al desecho (*outcast*) de la sociedad. Estas instituciones correccionales trabajaban generalmente para manufacturas, sobre todo textiles. A veces incluso se las arrendaba a los empresarios de las manufacturas. La criminalización de la pobreza encontró su complemento consecuente en la sustitución de la «antigua economía moral del sustento» por la «nueva economía política del mercado libre» (E. P. Thompson). Ésta arruinaba a la clase pobre y la obligaba prácticamente a entrar en el proceso de producción. Se liberó el comercio de cereales y la reglamentación del precio del pan fue eliminada. De este modo llegó a su fin la garantía de abastecimiento gracias a la intervención del Estado en el proceso económico. Triunfaba el *laissez faire* del capitalismo en ascenso.

En un primer momento los afectados por este proceso se aferraron aún a los modelos de pensamiento tradicionales y a partir de ellos trataron de interpretar las nuevas situaciones y, eventualmente, de reaccionar a ellas. La «*moral economy of the crowd*», la «economía moral de la multitud» (E. P. Thompson) se solidificó en los levantamientos por hambres que no cesaron de ocurrir en el siglo XVIII y cuyo contenido central era la fijación de precios (*setting the price*,

taxation populaire), es decir, la rebaja del precio del pan. En la medida en que los gobernantes no respondían a las expectativas que tenía el pueblo llano sobre sus roles, éste se creía justificado a realizar acciones violentas para obligar a que adoptaran los comportamientos correspondientes. Más allá de las simples revueltas por hambre la población manufacturera desarrolló sus propias formas de acción. Si bien terminaban, al igual que aquéllas, en un «*collective bargaining by riots*», una «negociación colectiva mediante el amotinamiento» (E. J. Hobsbawm), su contenido ya no era el precio del pan sino el de las materias primas —tal como ocurrió por ejemplo en el levantamiento de los tejedores de Landshut del año 1793—, el precio de compra de los comerciantes o los salarios a destajo. Se destruían instrumentos y medios de producción no sólo para ejercer presión sobre los comerciantes y los empresarios de las industrias domiciliarias y las manufacturas sino también para tratar de obtener a todo trance una cierta solidaridad entre los sublevados. Normalmente todos estos levantamientos fueron sofocados con violencia por el Estado. Con esto contribuyó a su manera a la constitución de las relaciones de producción capitalistas.

El surgimiento del preproletariado no era un proceso que se desarrollara autónomamente sino que era la consecuencia de la política de valorización y acumulación de una clase de capitalistas protoindustriales e industriales en formación. Ésta no era sin embargo de ningún modo el elemento determinante dentro de la «burguesía» del Antiguo Régimen. En ella dominaban los comerciantes, banqueros, rentistas y funcionarios. Puesto que la sociedad europea se hallaba en una fase de transición de un modo de producción a otro, coexistían varios capitalismo: un capitalismo comercial, financiero y rentista y, apuntando más allá de ellos, un capitalismo protoindustrial e industrial. La «burguesía» era hasta cierto punto un reflejo de esta variedad de capitalismo. Sobre todo aún era muy importante el capitalismo rentista, en esencia precapitalista (nos referimos a las inversiones de dinero en forma de bienes raíces, cargos y valores estatales con la finalidad de tener un ingreso anual fijo); según una estimación reciente, más del 80 por 100 de todo el patrimonio privado se dedicaba en Francia a esta tradicional forma de inversión. Los ingresos y los patrimonios estaban distribuidos de manera muy desigual dentro de la burguesía. Un pequeño grupo de comerciantes, financieros y funcionarios sumamente ricos se distinguía claramente

de una amplia capa inferior y media. El 14,1 por 100 de los burgueses que celebraron contratos matrimoniales en París en 1749 tenía un patrimonio de menos de mil libras, mientras que el de un 4,7 era de cien mil o más. Resulta suficientemente ilustrativo que el 77,3 por 100 de estos últimos, en su carácter de rentistas, miembros de la burocracia y profesionales liberales, no tuvieran relación directa con el proceso de producción y circulación. Las grandes fortunas burguesas no podían sin embargo compararse de ninguna manera con las de los nobles parisienses. Por cada patrimonio burgués de quinientas mil libras o más había once nobles en la misma categoría (véase cuadro 45).

En Inglaterra, las diferencias de ingresos y patrimonios entre la nobleza y la «clase media» estaban probablemente tan marcadas como en Francia. Lo que caracterizaba sin embargo a Inglaterra era una mayor permeabilidad de las barreras sociales entre la nobleza y la «burguesía». En 1726 Daniel Defoe constataba que «en Inglaterra el comercio produce nobles y ha poblado de ellos la nación». Lo fundamental era que el camino se recorría no sólo en una sino en las dos direcciones. La aplicación estricta de la primogenitura movió a muchos miembros de la nobleza a buscarse un ingreso «burgués». La propiedad se había convertido en la sociedad inglesa del siglo XVIII en un criterio tan dominante para la asignación de *status* que las jerarquías de *status* «burguesas» no iban muy a la zaga de las «feudales».

La «burguesía» de las ciudades de Europa central tenía un carácter más modesto. En Maguncia, que a fines del siglo XVIII contaba con alrededor de 30.000 habitantes, surgió una capa completamente nueva de grandes comerciantes y empresarios, pero su influencia era limitada dado el carácter aún fuertemente corporativo de la estructura social. Sólo en ciudades como Hamburgo, Francfort y Berlín la «burguesía» se elevó a las dimensiones que se encuentran en Europa occidental. La concentración de la riqueza adquirió en esas ciudades alcances considerables. En la segunda mitad del siglo XVIII había en Francfort sólo 183 familias con un patrimonio de más de trescientos mil florines y ocho millonarios. No obstante, el sistema de *status* tradicional aún no había desaparecido. En Francfort 32 comerciantes adquirieron en el siglo XVIII el título nobiliario. El doctor Johann Christian Senckenberg señalaba irónicamente: «Los comerciantes ricos se hacen nobles, inflan los carrillos y se hacen llamar

CUADRO 45

*Estratificación socio-profesional y distribución de la riqueza en París (según los contratos matrimoniales de 1749)*¹

Categoría socioprofesional	menos de 1.000	Patrimonio (en liras tournois)			total
		1.000 9.999	10.000 99.999	100.000 y más	
Trabajadores asalariados en el comercio y la industria, pequeños artesanos	280	353	9	—	642
Maestros y comerciantes	54,9	31,2	3,0	—	32,1
Grandes comerciantes	72	357	120	—	549
Criados, empleados de personas privadas	14,1	31,6	39,2	—	27,4
Soldados, suboficiales	1	6	5	5	17
«Burgueses» ²	0,2	0,5	1,6	9,1	0,9
Nobleza	94	245	29	2	370
Total	18,4	21,7	9,5	3,6	18,5
	8	11	4	—	23
	1,6	1,0	1,3	—	1,1
	55	155	116	17	343
	10,8	13,7	37,9	30,9	17,1
	—	4	23	31	58
	—	0,3	7,5	56,4	2,9
Total	510	1.131	306	55	2.002
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

NOTAS: 1. No es representativo de la totalidad de la población, ya que una gran parte de las capas inferiores no celebraba contratos al contraer matrimonio (existen contratos para el 60,9 por 100 de los casamientos del año 1749). 2. Profesiones liberales, dignatarios, rentistas.

FUENTE: A. Dauinard y F. Furet, *Structures et relations sociales à Paris au milieu du XVIII^e siècle*, París, 1961, pp. 18 s.

distinguido señor. En otro tiempo llevaban la vara de medir, ahora llevan la pluma en el sombrero, la pluma que se han sacado de la oreja para ponerla en el sombrero». Cuanto más nos dirigimos hacia el este más disminuye la importancia de la «burguesía». En Rusia,

incluso los comerciantes, que desde 1775 tenían un *status* superior al de los «pequeños burgueses» que tenían que pagar la capitación, estaban muy limitados en su libertad de movimientos como consecuencia del «feudalismo de Estado» ruso.

La «burguesía» del siglo XVIII sólo se desprendió verdaderamente de su ambiente estamentario-feudal cuando abandonó la esfera de la circulación, se adentró en la esfera de la producción y se apoderó de ella. El comerciante-empresario dirigía aún la producción desde la esfera de la circulación y por ello podía encerrarse en ella totalmente según la situación coyuntural. El paso decisivo sólo se daba con el establecimiento de una fábrica. Las fábricas representaban una aglomeración de capital fijo; con ellas la esfera de la producción alcanzaba peso propio frente a la de la circulación. Para llegar a que se invirtiera la relación de ambos sectores y la circulación se convirtiera en un momento de la producción, tenía que cumplirse una importante condición. La transformación radical del modo de producción no quedaba realizada con el establecimiento de unidades de producción centralizadas. Estas tenían que complementarse con una forma específica de valoración del capital, la acumulación de capital. Las ganancias no debían consumirse o trasladarse a la esfera de la circulación sino que tenían que utilizarse para ampliar el capital productivo con el fin de una producción ampliada. Este tipo de comportamiento económico estaba ligado en primer lugar a premisas objetivas; no es necesario volver a insistir en ellas en este lugar. Por otra parte, se encontraba también en un contexto subjetivo. Los sistemas sociales de valores y normas tenían que favorecer, y en lo posible estimular, una actividad económica dirigida fundamentalmente a la ganancia y a su reinversión productiva. La sociedad estamentaria se caracterizaba por adscribir posiciones sociales basándose en el origen; esta adscripción de *status* era incompatible con la movilidad social que era la condición para el surgimiento de una clase de empresarios industriales capitalistas. En lugar de la adscripción tenía que aparecer la adquisición de *status*. Los «elementos ligados al *status*» tenían que transformarse en «elementos constituyentes de *status*» (R. Braun).

Inglaterra era sin duda el país que más se había distanciado del sistema estamentario de adscripción de *status*. También en el continente el sistema estamentario de *status* iba desapareciendo, aunque no faltaron intentos de fijarlo jurídicamente. La actividad económica no era sin embargo de ninguna manera el valor social supremo. La

circunstancia de que las sociedades europeas se encontraran en una fase de transformación en la que se entrecruzaban diversos modos de producción se reflejaba en sus sistemas de valores, normas y *status*. Cuanto más avanzado estuviera en un determinado país este proceso de transformación, tanto más se relativizaba la estructura tradicional de valores y normas y se ponía en cuestión la adscripción estamentaria de posiciones sociales.

Si se observa en su conjunto el sistema de estratificación de las sociedades europeas, hay que admitir que los contenidos estamentario-feudales se iban disolviendo paulatinamente y eran reemplazados por otros que tenían su lugar sistemático en el proceso de producción. Estaba surgiendo la sociedad de clases del siglo XIX. Incluso la nobleza fue afectada por este proceso. Con el comienzo del proceso de capitalización se transformó, no sólo en Europa occidental sino también en Europa centro-oriental, en una clase de terratenientes cuya posición era una consecuencia del dominio sobre la tierra que concentraban en sus manos. Esto no quiere decir, sin embargo, que las sociedades europeas de comienzos de la Edad Moderna carecieran de todo elemento de la sociedad de clases. También ellas eran sociedades de clase, es decir, sociedades que estaban organizadas de acuerdo a la relación entre trabajo y apropiación. Pero su carácter de clase era ocultado por el hecho de que la relación de apropiación en general no tenía sus raíces en el proceso productivo. Por eso, su sistema de estratificación podía autonomizarse tendencialmente respecto de ese núcleo, posibilidad que se le fue quitando cada vez más desde el siglo XVIII.

CONCLUSIÓN

Al fin del siglo XVIII la agricultura dominaba aún claramente en el proceso de creación de valor de las economías nacionales. Según cálculos de J. Marczewski la participación de las manufacturas en el producto físico (= agricultura + manufactura) ascendía en Francia en 1803-1812 al 27 por 100 y en Inglaterra en 1811 al 37 por 100 (ambos en precios ingleses). En Prusia, alrededor de 1800 aún el 65 por 100 de la ocupación correspondía al sector primario, sólo el 20 al secundario y el 15 al terciario. En Gran Bretaña, en cambio, en 1801 sólo el 35,9 por 100 de la población trabajadora se dedicaba a la agricultura y la explotación forestal, mientras que manufacturas e industria absorbían al 29,7 por 100 de los ocupados. De estas cifras puede deducirse el tamaño de la distancia que existía ya entre el imperio insular y sus competidores europeos.

La ventaja inglesa se convirtió en un hecho que aceleró la transformación del modo de producción en el continente. A medida que aquella aumentaba, a los empresarios comerciantes del continente les resultaba cada vez más difícil sustraerse a la necesidad de adoptar la tecnología desarrollada en Inglaterra y de entrar con su ayuda en el proceso de industrialización capitalista. Cualquier demora podía conducir a la pérdida de los mercados internos y externos a manos de la competencia inglesa y a la destrucción de las manufacturas locales. Las condiciones del mercado mundial bajo las que había tenido lugar la producción manufacturera de mercancías convertían a la industrialización en un imperativo irrenunciable. Ésta, sin embargo, sólo podía ocurrir si estaban dadas las correspondientes condiciones marginales. Con mucha brevedad se las puede resumir del siguiente modo:

- 1) la liberación de los «factores de producción» trabajo, tierra

y capital, hasta entonces limitados de manera estamentaria-feudal o colectivista, es decir, la libertad (formal) del trabajo y la «apropiación de todos los medios adquisitivos objetivos en forma de propiedad libre sobre empresas lucrativas autónomas y privadas» (Max Weber);

2) la existencia de condiciones generales de producción en la forma de una infraestructura material, institucional y personal (red de comunicaciones, sistema jurídico, reclutabilidad de fuerza de trabajo);

3) mercados con capacidad de expansión, y en expansión, más allá de las fronteras nacionales y sobre todo en el interior. La industrialización capitalista no sólo acabó, pues, en una transformación del modo de producción sino que tenía ya como condición que ésta se encontrara en un estadio de transición, que ya hubiera perdido fuerza el modo de producción feudal y que hubieran surgido formas germinales del modo de producción capitalista.

De este modo, al final del libro se plantea nuevamente la pregunta por las fuerzas que han actuado en el período de transformación del feudalismo, que ha sido al mismo tiempo el período de formación del capitalismo europeo.

1) La dinámica del modo de producción feudal que se expresaba en las oscilaciones seculares de la economía agraria europea desencadenaba procesos de acumulación y desacumulación en el país que, en ciertas condiciones, podían convertirse en momentos de su modificación o incluso transformación, en la medida en que el equilibrio de las fuerzas de clase y la intervención del Estado no impidieran esta evolución. Así se iniciaba un proceso de capitalización, en forma de capitalismo campesino, como en Holanda, o de capitalismo terrateniente, como en Inglaterra. El modo de producción feudal se disolvía. Europa oriental y centro-oriental tomaron en un principio el camino opuesto: la refeudalización de sus estructuras agrarias impidió un desarrollo capitalista agrario; sólo las reformas agrarias de fines del siglo XVIII y principios del XIX crearon en la agricultura las condiciones para la variante «prusiana» de la vía al capitalismo, cuya base era la gran explotación surgida de la explotación familiar.

2) El capital comercial, al principio componente integral del sistema feudal, rompió bajo la presión de la demanda las estructuras corporativas de la producción manufacturera de mercancías al trasladar la producción al campo y desarrollarla allí en gran escala, sobre

todo cuando no era posible organizarla en las ciudades prescindiendo de los gremios. Un proceso de desacumulación que era el reverso del proceso de acumulación descrito en 1 había hecho surgir en el campo una fuerza de trabajo potencial que sólo tenía que ser utilizada. Con el traslado de la producción manufacturera, el capital comercial no sólo eludió la política económica hostil al crecimiento de los gremios sino que además externalizó una parte de los costos de producción al trasladarlos al sector agrario. De este modo transformó un gran segmento de la sociedad campesina en un fondo de acumulación con el que propulsó su propia acumulación. Al mismo tiempo aceleró con ello la erosión del sistema feudal.

3) La comercialización de la agricultura, la protoindustrialización y no en último lugar el crecimiento desproporcionado de las grandes ciudades impulsaron el desarrollo del mercado interno, que tuvo una importancia fundamental para la puesta en marcha de la industrialización. Cuanto más avanzaba el proceso de especialización más dependientes del mercado se volvían las personas afectadas por aquél. Cuanto más se veían obligados a concentrar sus energías de trabajo en la producción para el mercado, menos podían evitar satisfacer una parte cada vez mayor de sus necesidades comprando en el mercado. El principio del mercado se impuso. Los mercados se ampliaron.

4) La intervención en el mundo de ultramar tuvo en el proceso de transformación de las sociedades europeas una importancia creciente, pero de ninguna manera totalmente decisiva. Tal como lo muestra la integración de la sociedad campesina en el proceso de valoración y acumulación del capital comercial, las «Américas interiores» (I. Wallerstein) no se habían agotado. El incipiente sistema capitalista mundial no determinaba aún totalmente las leyes del movimiento de la economía europea. Su génesis fue una parte central del proceso de transformación, pero no su determinante.

5) El Estado no funcionó como fuerza motriz del proceso socioeconómico de transformación, pero su carácter contradictorio lo favoreció. Los impuestos estatales eran en un principio un rasgo esencial del feudalismo centralizado, pero en la medida en que restringían y se superponían a los tributos feudales entraron en contradicción con el sistema feudal. El primado del desarrollo de las fuerzas productivas bajo el que se encontraba la política económica estatal estimuló el crecimiento de la economía manufacturera y favoreció así

el surgimiento de estructuras sociales que ya no eran integrables dentro del sistema feudal.

La Revolución francesa aceleró el proceso de transformación, no sin dejar de obstruirlo al mismo tiempo. Después del triunfo sobre la revolución popular de los *sans-culottes*, los últimos grandes luchadores en favor de una «economía moral de la subsistencia», su «dirección y sus consecuencias principales» fueron «burguesas y capitalistas», mientras que en el campo sufrió una trascendente derrota en su conflicto con la revolución campesina: los comienzos de capitalismo agrario fueron frenados y transformados en su opuesto, consolidándose la pequeña propiedad campesina. Fuera de Francia, los gobiernos fueron obligados por la Revolución francesa y por los movimientos populares que estaban en parte en contacto con ella a reformar los marcos institucionales. De este modo se crearon condiciones fundamentales para la total transformación del modo de producción.

El auge del siglo XVIII finalizó a comienzos del XIX con una crisis. Ésta era una crisis de nuevo tipo. Pocas cosas la unían a las crisis de la baja Edad Media y del siglo XVII. Los precios de los cereales descendieron, no porque se redujera la demanda sino porque se producía demasiado. La protoindustria entró en agonía, no porque no hubiera más mercados para sus productos sino porque no podía hacer frente a la competencia de la industria fabril. El pauperismo se extendió. El lugar histórico de esta crisis era la transición, sumamente dolorosa para los afectados, de un feudalismo tardío impregnado de elementos protoindustriales y de capitalismo agrario al capitalismo industrial.

ABREVIATURAS

<i>AnnESC</i>	= <i>Annales. Economies, Sociétés, Civilisations.</i>
B	= Edición de bolsillo.
<i>CebE</i>	= <i>The Cambridge economic history of Europe.</i>
<i>EcHR</i>	= <i>The Economic History Review.</i>
<i>FebE</i>	= <i>The Fontana economic history of Europe.</i>
GG	= <i>Geschichte und Gesellschaft.</i>
<i>JbWG</i>	= <i>Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte.</i>
<i>JEcH</i>	= <i>The Journal of Economic History.</i>
<i>JEuEcH</i>	= <i>The Journal of European Economic History.</i>
PP	= <i>Past and Present.</i>
R	= Edición rústica.
<i>VSWG</i>	= <i>Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte.</i>

BIBLIOGRAFÍA

I. GENERALIDADES

Las tres exposiciones generales más importantes son actualmente: *The Cambridge economic history of Europe*, ts. 4-5, Cambridge, 1966-1977; C. M. Cipolla, ed., *The Fontana economic history of Europe*, ts. 2-3, Londres, 1973-1974 (B) [hay trad. cast.: *Historia económica de Europa*, 9 vols., Ariel, Barcelona, 1979 ss.], y sobre ella, R. Tilly, GG, 3 (1977), pp. 93-108; P. Léon, ed., *Histoire économique et sociale du monde*, París, 1977-1978, ts. 1-3 (que es la que mejor presenta un cuadro general). Además, P. Léon, *Economies et sociétés préindustrielles*, París, 1970, t. 2: 1650-1780. *Les origines d'une accélération de l'histoire* (excelente manual; el t. 1, de R. Gascon, aún no ha aparecido), y R. Davis, *The rise of the Atlantic economies*, Londres, 1973 (R; historia de la región económica atlántica de los siglos xv al xviii) [hay trad. cast.: *La Europa atlántica. Desde los descubrimientos hasta la industrialización*, Siglo XXI, México, 1976].

De las exposiciones más antiguas siguen siendo provechosas: J. Kulischer, *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte des Mittelalters und der Neuzeit*, Munich, 1929, t. 2; M. Weber, *Wirtschaftsgeschichte. Abriss der universalen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, Munich, 1923 [hay trad. cast.: *Historia económica*, FCE, México, 1974], y W. Sombart, *Der moderne Kapitalismus*, Munich, 1916², ts. 1, 1-2 y 2, 1-2 (planteo superado, al contrario de Max Weber, sigue siendo interesante en puntos concretos). De carácter sistemático, aunque no atiende a las relaciones de producción: C. M. Cipolla, *Before the Industrial Revolution. European society*

* Las referencias cruzadas entre las distintas partes de esta bibliografía se indican con los términos «I. Generalidades», «Introducción», «cap. 1», «cap. 2», «cap. 3», «Conclusión» o bien, si se trata de la lista bibliográfica correspondiente a algún apartado de algún capítulo, con la numeración correspondiente al mismo (1.2, 1.3, etc.). Para facilitar la búsqueda, se ha hecho preceder en esta bibliografía el título de cada apartado de este número de referencia.

and economy, 1000-1700, Londres, 1976 (R); basándose en el planteo de los *property rights*: D. C. North y R. P. Thomas, *The rise of the Western world. A new economic history*, Cambridge, 1973 (R); de los aspectos particulares de la cultura material hasta la génesis del sistema mundial capitalista: F. Braudel, *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XV^e-XVIII^e siècle*, París, 1979, ts. 1-3.

PAÍSES EN PARTICULAR

Alemania. H. Aubin y W. Zorn, eds., *Handbuch der deutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte*, Stuttgart, 1971, t. 1 (importante sobre todo por sus datos bibliográficos); F.-W. Henning, *Das vorindustrielle Deutschland 800 bis 1800* (t. 1: *Wirtschafts- und Sozialgeschichte*), Paderborn, 1977³ (adecuado para una primera información); H. Kellenbenz, *Deutsche Wirtschaftsgeschichte*, Munich, 1977, t. 1 (más detallado que el libro de Henning); H. Mottek, *Wirtschaftsgeschichte Deutschlands. Ein Grundriss*, Berlín, 1957, t. 1 (manual estándar de la historiografía de la RDA); K. Borchardt, *Grundriss der deutschen Wirtschaftsgeschichte*, Gotinga, 1978 (B); excelente, desgraciadamente muy sucinto para la primera época.

Austria. F. Tremel, *Wirtschafts- und Sozialgeschichte Österreichs*, Viena, 1969.

España. J. Vicens Vives con la colaboración de J. Nadal Oller, *Manual de historia económica de España*, Editorial Vicens Vives, Barcelona, 1972⁹; J. van Klaveren, *Europäische Wirtschaftsgeschichte Spaniens im 16. und 17. Jahrhundert*, Stuttgart, 1960; como complemento, el magnífico estudio regional de P. Vilar, *La Catalogne dans l'Espagne moderne. Recherches sur les fondements économiques des structures nationales*, París, 1962, ts. 1-3 (centrado en el siglo XVIII) [hay trad. cast. compendiada: *Cataluña en la España moderna*, Crítica, Barcelona, 1978].

Francia. H. Sée, *Französische Wirtschaftsgeschichte*, Jena, 1930, t. 1 (superado, sigue teniendo interés por sus notas); F. Braudel y E. Labrousse, eds., *Histoire économique et sociale de la France*, París, 1970-1977, ts. 1, 1-2 y 2 (la exposición fundamental); P. Goubert, *L'Ancien Régime*, París, 1969-1973, t. 1: *La société*, t. 2: *Les pouvoirs* (excelente compendio) [hay trad. cast.: *El Antiguo Régimen*, Siglo XXI, Buenos Aires, 1971].

Inglaterra. E. Lipson, *The economic history of England*, Londres, 1931, t. 2 (conserva su interés); S. Pollard y D. W. Crossley, *The wealth of Britain, 1085-1966*, Londres, 1968 (B); L. A. Clarkson, *The pre-*

industrial economy in England, 1500-1750, Londres, 1971 (R; los dos útiles resúmenes); D. C. Coleman, *The economy of England, 1450-1750*, Oxford, 1977 (R; esbozo conciso pero excelente); de la *Social and economic history of England*: W. G. Hoskins, *The age of plunder. The England of Henry VIII, 1500-1547*, Londres, 1976 (R) y Ch. Wilson, *England's apprenticeship, 1603-1763*, Londres, 1965 (R; las dos, interesantes exposiciones); por último, los tomos 2 y 3 de la *Pelican economic history of Britain*, que se caracterizan por un planteo político más agudo: Ch. Hill, *Reformation to Industrial Revolution*, Harmondsworth, 1969 (B), y E. J. Hobsbawm, *Industry and Empire*, Harmondsworth, 1969 (B) [hay trad. cast.: *Industria e imperio*, Ariel, Barcelona, 1977].

Italia. R. Romano, «La storia economica. Dal secolo XIV al Settecento», en *Storia d'Italia*, Turín, 1974, t. 2, 2, pp. 1.813-1.931; A. Caracciolo, «La storia economica», *ibid.*, t. 3, Turín, 1973, pp. 511-569.

Países Bajos. J. A. van Houtte, *An economic history of the Low Countries, 800-1800*, Londres, 1977; J. G. van Dillen, *Van rijkdom en regenten. Handboek tot de economische en sociale geschiedenis van Nederland tijdens de Republiek*, La Haya, 1970.

Polonia. J. Rutkowski, *Historia gospodarcza Polski (do 1864 r.)* (Historia económica de Polonia hasta el año 1864), Varsovia, 1953; B. Zientara, A. Maczak y otros, *Dzieje gospodarcze Polski do 1939 r.* (Historia económica de Polonia hasta el año 1939), Varsovia, 1965.

Rusia. P. I. Ljaschenko, *History of the national economy of Russia to the 1917 Revolution*, Nueva York, 1949.

Suecia. E. F. Heckscher, *An economic history of Sweden*, Cambridge, Mass., 1954.

Suiza. A. Hauser, *Schweizerische Wirtschafts- und Sozialgeschichte*, Erlenbach-Zurich, 1961; J.-F. Bergier, *Naissance et croissance de la Suisse industrielle*, Berna, 1974.

HISTORIA DEMOGRÁFICA

A. E. Imhof, *Einführung in die historische Demographie*, Munich, 1977 (buen panorama de la historia, los problemas y la bibliografía de la disciplina «demografía histórica»); E. A. Wrigley, *Population and History*, Londres, 1969 (R; la mejor introducción a una teoría histórica de la población) [hay trad. cast.: *Historia y población*, Guadarrama, Madrid, 1969]; P. Guillaume y J.-P. Poussou, *Démographie historique*, París, 1970 (útil exposición ordenada temática y cronológicamente); M. Reinhard y otros, *Histoire générale de la population mondiale*, París, 1968³ (está en pre-

paración una nueva edición aumentada; obra básica de historia demográfica [hay trad. cast.: *Historia de la población mundial*, Ariel, Barcelona, 1966]; D. V. Glass y D. E. C. Eversley, eds., *Population in history. Essays in historical demography*, Londres, 1965 (R); D. V. Glass y R. Revelle, eds., *Population and social change*, Londres, 1972; A. E. Imhof, ed., *Biologie des Menschen in der Geschichte Beiträge zur Sozialgeschichte der Neuzeit aus Frankreich und Skandinavien*, Stuttgart, 1978 (junto con la de Glass y Eversley, la selección de artículos más recomendable); W. R. Lee, ed., *European demography and economic growth*, Londres, 1979.

HISTORIA AGRARIA

W. Abel, *Agrarkrisen und Agrarkonjunktur. Eine Geschichte der Land- und Ernährungswirtschaft Mitteleuropas seit dem hohen Mittelalter*, Hamburgo, 1978³ (libro ya clásico de la historia agraria, integración de la historia de la economía agrícola en los ciclos económicos largos); B. H. Slicher van Bath, *The agrarian history of Western Europe, A. D. 500-1850*, Londres, 1963 (excelente visión de conjunto) [hay trad. cast.: *Historia agraria de Europa occidental (500-1850)*, Península, Barcelona 1974]; de la *Deutsche Agrargeschichte*, además de F. Lütge, *Geschichte der deutschen Bauernstandes* (t. 4), Stuttgart, 1976², sobre todo W. Abel, *Geschichte der deutschen Landwirtschaft vom frühen Mittelalter bis zum 19. Jahrhundert*, Stuttgart, 1978³; actualmente, también F. W. Henning, *Landwirtschaft und ländliche Gesellschaft in Deutschland*, Paderborn, 1978-1979, ts. 1-2; J. Thirsck, ed., *The agrarian history of England and Wales*, Cambridge, 1967, t. 4: 1500-1640 (t. 5 en preparación); G. Duby y A. Wallon, eds., *Histoire de la France rurale*, París, 1975, t. 2: 1340-1789 (excelentemente ilustrada); J. Leskiewiczowa, ed., *Zarys historii gospodarstwa wiejskiego w Polsce* (Compendio de historia agraria polaca), Varsovia, 1964, t. 2; St. Inglot, ed., *Historia chłopów polskich* (Historia de los campesinos polacos), Varsovia, 1970, t. 1; J. Blum, *Lord and peasant in Russia. From the ninth to the nineteenth century*, Princeton, 1961 (R).

HISTORIA DE LA TÉCNICA

Ch. Singer y otros, eds., *A history of technology*, Oxford, 1957-1958, ts. 3-4; B. Gilles, ed., *Histoires des techniques. Technique et civilisations, technique et sciences*, París, 1978 (buena visión de conjunto); D. Furiá, P. Ch. Serre, *Technique et sociétés, liaisons et évolutions*, París, 1970

(útil compendio); K. Hausen y R. Rürup, eds., *Moderne Technikgeschichte*, Colonia, 1975 (excelente colección de artículos, aunque dedicados fundamentalmente a los siglos XIX y XX).

FUENTES CUANTITATIVAS DE LA HISTORIA ECONÓMICA

Ch. Wilson y G. Parker, eds., *An introduction to the sources of european economic history, 1500-1800*, Londres, 1977, t. 1: *Western Europe* (contiene capítulos ordenados sistemáticamente dedicados a los diferentes países) es un excelente medio auxiliar. Abel, *Agrarkrisen* (vid. *supra* Historia agraria), pp. 311-318, reúne datos referentes a la historia de los precios y salarios. Para Gran Bretaña es indispensable B. R. Mitchell con la colaboración de P. Deane, *Abstract of British historical statistics*, Cambridge, 1962, y como complemento, P. Deane y W. A. Cole, *British economic growth, 1688-1959*, Cambridge, 1969². No existen hasta el momento obras similares para otros países. Respecto de los sistemas monetarios y las relaciones de cambio en la región económica atlántica resultará imprescindible en el futuro J. J. McCusker, *Money and exchange in Europe and America, 1600-1775. A Handbook*, Londres, 1978.

II. BIBLIOGRAFÍA POR CAPÍTULOS

INTRODUCCIÓN

El punto de partida para todo tratamiento de la problemática de la transición es la llamada «controversia Dobb-Sweezy», sostenida a principios de la década del cincuenta en la revista norteamericana *Science and Society* en referencia a los estudios sobre el capitalismo de M. Dobb; véase M. Dobb, *Studies in the development of capitalism*, Londres, 1963² (1946; R; sigue siendo el mejor análisis del surgimiento y la historia del capitalismo) [hay trad. cast.: *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo*, Siglo XXI, Buenos Aires, 1972], y M. Dobb y otros, *The transition from feudalism to capitalism*, introducción por R. Hilton, Londres, 1976 (R) [hay trad. cast.: *La transición del feudalismo al capitalismo*, Crítica, Barcelona, 1977]. Las posiciones opuestas defendidas por Dobb y Sweezy en este debate (para Dobb el motor principal de la disolución del sistema feudal reside en su dinámica interna, especialmente en la explotación cada vez mayor de los campesinos, y para Sweezy en el comercio, es decir en un factor externo), siguen dominando actualmente la discu-

sión, tal como lo demuestra la controversia desarrollada en torno a R. Brenner e I. Wallerstein; respecto de ella, véanse los artículos de H. Medick y H. Wunder en *Sozialwissenschaftliche Informationen für Unterricht und Studium*, 8, 3 (1979), pp. 124-132. Mientras que Brenner defiende en lo esencial las posiciones de Dobb, Wallerstein se aproxima a las de Sweezy, aunque no sin ir más allá de ella en algunos puntos decisivos; véase R. Brenner, «Agrarian class structure and economic development in pre-industrial Europe», *PP*, 70 (1976), pp. 30-75, y en referencia a él, *ibid.*, 78 (1978), pp. 24-55; 79 (1978), páginas 55-69; 80 (1979), pp. 3-65; especialmente G. Bois, «Against the neo-malthusian orthodoxy», *ibid.*, 79 (1978), pp. 60-69; I. Wallerstein, *The modern world system. I: Capitalist agriculture and the origins of the european world-economy in the sixteenth century*, Nueva York, 1974 (R) [hay trad. cast.: *El moderno sistema mundial, Siglo XXI*]; *id.*, *The capitalist world-economy. Essays*, Cambridge, 1979 (R), y en referencia a ellos, entre otros, R. Brenner, «The origins of capitalist development: A critique of neo-smithian marxism», *New Left Review*, 14 (1977), pp. 25-92, y D. Senghaas, ed., *Kapitalistische Weltökonomie. Kontroversen über ihren Ursprung und ihre Entwicklungsdynamik*, Francfort, 1979 (B; excelente selección de artículos, cf. sobre todo el prólogo del editor y la contribución de H. Elsenhans). En mi opinión, tanto las argumentaciones de Brenner como las de Wallerstein conducen al error por su forma extrema. Brenner se cierra el acceso a las leyes dinámicas del modo de producción feudal al acentuar siempre la situación de clases con exclusión de todos los demás factores. Wallerstein, que hace surgir el sistema capitalista mundial sin transición alguna de la crisis de la baja Edad Media, que remite a él todos los fenómenos del proceso socioeconómico y consecuentemente rechaza no sólo la categoría de capital comercial de Marx sino que también le niega a la revolución industrial su significación de época, le quita al período de transición su complejidad y su carácter bifronte. El intento hecho aquí de estructurar la problemática de la transición se orienta por un lado estrechamente en el ensayo de G. Bois de integrar la teoría de las crisis agrarias en una teoría del modo de producción feudal y por otro en el concepto de protoindustrialización; véase G. Bois, *Crise du féodalisme. Economie rurale et démographie en Normandie orientale du début du 14^e siècle au milieu du 16^e siècle*, París, 1976 (al respecto, véase del autor «Spätmittelalterliche Agrarkrise oder Krise des Feudalismus?», *GG*, 6, 1980), y P. Kriedte, H. Medick y J. Schlumbohm, *Industrialisierung vor der Industrialisierung. Gewerbliche Warenproduktion auf dem Land in der Formationsperiode des Kapitalismus*, con contribuciones de H. Kish y F. F. Mendels, Göttinga, 1977 y 1978 (R).

Modo de producción feudal. L. Kuchenbach en colaboración con B. Michael, eds., *Feudalismus, Materialien zur Theorie und Geschichte*, Francfort, 1977 (B; excelente colección de artículos); especialmente, *id.*, «Zur Struktur und Dynamik der "feudalen" Produktionsweise im vorindustriellen Europa», en *loc. cit.*, pp. 694-761, y como complemento, *id.*, «Zur Periodisierung des europäischen Feudalismus», en *Gesellschaftsformationen in der Geschichte*, Berlín, número especial de *Argumente*, n.º 32 (1978), pp. 137-144; Bois, *Crise* (vid. *supra*), pp. 349-365, y del autor, «Lexikalisches Stichwort: Grundbegriffe der feudalen Produktionsweise», *Sozialwissenschaftliche Informationen für Unterricht und Studium*, 8, 3 (1979), pp. 122 s.; como complemento de lo anterior, los trabajos sobre la «sociedad campesina»: E. R. Wolf, *Peasant*, Englewood Cliffs, 1966 [hay trad. cast.: *Los Campesinos*, Labor, Barcelona, 1971], y T. Shanin «The Nature and Logic of the Peasant Economy», *Journal of Peasant Studies*, 1 (1973-1974), pp. 63-80, 186-206 [hay trad. cast.: *Naturaleza y lógica de la economía campesina*, Anagrama, Barcelona, 1976].

Oscilaciones seculares de la economía agraria europea. Su descubrimiento se debe esencialmente a Abel y que actualmente, por lo menos en Francia, estructuran casi toda investigación de la historia económica: Abel, *Agrarkrisen* (vid. I. Generalidades), *passim*; *id.*, «Agrarkonjunktur», en *Handwörterbuch der Sozialwissenschaften*, t. 1, 1956, pp. 49-59, y el intento de teorización de Bois (vid. *supra*), así como el modelo alternativo de E. Le Roy Ladurie, «L'histoire immobile», *AnnESC*, 29 (1974), pp. 673-692. Para el ciclo corto: Ch. E. Labrousse, *Esquisse du mouvement des prix et des revenus en France au XVIII^e siècle*, París, 1933, t. 2, pp. 543-567; *id.*, *La crise de l'économie française a la fin de l'Ancien Régime et au début de la Révolution*, París, 1944, t. 1, pp. XIII-XVI, 172-184; *id.*, en *Historie économique et sociale de la France* (vid. I. Generalidades), t. 2, pp. 529-563 (los trabajos fundamentales); además, Abel, *Agrarkrisen* (vid. I. Generalidades), pp. 22-26; *id.*, *Massenarmut und Hungerkrisen im vorindustriellen Europa. Versuch einer Synopsis*, Hamburgo, 1974, pp. 267-301 y *passim*; así como P. Vilar, «Réflexions sur la "crise de l'ancien type", "inégalité des récoltes" et "sous-développement"», en *Conjoncture économique, structures sociales. Hommage a E. Labrousse*, París, 1974, pp. 37-58.

Producción manufacturera de mercancías. K. Bücher, «Gewerbe», en *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, Jena, 1927⁴, t. 4, pp. 966-989 (conserva su interés); M. Weber, *Wirtschaftsgeschichte* (vid.

I. Generalidades), pp. 110-173 (sigue siendo digno de lectura en muchos aspectos); B. Geremek, *Le salariat dans l'artisanat parisien aux XIII^e-XV^e siècles. Étude sur le marché de la main-d'œuvre au Moyen Age*, París, 1968, especialmente pp. 13-25; R. Ennen, *Zünfte und Wettbewerb. Möglichkeiten und Grenzen zünftlerischer Wettbewerbsbeschränkungen im städtischen Handwerk und Gewerbe des Spätmittelalters*, Colonia, 1971 (visión general sistemática); E. Schremer, *Die Wirtschaft Bayerns. Vom hohen Mittelalter bis zum Beginn der Industrialisierung. Bergbau, Gewerbe, Handel*, Munich, 1970, pp. 33-46, 472-479 (precisas determinaciones conceptuales); K. H. Kaufhold, *Das Handwerk der Stadt Hildesheim im 18. Jahrhundert. Eine wirtschaftsgeschichtliche Studie*, Gotinga, 1968; sobre el traslado de la producción manufacturera véase Kriedte, Medick y Schlumbohm, *Industrialisierung* (vid. *supra*), pp. 26-31, y del autor, *ibid.*, pp. 36-60.

Capital comercial. K. Marx, *Das Kapital*, Berlín, 1964, t. 3, pp. 335-349 («Geschichtliches über das Kaufmannskapital»), aún no superado y además, J. Merrington, «Town and Country in the Transition to Capitalism», en *The transition from feudalism to capitalism* (vid. *supra*), pp. 170-195.

Papel del Estado. R. Robin, «La nature de l'état a la fin de l'Ancien Régime: Formation sociale, état et transition», en *Dialectiques*, 1/2 (1973), pp. 31-54; cf. también H. Gerstenberger, «Zur Theorie der historischen Konstitution des bürgerlichen Staates», *Probleme des Klassenkampfes*, 8/9 (1973), pp. 207-226, en el que se pone sin embargo en primer plano de manera demasiado unilateral el aspecto de la «representación mercantil exterior».

CAPÍTULO I. — LA ÉPOCA DE LA REVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS

Exposiciones generales. F. Mauro, *Le XVI^e siècle. Aspects économiques* (Nouvelle Clio, 32), París, 1966 (con gran aparato bibliográfico) [hay trad. cast.: *Europa en el siglo XVI*, Labor, Barcelona, 1976]; H. A. Miskimin, *The Economy of Later Renaissance Europe, 1460-1600*, Cambridge, 1977 (útil visión general); para la región mediterránea, sobre todo la obra central de la escuela de los *Annales*: F. Braudel, *La Méditerranée et le monde méditerranéen à l'époque de Philippe II*, París, 1966, ts. 1-2 [hay trad. cast.: *El Mediterráneo y el mundo mediterráneo en la época de Felipe II*, México, 1953].

1.1. EL CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN

Visiones de conjunto. Reinhard y otros, *Histoire générale* (vid. I. Generalidades), pp. 108-127; Guillaume, Poussou, *Démographie* (vid. I. Generalidades), pp. 111-115.

Investigaciones especiales. F. Koerner, «Die Bevölkerungsverteilung in Thüringen am Ausgang des 16. Jahrhunderts», *Wiss. Veröffentlichungen des Deutschen Instituts für Landeskunde*, nueva serie, 15/16 (1958), pp. 178-315; A. Croix, *Nantes et le Pays nantais au XVI^e siècle. Étude démographique*, París, 1974, y las indicaciones bibliográficas del cuadro 2.

Control del crecimiento demográfico. Cf. G. Mackenroth, *Bevölkerungslehre. Theorie, Soziologie und Statistik der Bevölkerung*, Berlín, 1953, pp. 408-432; J. Haynal, «European Marriage Patterns in Perspective», en *Population in history* (vid. I. Generalidades), pp. 101-143; sobre todo J. Dupaquier, «De l'animal à l'homme: le mécanisme autorégulateur des populations traditionnelles», *Revue de l'Institut de Sociologie*, 45 (1972), pp. 177-211, y sobre él Bois, *Crise* (vid. Introducción), p. 331, n. 5.

1.2. LA EXPANSIÓN DE LA AGRICULTURA

Obras generales. Abel, *Agrarkrisen* (vid. I. Generalidades), pp. 104-151; Slicher van Bath, *Agrarian history* (vid. I. Generalidades), pp. 195-205, y las historias agrarias de los diferentes países (vid. I. Generalidades).

Movimiento de cercados en Inglaterra. Véase, a pesar de todas las restricciones entretanto necesarias, R. H. Tawney, *The agrarian problem in the sixteenth century*, Nueva York, 1967 (1912; R), y sobre él la introducción de L. Stone a la nueva edición; fuertemente influido por Tawney: B. Moore, *Social origins of dictatorship and democracy. Lord and peasant in the making of the Modern World*, Londres, 1967, pp. 3-14 [hay trad. cast.: *Los orígenes sociales de la dictadura y la democracia*, Edicions 62, Barcelona, 1973]; respecto de las mejoras en la agricultura, el discutido libro de E. Kerridge, *The agricultural revolution*, Londres, 1967, y como complemento, *id.*, *Agrarian problems in the sixteenth century and after*, Londres, 1969 (con un apéndice de fuentes).

Francia. Sobre todo las grandes tesis: E. Le Roy Ladurie, *Les paysans de Languedoc*, París, 1966, ts. 1-2 (B; abreviada, París, 1969), y J. Jacquart, *La crise rurale en Ile de France 1550-1670*, París, 1974; además, L. Merle, *La métairie et l'évolution agraire de la Gâtine poitevine de la fin du Moyen Age à la Révolution*, París, 1958; en carácter de resumen, E. Le Roy Ladurie, «Les paysans français du xv^e siècle», en *Conjoncture économique* (vid. Introducción), pp. 333-352.

Europa del sur. J. Klein, *The Mesta. A study in Spanish economic history, 1273-1836*, Cambridge, Mass., 1920 [hay trad. cast.: *La Mesta*, Madrid, 1936]; B. Bennassar, *Valladolid au siècle d'or. Une ville de Castille et sa campagne au XVI^e siècle*, París, 1967, pp. 307-328; R. Romano, «Agricultura e contadini nell'Italia del xv e del xvi secolo», en *id.*, *Tra due crisi: l'Italia del Rinascimento*, Turín, 1971 (B), pp. 51-68.

Europa centro-occidental. D. Saalfeld, *Bauernwirtschaft und Gutsbetrieb in vorindustrieller Zeit*, Stuttgart, 1960 (ducado de Brunswick), y —respecto de una región donde no existía la primogenitura—; A. Strobel, *Agrarverfassung im Übergang. Studien zur Agrargeschichte des badischen Breisgaus vom Beginn des 16. bis zum Ausgang des 18. Jahrhunderts*, Friburgo, 1972.

Países Bajos. B. H. Slicher van Bath, «The rise of intensive husbandry in the Low Countries», en *Britain and the Netherlands*, J. S. Bromley y E. H. Kossmann, eds., Londres, 1960, pp. 130-153, y especialmente J. de Vries, *The Dutch rural economy in the Golden Age, 1500-1700*, New Haven, 1974 (basado en un modelo de especialización).

Refeudalización de las estructuras agrarias al este del Elba. J. Topolski, «La réfeodalisation dans l'économie des grands domaines en Europe centrale et orientale (xvi^e-xviii^e ss.)», *Studia Historiae Oeconomicae*, 6 (1971), pp. 51-63 (visión general); *Le deuxième servage en Europe centrale et orientale (Recherches internationales à la lumière du marxisme, 63-64)*, París, 1970 (recomendable selección de artículos); M. Malowist, «The economic and social development of the Baltic Countries from the fifteenth to the seventeenth centuries», *ECHR*, 2^a serie, 12 (1958-1959), pp. 177-189, así como otros trabajos del autor; una crítica de la «teoría colonial» defendida sobre todo por Malowist, J. Topolski, «Commerce des denrées agricoles et croissance économique de la zone Baltique aux xv^e et xvii^e siècles», *AnnESC*, 29 (1974), pp. 425-436. Sigue teniendo interés el debate sostenido en

la década del cincuenta en la RDA sobre el carácter del dominio señorial (feudal o capitalista); véase J. Nichtweiss, «Zur Frage der zweiten Leibeigenschaft und des sogenannten preussischen Weges der Entwicklung des Kapitalismus in der Landwirtschaft Ostdeutschlands», *Zeitschrift für Geschichtswissenschaft*, 1 (1953), pp. 687-717; J. Kuczynski, «Zum Aufsatz von Johannes Nichtweiss über die zweite Leibeigenschaft», *ibid.*, 2 (1954), pp. 467-471; J. Nichtweiss, «Antwort an Jürgen Kuczynski», *ibid.*, pp. 471-476, y otros artículos, *ibid.*, 3-5 (1955-1957); al respecto, B. Zientara, «Z zagadnien spornych tzw. "wtórnego poddanstwa" w Europie Srodkowej» (Acerca del problema de la llamada «segunda servidumbre» en Europa central), *Przeglad Historyczny*, 47 (1956), pp. 3-47 (con un resumen en francés; excelente panorama de la historia de la investigación). Estudios concretos: H. Harnisch, «Die Gutherrschaft in Brandenburg», *JbWG*, 4 (1969), pp. 117-147; sobre todo el sorprendente trabajo de H. Rosenberg, «Die Ausprägung der Junkerherrschaft in Brandenburg-Preussen, 1410-1618», en *id.*; *Machteliten und Wirtschaftskonjunktoren. Studien zur neueren deutschen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, Gotinga, 1978, pp. 24-82, 298-308; A. Wyczanski, *Studia nad folwarkiem szlacheckim w Polsce w latach 1500-1580* (Estudios sobre los dominios señoriales de la nobleza en Polonia en los años 1500-1580), Varsovia, 1960; versión francesa abreviada en *AnnESC*, 18 (1963), pp. 81-87; L. Zytkowicz, *Studia nad gospodarstwem wiejskim w dobrach koscielnych XVI w* (Estudios sobre economía agraria en las propiedades de la Iglesia en el siglo xvi), Varsovia, 1962 (con resumen en francés); J. A. Tichonov, «Die Feudalrente in Zentralrussland zur Zeit der Entstehung der Leibeigenschaft», *JbWG*, 4 (1974), pp. 184-201, y el excelente panorama general de C. Goercke, *Russland*, C. Goercke y otros, eds. (Fischer Weltgeschichte, t. 31), Francfort, 1972, pp. 130-138, 149-157. De importancia fundamental es el modelo de los dominios señoriales polacos diseñado por W. Kula; véase *id.*, *Théorie économique du système féodal. Pour un modèle de l'économie polonaise. 16^e-18^e siècle*, París, 1970 (en polaco, 1962).

Comercio bovino. H. Wiese y J. Böls, *Rinderhandel und Rinderhaltung in nordwesteuropäischen Küstengebieten vom 15. bis zum 19. Jahrhundert*, Stuttgart, 1966, y últimamente E. Westermann, ed., *Internationaler Ochsenhandel in der frühen Neuzeit (1450-1750)*, Stuttgart, 1979.

1.3. LA MANUFACTURA, EL COMERCIO Y LAS FINANZAS

Alemania del sur. Da un excelente panorama E. Schremmer, *Handbuch der bayerischen Geschichte*, M. Spindler, ed., Munich, 1971, t. 3, 1-2, pp. 477-503, 1.073-1.100 y 1.371-1.380; sobre los Fugger, además de las biografías de G. von Pölnitz, difíciles de manejar, *Die Fugger*, Francfort, 1960; L. Schick, *Un grand homme d'affaires au début du XVI^e siècle*, Jacob Fugger, París, 1957; R. Hildebrandt, *Die «Georg Fuggerschen Erben». Ihre kaufmännische Tätigkeit und soziale Position 1555-1600*, Berlín, 1966; R. Mandrou, *Les Fugger. Propriétaires foncières en Souabe 1560-1618. Étude de comportements socio-économiques à la fin du XVI^e siècle*, París, 1969, y el capítulo sobre los Fugger, aún digno de leerse, en R. Ehrenberg, *Das Zeitalter der Fugger. Geldkapital und Creditverkehr im 16. Jahrhundert*, Jena, 1922³ (1896), ts. 1-2.

Manufactura textil. H. Heaton, *The Yorkshire woolen and worsted industries*, Oxford, 1920; E. Coornaert, *Un centre industriel d'autrefois. La draperie-sayerie d'Hondschoote (XIV^e-XVIII^e siècles)*, París, 1930; W. Troeltsch, *Die Calwer Zeughandlungskompagnie und ihre Arbeiter. Studien zur Gewerbe- und Sozialgeschichte Altwürtembergs*, Jena, 1897 (tres estudios regionales fundamentales); sobre el ascenso de las *new draperies*, D. C. Coleman, «An innovation and its diffusion: the "new draperies"», *ECHR*, 2.^a serie, 22 (1969), pp. 417-429; sobre las exportaciones textiles inglesas, R. Davis, *English overseas trade, 1500-1700*, Londres, 1973 (B), y las referencias bibliográficas a la figura 8 de este libro; sobre la manufactura del lino, E. Sabbe, *Histoire de l'industrie linière en Belgique*, Bruselas, 1945; G. Aubin y A. Kunze, *Leinenerzeugung und Leinenabsatz im östlichen Mitteldeutschland zur Zeit der Zunftkämpfe. Ein Beitrag zur industriellen Kolonisation des deutschen Ostes*, Stuttgart, 1940 (fundamental); sobre los comienzos del traslado al campo, G. Heitz, *Ländliche Leinenproduktion in Sachsen (1470-1555)*, Berlín, 1961; H. Aubin, «Die Anfänge der grossen schlesischen Leinweberei und -handlung», *VSWG*, 35 (1942), pp. 105-178, y H. Kisch, «Die Textilgewerbe in Schlesien und im Rheinland: eine vergleichende Studie zur Industrialisierung» (con un epílogo), en Kriedte, Medick y Schlumbohm, *Industrialisierung* (vid. Introducción), pp. 350-386.

Minería y metalurgia. R. Sprandel, *Das Eisengewerbe im Mittelalter*, Stuttgart, 1968; H. Kellenbenz, ed., *Schwerpunkte der Eisengewinnung und Eisenverarbeitung in Europa, 1500-1650*, Colonia, 1974;

J. U. Nef, «Silver production in central Europe, 1450-1618», *Journal of Political Economy*, 49 (1941), pp. 575-591; E. Westermann, *Das Eislebzener Garkupfer und seine Bedeutung für den europäischen Kupfermarkt 1460-1560*, Colonia, 1971; H. Kellenbenz, ed., *Schwerpunkte der Kupferproduktion und des kupferhandels in Europa 1500-1650*, Colonia, 1977; de especial interés R. Hildebrandt, «Augsburger und Nürnberger Kuperhandel 1500-1619. Produktion, Marktanteile und Finanzierung im Vergleich zweier Städte und ihrer wirtschaftlichen Führungsschicht», *ibid.*, pp. 190-224; respecto de la estructura empresarial y las relaciones de producción, véase J. Strieder, *Studien zur Geschichte kapitalistischer Organisationsformen. Monopole, Kartelle und Aktiengesellschaften im Mittelalter und zu Beginn der Neuzeit*, Munich, 1925², y M. Mitterauer, «Produktionsweise, Siedlungsstruktur und Sozialformen im österreichischen Montanwesen des Mittelalters und der frühen Neuzeit», en M. Mitterauer, ed., *Oesterreichisches Montanwesen. Produktion, Verteilung, Sozialformen*, Munich, 1974, pp. 234-315; respecto de Nuremberg, especialmente H. Aubin, «Die Stückwerker von Nürnberg bis ins 17. Jahrhundert», en *Beiträge zur Wirtschafts- und Stadtgeschichte. Festschrift für H. Ammann*, Wiesbaden, 1965, pp. 333-352; sobre la minería del carbón, J. U. Nef, *The rise of the British Coal Industry*, Londres, 1932, ts. 1-2; J. Lejeune, *La formation du capitalisme moderne dans le principauté de Liège au XVI^e siècle*, París, 1939.

Comercio. P. Jeannin, *Les marchands au XVI^e siècle*, París, 1957 (B; excelente resumen); una buena visión de conjunto en K. Glamann, en *FehE*, 1974, t. 2, pp. 427-526, y *CebE*, 1977, t. 5, pp. 185-289; completando a los anteriores, Z. P. Pach, «The shifting of the international trade routes in the 15th-17th centuries», en *Acta historica*, 14 (1968), pp. 287-321; respecto del Mediterráneo, F. Braudel, R. Romano, *Navires et marchandises à l'entrée du port de Livourne (1547-1611)*, París, 1951; respecto de Europa centro-oriental I. Bog, ed., *Der Aussenhandel Ostmitteleuropas 1450-1650*, Colonia, 1971, y A. Maczak, *Miedzy Gdanskim a Sundem. Studia nad handlem baltyckim od polowy XVI do polowy XVII w.* (Entre Gdansk y el Sund. Estudios sobre el comercio del mar Báltico de mediados del siglo XVI a mediados del siglo XVII), Varsovia, 1972 (con un resumen en inglés).

Expansión a ultramar. P. Chaunu, *L'expansion européenne du XIII^e au XV^e siècle* (Nouvelle Clio, 26), París, 1969; *id.*, *Conquête et exploitation des nouveaux mondes (XVI^e siècle)* (Nouvelle Clio, 26 bis), París, 1976² (dos excelentes libros de estudio con extensa documen-

nación bibliográfica) [hay trad. cast. de ambos: *La expansión europea*, Labor, Barcelona, 1977, y *Conquista y explotación de los nuevos mundos*, Labor, Barcelona, 1973]; respecto de España es fundamental, aunque de utilización sumamente difícil, H. y P. Chaunu, *Séville et l'Atlantique (1504-1650)*, París, 1955-1960, ts. 1-8, 2, 2; edición muy abreviada: *Séville et l'Amérique aux XVI^e et XVII^e siècles*, París, 1977; completando el anterior, *id.*, *Les Philippines et le Pacifique des Ibériques*, París, 1960-1966, ts. 1-2; respecto de Portugal es fundamental V. Magalhães Godinho, *L'économie de l'empire portugais aux XV^e et XVI^e siècles*, París, 1969; cf. también el panorama general de C. R. Boxer, *The Portuguese Seaborne Empire, 1415-1825*, Londres, 1969 (B); importantes observaciones en P. Vilar, *Or et monnaie dans l'histoire 1450-1920*, París, 1974 (B), pp. 57 ss., e *id.*, «The age of don Quixotes», *Essays in european economic history 1500-1800*, P. Earle, ed., Oxford, 1974, pp. 100-112 [hay trad. cast.: «El tiempo del Quijote» en *Crecimiento y desarrollo*, Ariel, Barcelona, 1964]; sobre la participación del capital extranjero, los artículos de J. Heers y otros, *Les aspects internationaux de la découverte océanique aux XV^e et XVI^e siècles*, M. Mollat y P. Adam, eds., París, 1966, pp. 273-374; sobre el sistema de división desigual del trabajo surgido en el siglo XVI, véase Wallerstein, *Modern World-System* (vid. Introducción) y A. G. Frang, *World accumulation, 1492-1789*, Nueva York, 1978 (R; con una concepción muy cercana a la de Wallerstein).

Amberes y Amberes. H. van der Wee, *The growth of the Antwerp market and the european economy (fourteenth-sixteenth centuries)*, Lovaina, 1963, ts. 1-3 (fundamental); como complemento del anterior, *id.*, «Das Phänomen des Wachstums und der Stagnation im Lichte der Antwerpener und südniederländischen Wirtschaft des 16. Jahrhunderts», *VSWG*, 54, pp. 203-249; respecto del auge de Holanda, los trabajos de M. Malowist en *id.*, *Croissance et régression en Europe. XIV^e-XVII^e siècles. Recueil d'articles*, París, 1972, pp. 91-173; H. Kellenbenz, «Spanien, die nördlichen Niederlande und der skandinavisch-baltische Raum in der Weltwirtschaft und Politik um 1600», *VSWG*, 41 (1954), pp. 289-332; además, A. A. Christensen, *Dutch trade to the Baltic about 1600. Studies in the Sound Toll Register and Dutch Shipping Records*, Copenhagen, 1941.

Organización del comercio. C. Bauer, *Unternehmung und Unternehmungsformen im Spätmittelalter und der beginnenden Neuzeit*, Jena, 1936 (excelente); respecto del comercio de ultramar, véase E. L. J. Coornaet, en *CebE*, 1967, t. 4, pp. 223-274; respecto de Inglaterra,

T. K. Raab, *Enterprise and Empire. Merchant and gentry investment in the expansion of England, 1575-1630*, Cambridge, Mass., 1967.

Créditos y finanzas. La obra de R. Ehrenberg, citada en 1.3, no ha sido aún superada; véase además las síntesis de G. Parker en *FebE*, 1974, t. 2, pp. 527-594, y H. van der Wee en *CebE*, 1977, t. 5, pp. 290-392; respecto de Amberes, *id.*, «Anvers et les innovations de la technique financière aux XVI^e et XVII^e siècles», *AnnESC*, 22 (1967), pp. 1.067-1.089; respecto de Lyon, la gran tesis de R. Gascon, *Commerce et vie urbaine au XVI^e siècle. Lyon et ses marchands*, París, 1971, ts. 1-2; respecto de los genoveses, J. G. Da Silva, *Banque et crédit en Italie au XVII^e siècle*, París, 1969, ts. 1-2.

1.4. LA REVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS Y EL PROCESO SOCIOECONÓMICO

Revolución de los precios. Por lo que se refiere a su explicación la teoría monetaria predominó hasta la década del sesenta; véase G. Wiebe, *Zur Geschichte der Preisrevolution des XVI. und XVII. Jahrhunderts*, Leipzig, 1895 (fundamental en su época); sobre todo E. J. Hamilton, *American treasure and the price revolution in Spain, 1501-1650*, Cambridge, Mass., 1934 [hay trad. cast.: *El tesoro americano y la revolución de los precios en España, 1501-1650*, Barcelona, 1975]; F. Braudel y F. C. Spooner, «Les métaux monétaires et l'économie du XVI^e siècle», en *X Congresso Internazionale di Scienze Storiche, Roma, 4-11 settembre 1955. Relazioni*, Florencia, 1955, t. 4, pp. 233-264; *id.*, en *CebE*, 1966, t. 4, pp. 442-456. Sólo en las dos últimas décadas, después del precedente de Abel, *Agrarkrisen* (vid. I. Generalidades), ha ganado terreno la explicación basada en la economía de bienes; véase sobre todo I. Hammarström, «The "Price Revolution" of the sixteenth century: Some Swedish evidence», *Scandinavian ECHR*, 5 (1957), pp. 118-154; además, R. B. Outhwaite, *Inflation in Tudor and Early Stuart England*, Londres, 1969 (R); P. H. Ramsey, ed., *The price revolution in sixteenth-century England*, Londres, 1971 (R); los artículos recogidos no se refieren sólo a Inglaterra); cf. también el muy matizado artículo de M. Morineau en *Histoire économique et sociale de la France* (vid. I. Generalidades), t. 1, 2, pp. 867-1.018. Respecto de la controversia con Hamilton y su adepto Keynes véase especialmente: P. Vilar, «Problems of the formation of capitalism», *PP*, 10 (1956), pp. 15-38.

Estadística de la importación de metales de América. Está siendo actual-

mente reelaborada por M. Morineau, véase *id.*; «Gazettes hollandaises et trésors américains», *Anuario de historia económica y social*, 2 (1969), pp. 289-361, 3 (1970), pp. 139-209; e *id.* en *Histoire économique et sociale du monde* (vid. I. Generalidades), t. 2, pp. 80-85.

Crecimiento de la renta de la tierra. E. Kerridge, «The movement of rent, 1540-1640», *EcHR*, 2.^a serie, 6 (1953-1954), pp. 16-34; Ch. Hempel, *Die Entwicklung der Einnahmen und Ausgaben des Heiliggeistspitals zu Biberach an der Riss von 1500 bis 1630*, Stuttgart, 1966.

Caída del salario real. D. Saalfeld, «Die Wandlungen der Preis- und Lohnstruktur während des 16. Jahrhunderts in Deutschland», en *Beiträge zu Wirtschaftswachstum und Wirtschaftsstruktur im 16. und 19. Jahrhundert*, W. Fischer, ed., Berlín, 1971, pp. 9-28; E. H. Phelps Brown y S. V. Hopkins, «Seven centuries of the prices of consumables, compared with builders' wage-rates», *Economica*, nueva serie, 23 (1956), pp. 296-314, e *id.*, *ibid.*, 24 (1957), pp. 289-306 y 26 (1959), pp. 18-37; M. Baulant, «Le salaire des ouvriers du bâtiment à Paris de 1400 à 1726», *AnnESC*, 26 (1971), pp. 463-483.

Producción agraria. Su reconstrucción con la ayuda de los diezmos de la Iglesia: J. Goy y E. Le Roy Ladurie, eds., *Les fluctuations du produit de la dime. Conjoncture décimale et domaniale de la fin du Moyen Âge au XVIII^e siècle*, París, 1972 [hay trad. cast.: «Prestaciones campesinas, diezmos y tendencias de la producción agrícola en las sociedades preindustriales», en J. Topolski et al., *Historia económica*, Crítica, Barcelona, 1981]; Bois, *Crise* (vid. Introducción), pp. 111-123, 329-342; H. Neveux, *Les grains du Cambrésis (fin du XIV^e, début du XVII^e siècle). Vie et déclin d'une structure économique*, Lille, 1974 (tesis); respecto de Polonia, las estimaciones de J. Topolski, «Croissance économique de la Pologne du x^e au xx^e siècle», *Studia historiae oeconomicae*, 2 (1967), pp. 3-29; véanse también los artículos sobre el tema «Peasant dues, tithes and trends in agricultural production in pre-industrial societies», en *Proceedings of the Seventh International Economic History Congress*, M. Flinn, ed., Edimburgo, 1978, t. 1, pp. 111-161. Sobre las crisis de hambre a comienzos de la década del setenta: Abel, *Massenarmut* (vid. Introducción), pp. 70-98.

Desarrollo social. H. Kamen, *The Iron Century. Social Change in Europe, 1550-1660*, Londres, 1971 (excelente visión de conjunto) [hay trad. cast.: *El siglo de hierro. Cambio social en Europa, 1550-1660*,

Alianza, Madrid, 1977]; respecto del crecimiento de las clases inferiores (como consecuencia del crecimiento de la población y del proceso de acumulación): véanse las indicaciones del autor en Kriedte, Medick y Schlumbohm, *Industrialisierung* (vid. Introducción), pp. 42-44 y notas 14, 15.

Nobleza. L. Stone, *The crisis of the aristocracy, 1558-1641*, Londres, 1965, B abreviada: Oxford, 1967 (fundamental) [hay trad. cast.: *La crisis de la aristocracia*, Revista de Occidente, Madrid, 1976]; respecto de la gentry, además de R. H. Tawney, «The rise of the gentry, 1558-1640», *EcHR*, 11 (1941), pp. 1-38 (punto de partida de un debate que se mantiene hasta hoy), actualmente, con carácter de síntesis, G. E. Mingay, *The gentry. The rise and fall of a ruling class*, Londres, 1976 (R); respecto de Polonia, A. Maczak, «Zur Grundeigentumstruktur in Polen im 16. bis 18. Jahrhundert», *JbWG*, 4 (1967), pp. 111-161.

Ciudades. Respecto de Inglaterra, el panorama general de P. Clark y P. Slack, *English towns in transition, 1500-1700*, Oxford, 1976 (R); con carácter paradigmático: Gascon, *Lyon* (vid. 1.3) y Bannassar, *Valladolid* (vid. 1.2).

Guerra de los campesinos. W. Sabeau, *Landbesitz und Gesellschaft am Vorabend des Bauernkriegs. Eine Studie der sozialen Verhältnisse im südlichen Oberschwaben in den Jahren vor 1525*, Stuttgart, 1972, y P. Blicke, *Die Revolution von 1525*, Munich, 1977 (R).

Sistema de «status». L. Stone, «Social mobility in England, 1500-1700», *PP*, 33 (1966), pp. 16-55.

CAPÍTULO 2. — LA CRISIS DEL SIGLO XVII

Visión general. Obra excelente: J. de Vries, *The economy of Europe in an age of crisis*, Cambridge, 1976 (R); igualmente: Kamen, *Iron Century* (vid. 1.4). Sobre la crisis de 1619-1622: R. Romano, «Tra xvi e xvii secolo. Una crisi economica: 1619-1622», *Rivista storica italiana*, 74 (1962), pp. 480-531 (trad. inglesa en: *The general crisis of the seventeenth century*, G. Parker und L. M. Smith, eds., Londres, 1978, pp. 165-225); B. E. Supple, *Commercial Crisis and Change in England, 1600-1642. A Study in the Instability of a Mercantile Economy*, Cambridge, 1959; Abel, *Massenarmut* (vid. Introducción), pp. 130-147.

2.1. ESTANCAMIENTO Y CRISIS DE LA POBLACIÓN

Visión general. En Reinhard y otros, *Histoire générale* (vid. I. Generalidades), pp. 146-196; Guillaume, Poussou, *Démographie*, (vid. I. Generalidades), pp. 115-118, 135 y ss.; respecto de Alemania: G. Franz, *Der Dreissigjährige Krieg und das deutsche Volk. Untersuchungen zur Bevölkerungs- und Agrargeschichte*, Stuttgart, 1979; respecto de Francia, fundamental en adelante, J. Dupâquier, *La population rurale du Bassin Parisien à l'époque de Louis XIV*, París, 1979; respecto de Inglaterra, cf. el estudio pionero de E. A. Wrigley, «Family limitation in pre-industrial England», *ECHR*, 2.ª serie, 19 (1966), pp. 82-109, y además últimamente, D. Levine, *Family formation in an age of nascent capitalism*, Nueva York, 1977, pp. 103-115. Sobre el modo de población protoindustrial: *id.*, *loc. cit.*, pp. 1-15, 58-87, y H. Medick, en Kriedte, Medick y Schlumbohm, *Industrialisierung* (vid. Introducción), pp. 155-193.

2.2. LA AGRICULTURA: CRISIS Y NUEVO COMIENZO

General. Abel, *Agrarkrisen* (vid. I. Generalidades), pp. 152-195; Slicher van Bath, *Agrarian History* (vid. I. Generalidades), pp. 206-220, y las historias agrarias de los diferentes países (vid. I. Generalidades).

Desarrollo del producto agrario. Véanse las referencias en 1.4.; además, H. H. Wächter, *Ostprussische Domänenverwerke im 16. und 17. Jahrhundert*, Würzburg, 1958, y J. Topolski, *Gospodarstwo wiejskie w dobrach arcybiskupstwa gnieźnieńskiego od XVI do XVIII wieku* (La economía agraria en los bienes del arzobispado de Gnesen del siglo XVI al XVIII), Poznan, 1958 (con un resumen en francés).

Intercambio internacional de productos. J. A. Faber, «The decline of the Baltic grain trade in the second half of the 17th century», *Acta Historiae Neerlandica*, 1 (1966), pp. 108-131.

Inglaterra. A. H. John, «The course of agricultural change, 1660-1760», en *Essays in Agrarian History*, W. E. Minchinton, ed., Newton Abbot, 1968, t. 1, pp. 223-253; E. L. Jones, «Agriculture and economic growth in England, 1660-1750: Agricultural change», *JECH*, 25 (1965), pp. 1-18; E. L. Jones, ed., *Agriculture and economic growth in England, 1650-1815*, Londres, 1967 (R; excelente obra colectiva, aunque desatiende las relaciones de producción); H. J. Habakkuk,

«La disparition du paysan anglais», *AnnESC*, 20 (1965), pp. 649-663 (fundamental).

Europa centro-oriental y oriental. En conjunto para los territorios al este del Elba, aunque dándole demasiada importancia a la guerra de los Treinta Años, Franz, *Dreissigjährige Krieg* (vid. 2.1), pp. 114-127; respecto de Polonia, J. Topolski, «La régression économique en Pologne du XVI^e au XVIII^e siècle», *Acta Poloniae Historicae*, 7 (1962), pp. 28-49; Z. Cwiek, *Z dziejow wsi koronnej XVII wieku* (Acerca de la historia de Krondorj en el siglo XVII), Varsovia, 1966; respecto de Bohemia, W. Stark, *Ursprung und Aufstieg des landwirtschaftlichen Grossbetriebs in den böhmischen Ländern*, Brno, 1934; respecto de Rusia, Goehrke, en *Russland* (vid. 1.2), pp. 162-170.

2.3. PROTOINDUSTRIALIZACIÓN Y CAPITALISMO COMERCIAL

Disminución de la importancia de la Europa centro-oriental. Z. P. Pach, «Diminishing share of East-central Europe in the 17th century international trade», *Acta Historica*, 16 (1970), pp. 289-306.

Declinación de Italia y España. «The economic decline of Italy», en *Crisis and Change in the Venetian Economy in the 16th and 17th Centuries*, B. Pullan, ed., Londres, 1968 (R), pp. 127-145 (y otros artículos de este libro); *id.*, *Before the industrial revolution* (vid. I. Generalidades), pp. 236-244; J. H. Elliot, «The decline of Spain», *PP*, 20 (1961), pp. 52-75; más diferenciado, H. Kamen, «The decline of Spain: A Historical Myth?», *PP*, 81 (1978), pp. 24-50.

Europa central y occidental. Sobre el sur de Alemania, E. Schremmer, en *Handbuch der bayerischen Geschichte* (vid. 1.3), t. 3, 1-2, pp. 504-512, 1.100-1.117, 1.381-1.386; P. Deyon, «La production manufacturière en France au XVII^e siècle et ses problèmes», en *XVII^e siècle*, 70/71 (1966), pp. 47-63; *id.*, *Amiens, capital provinciale. Étude sur la société urbaine au XVII^e siècle*, París, 1967; P. Goubert, *Beauvais et le Beauvaisis de 1600 a 1730*, París, 1960, ts. 1-2, B abreviada: *Cent mille provinciaux au XVII^e siècle...*, París, 1968 (dos tesis de fundamental importancia); además, A. Lottin, *Chavatte, ouvrier lillois, un contemporain de Louis XIV*, París, 1979 (análisis del diario de un tejedor de lana).

Protoindustrialización. Además de F. F. Mendels, «Proto-industrializa-

tion: The first phase of the industrialization process», *JECH*, 32 (1972), pp. 241-261, y Ch. Tilly y R. Tilly, «Agenda for European Economic History in the 1970s», *ibidem*, 31 (1971), pp. 184-198; Kriedte, Medick y Schlumbohm, *Industrialisierung* (vid. Introducción), *passim*, especialmente respecto de las condiciones de su surgimiento, Kriedte, *ibid.*, pp. 36-89; cf. también los informes «Industrie et artisans ruraux», en *Deuxième Conférence Internationale d'histoire économique, Aix-en-Provence 1962*, París, 1965, t. 2, pp. 264-484, y H. Kellenbenz, ed., *Agrarische Nebengewerbe und Formen der Reagrarisierung im Spätmittelalter und 19./20. Jahrhundert*, Stuttgart, 1975; sobre la declinación de Leiden, Ch. Wilson, «Cloth production and international competition in the seventeenth century», *ECHR*, 2.ª serie, 13 (1960-1961), pp. 209-221; respecto del desarrollo de las manufacturas en el norte de los Países Bajos y en Inglaterra, cf. entre otros a Van Houtte, *Economic History* (vid. I. Generalidades) y Pollard y Crossley, *The wealth of Britain* (vid. Generalidades).

Comercio con la región báltica. P. Jeannin, «Les comptes du Sund comme source pour la construction d'indices généraux de l'activité économique en Europe (xvi^e-xviii^e siècle)», *Revue Historique*, 231 (1954), pp. 55-102, 307-340 (fundamental); además, Faber, *Decline* (vid. 2.2) y M. Morineau, en *Histoire économique et sociale du monde* (vid. I. Generalidades), t. 2, pp. 89-94.

Expansión a ultramar. F. Mauro, «Towards an "Intercontinental Model": European Overseas Expansion between 1500 and 1800», *ECHR*, 2.ª serie, 14 (1961-1962), pp. 1-17 (importante); cf. también *id.*, *L'expansion européenne 1600-1870* (Nouvelle Clio, 27), París, 1964; sobre la región económica atlántica: D. A. Farnie, «The commercial empire of the Atlantic, 1607-1783», *ECHR*, 2.ª serie, 15 (1962-1963), pp. 205-218; K. G. Davies, *The north Atlantic world in seventeenth century*, Minneapolis, 1974 (la mejor síntesis existente en el momento); respecto de Brasil, F. Mauro, *Le Portugal et l'Atlantique au XVII^e siècle (1570-1670). Etude économique*, París, 1960 (fundamental); sobre las islas de las Indias Occidentales: R. Pares, *Merchants and Planters*, Cambridge, 1960; R. S. Dunn, *Sugar and slaves. The rise of the planter class in the English West Indies, 1624-1713*, Chapel Hill, 1972; R. B. Sheridan, *Sugar and slavery. An economic history of the British West Indies, 1623-1775*, Aylesbury, 1974 (R); M. Devèze, *Antilles, Guyanes la mer des Caraïbes de 1492 à 1789*, París, 1977, y los numerosos trabajos de G. Debien sobre las Antillas francesas (citados por Devèze, *loc. cit.*, p. 377); respecto de América del Norte:

C. P. Nettels, *The roots of American civilization. A history of American colonial life*, Nueva York, 1963² (1938) y G. M. Walton y J. F. Sheperd, *The economic rise of Early America*, Cambridge, 1979 (R).

Comercio de esclavos. El interés por el tema se ha reanimado después de que P. D. Curtin, *The Atlantic slave trade*, ha señalado por primera vez con precisión sus dimensiones cuantitativas; véase por ejemplo la obra colectiva de S. L. Engerman y E. D. Genovese, eds., *Race and slavery in the Western Hemisphere: Quantitative studies*, Princeton, 1975, y *La traite des noirs par l'Atlantique. Nouvelles approches*, París, 1976; en otro sentido no ha sido menos estimulante E. Williams, *Capitalism and slavery*, Londres, 1964 (1944), aunque el que sería después primer ministro de Trinidad y Tobago ha establecido una relación demasiado directa entre el comercio de esclavos y la industrialización. Respecto del comercio triangular, K. G. Davies, *The Royal African Company*, Londres, 1957.

Relaciones entre Europa y Asia. D. Rothermund, *Europa und Asien im Zeitalter des Merkantilismus*, Darmstadt, 1978 (excelente síntesis); más detallado, H. Furber, *Rival empires of trade in the Orient, 1600-1800*, Minneapolis, 1976; sobre la penetración de las compañías comerciales en la región comercial asiática: N. Steensgaard, *The Asian trade revolution of the seventeenth century, The East India Companies and the decline of the caravan trade*, Chicago, 1974 (R; fundamental); respecto de las dos compañías de las Indias Orientales y de su comercio con Asia: K. Glamann, *Dutch Asiatic trade, 1620-1740*, Copenhague, 1978, y K. N. Chaudhuri, *The trading world of Asia and the English East India Company, 1660-1760*, Cambridge, 1978.

Compañías comerciales. En general: E. L. J. Coornaert, en *CebE*, 1967, t. 4, pp. 223-274; además Steensgaard, *loc. cit.*, pp. 114-153; cf. también L. Dermigny y K. Glamann, «Le fonctionnement des compagnies des Indes», en *Sociétés et compagnies de commerce en Orient et dans l'Océan Indien*, M. Mollat, ed., París, 1970, pp. 443-479.

Comercio exterior de las metrópolis europeas. Véase Davis, *Overseas Trade* (vid. 1.3); *id.*, «English foreign trade 1660-1700», *ECHR*, 2.ª serie, 7 (1954-1955), pp. 150-166; W. E. Minchinton, ed., *The growth of English overseas trade in the seventeenth and eighteenth centuries*, Londres, 1969 (R; compilación muy útil); J. Delumeau, «Le commerce extérieur français au xvii^e siècle», en *XVII^e siècle*, 70/71 (1966), pp. 81-105.

Posición de Holanda en la economía mundial del siglo XVII. Véase Ch. Wilson, *The Dutch Republic and the civilisation of the seventeenth century*, Londres, 1968; C. R. Boxer, *The Dutch Seaborne Empire, 1600-1800*, Londres, 1965 (buena visión de conjunto); cf. además, A. E. Sayous, «Le rôle d'Amsterdam dans l'histoire du capitalisme commercial et financier», *Revue Historique*, 183 (1938), pp. 242-280; V. Barbour, *Capitalism in Amsterdam in the Seventeenth Century*, Baltimore, 1950; sobre el *Wisselbank* de Amsterdam: J. G. van Dillen, «The Bank of Amsterdam», en *id.*, ed., *History of the principal public banks*, La Haya, 1934, pp. 79-123; sobre la bolsa: véase la introducción a N. W. Posthumus, *Inquiry into the history of prices in Holland*, Leiden, 1946, t. 1; sobre el conflicto con Inglaterra: especialmente Ch. Wilson, *Profit and power. A study of England and the Dutch wars*, Londres, 1957; sobre la declinación en el siglo XVIII, *id.*, «The decline of the Netherlands», en *id.*, *Economic history and the historian. Collected essays*, Londres, 1969, pp. 22-47 (la mejor visión general); con más detalle, J. de Vries, *De economische achteruitgang der Republiek in de achttiende eeuw*, Leiden, 1968² (1959).

Ascenso de Inglaterra. Además de las obras ya nombradas, R. Davis, *The rise of the English shipping industry in the seventeenth and eighteenth centuries*, Londres, 1962 (importante); K. G. Davies, «Joint stock investment in the late seventeenth century», *EcHR*, 2.^a serie, 4 (1951-1952), pp. 283-301; J. Clapham, *The Bank of England. A history*, Cambridge, 1944, t. 1; P. G. M. Dickson, *A Study in the development of public credit, 1688-1756*, Londres, 1967 (fundamental); cf. también E. Schulin, *Handelstaat England. Das politische Interesse der Nation am Aussenhandel vom 16. bis ins frühe 18. Jahrhundert*, Wiesbaden, 1969 (análisis de los tratados).

2.4. LA CRISIS Y SU CONTEXTO SOCIOECONÓMICO

El debate sobre la crisis del siglo XVII. El punto de partida de este debate ha sido el fundamental artículo de E. J. Hobsbawm, «The crisis of the seventeenth century», en *Crisis in Europe, 1560-1660. Essays from past and present*, T. Aston, ed., Londres, 1965, pp. 1-58; completando el anterior, *id.*, «The seventeenth century in the development of capitalism», *Science and Society*, 24 (1960), pp. 97-112. En el cuadro de la crisis diseñado por Hobsbawm encuentran atención insuficiente sus aspectos demográfico, agrario, maltusiano y social. Estos sólo se integraron en la discusión que surgió a continuación;

véanse las obras colectivas *Crisis in Europe* (vid. *supra*) y *General crisis* (vid. cap. 2) y la exposición general de M. Hroch y J. Petráň, *17 století -krize feudální společnosti? (El siglo XVII —¿Crisis de la sociedad feudal?)*, Praga, 1976. Para detalles, Abel, *Agrarkrisen* (vid. I. Generalidades), los estudios regionales de Goubert, Le Roy Ladurie, Jacquart, etc. (vid. 2.3 y 1.2); además, N. Steensgaard, «The seventeenth-century crisis», en *General Crisis* (vid. cap. 2), pp. 26-56 (acentúa la presión impositiva, la crisis no es una crisis de producción sino de distribución), y A. Wyczansky, «W sprawie kryzysu XVII stulecia» (Acerca de la crisis del siglo XVII), *Kwartalnik Historyczny*, 69 (1962), pp. 656-672 (traslado a los campesinos de las consecuencias de la coyuntura desfavorable); complementando a éste, *id.*, *Polska — rzeczca pospolita szlachecka 1454-1764* (Polonia — una república aristocrática, 1454-1764), Varsovia, 1965, pp. 199-210, 307-326.

Crisis de la sociedad campesina. Véanse las tesis citadas, y P. Goubert, «The french peasantry of the seventeenth century: A regional example», *PP*, 10 (1956), pp. 55-77, y I. Gieysztorowa, «Guerre et régression en Masovie, aux XVI^e et XVII^e siècles», *AnnESC*, 13 (1958), pp. 651-658; respecto de Alemania, las referencias contenidas en Franz, *Dreissigjähriger Krieg* (vid. 2.1), pp. 107-114.

Levantamientos populares en Francia. Sobre el tema véase el libro del historiador soviético B. F. Porsnev, *Die Volksaufstände in Frankreich vor der Fronde 1623-1648*, Leipzig, 1954 (trad. del ruso), ha desatado una violenta discusión; además de los trabajos de R. Mousnier (por ejemplo, *id.*, *Fureurs paysannes. Les paysans dans les révoltes du XVI^e siècle (France, Russie, Chine)*, París, 1967) [hay trad. cast.: *Furores campesinos. Los campesinos en las revueltas del siglo XVII (Francia, Rusia, China)*, Siglo XXI], véanse los estudios regionales aparecidos entretanto, especialmente Y. M. Bercé, *Histoire des Croquants. Étude des soulèvements populaires au XVII^e siècle dans le sud-ouest de la France*, Ginebra, 1974, ts. 1-2; cf. también, *id.*, *Croquants et nuptes. Les soulèvements paysans en France du XVI^e au XIX^e siècle*, París, 1974 (selección de fuentes comentadas); un estudio comparativo, C. S. L. Davies, «Peasant revolt in France and England: A comparison», *Agricultural History Review*, 21 (1973), pp. 122-134.

«Estatización» y «oligarquización». J. Meyer, *Noblesse et pouvoirs dans l'Europe d'ancien régime*, París, 1974; D. J. Roorda, «The ruling classes in Holland in the seventeenth century», en *Britain and the Netherlands* (vid. 1.2), Groningen, 1964, t. 2, pp. 109-132, y sobre

todo Stone, *Social Mobility* (vid. 1.4); como complemento de lo anterior, H. Ch. Schroeder, «Die neuere englische Geschichte im Lichte einiger Modernisierungstheoreme» en *Studien zum Beginn der modernen Welt*, R. Kosellek, ed., Stuttgart, 1977, pp. 30-65 (excelente visión de conjunto).

CAPÍTULO 3. — EL AUGE DEL SIGLO XVIII

3.1. LA POBLACIÓN: DE LA CRISIS AL CRECIMIENTO

Visiones generales. En Reinhard y otros, *Histoire générale* (vid. I. Generalidades), pp. 197-271; Guillaume y Possou, *Démographie* (vid. I. Generalidades), pp. 118-121, 135 ss.; J. Dupâquier, «Les débuts de la grande aventure démographique», *Prospectives*, 3 (1974), pp. 7-38; sobre Inglaterra, especialmente D. Levine, «Some competing models of population growth during the first industrial revolution», *JEuEcH*, 7 (1978), pp. 499-516 (buen panorama del estado de la discusión); respecto del modo de población protoindustrial: vid. 2.1; respecto de la relación entre el crecimiento demográfico y la capitalización de la agricultura en Europa centro-oriental: H. Harnisch, «Bevölkerung und Wirtschaft. Über die Zusammenhänge zwischen sozialökonomischer und demographischer Entwicklung im Spätfeudalismus», *JbWG*, 2 (1975), pp. 57-87.

3.2. LA AGRICULTURA: ¿EXPANSIÓN O REVOLUCIÓN?

General. Abel, *Agrarkrisen* (vid. I. Generalidades), pp. 196-219; Slicher van Bath, *Agrarian history* (vid. I. Generalidades), pp. 221 ss.; J. Blum, *The end of old order in rural Europe*, Princeton, 1978 (síntesis referida a Francia, Europa central y oriental; cf. la reseña de J. de Vries en *EcHR*, 2.ª serie, 32, 1979, pp. 614 s.) y las historias agrarias de los diferentes países; (vid. I. Generalidades); estadio del desarrollo de las fuerzas productivas: M. Morineau, *Les faux-semblants d'un démarrage économique: agriculture et démographie en France au XVIII^e siècle*, París, 1971 (cuestiona la existencia de una revolución agraria en Francia, sin por ello subestimar los retrocesos provocados por la Revolución de 1789); R. Berthold, «Einige Bemerkungen über den Entwicklungsstand des bäuerlichen Ackerbaus vor den Agrarformen des 19. Jahrhunderts», en *Beiträge zur deutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte des 18. und 19. Jahrhunderts*, Berlín, 1962, pá-

ginas 81-131; D. Saalfeld, «Die Produktion und Intensität der Landwirtschaft in Deutschland und angrenzenden Gebieten um 1800», en *Zeitschrift für Agrargeschichte und Agrarsoziologie*, 15 (1967), pp. 137-175; *gravámenes*: F.-W. Henning, *Dienste und Abgaben der Bauern im 18. Jahrhundert*, Stuttgart, 1969; para la clasificación de las prestaciones personales, sin embargo, véase aun, R. Rosdolsky, «The Distribution of the Agrarian Product in Feudalism», *JECH*, 11 (1951), páginas 247-265.

Inglaterra. Además de la bibliografía citada en 2.2, J. D. Chambers y G. E. Mingay, *The agricultural revolution, 1750-1880*, Londres, 1966 (R); complementándolo, el sucinto esbozo de G. E. Mingay, *Enclosure and the small farmer in the age of Industrial Revolution*, Londres, 1968 (R); sobre todo, sin embargo, W. G. Hoskins, *The Midland Peasant. The economic and social history of a Leicestershire Village*, Londres, 1957; sobre el proceso de cercados, pp. 247-276; de la bibliografía crítica más antigua, cf. también J. L. y B. Hammond, *The village labourer*, Londres, 1978 (R; 1911); respecto de Escocia, últimamente E. J. Hobsbawm, «Capitalisme et agriculture: les réformateurs écossais au XVIII^e siècle», *AnnESC*, 33 (1978), pp. 580-601.

Francia. Sobre todo E. Le Roy Ladurie, «Révoltes et contestations rurales en France de 1675 à 1788», *AnnESC*, 29 (1974), pp. 6-22; B. Moore, *Social origins* (vid. 1.2), pp. 40-69; E. Hinrichs, «Die Ablösung von Eigentumsrechten. Zur Diskussion über die droits féodaux in Frankreich am Ende des Ancien Régime und in der Revolution», en *Eigentum und Verfassung. Zur Eigentumsdiskussion im ausgehenden 18. Jahrhundert*, R. Vierhaus, ed., Gotinga, 1972, pp. 112-178; cf. también E. Weis, «Ergebnisse eines Vergleichs der grundherrschaftlichen Strukturen Deutschlands und Frankreichs vom 13. bis zum Ausgang de 18. Jahrhunderts», *VSWG*, 57 (1970), pp. 1-14 (con consecuencias no siempre correctas en la cuestión de la «posesión» y el arrendamiento); análisis concretos: Le Roy Ladurie, *Paysans de Languedoc* (vid. 1.2); P. de Saint Jacob, *Les paysans de la Bourgogne du Nord au dernier siècle de l'ancien régime*, París, 1960; A. Poitrineau, *La vie rurale en basse Auvergne au XVIII^e siècle*, París, 1965, ts. 1-2.

Alemania. Véase 1.2 y además A. Straub, *Das badische Oberland im 18. Jahrhundert. Die Transformation einer bäuerlichen Gesellschaft vor der Industrialisierung*, Husum, 1977; H. J. Rach y B. Weissel, eds., *Landwirtschaft und Kapitalismus. Zur Entwicklung der ökonomischen und sozialen Verhältnisse in der Magdeburger Börde vom Ausgang*

des 18. Jahrhunderts bis zum Ende des ersten Weltkrieges, Berlin, 1978 (sobre todo el artículo de H. Harnisch); H. H. Müller, *Märkische Landwirtschaft vor den Agrarreformen von 1807. Entwicklungstendenzen des Ackerbaus in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts*, Postdam, 1967, y artículos del mismo autor en *JbWG* (1963-1966); con carácter de paradigma, H. Harnisch, *Die Herrschaft Boitzenburg. Untersuchungen zur Entwicklung der sozialökonomischen Struktur ländlicher Gebiete in der Mark Brandenburg vom 14. bis zum 19. Jahrhundert*, Weimar, 1968; respecto de Sillesia, aún no ha sido superado J. Ziekursch, *Hundert Jahre schlesischer Agrargeschichte. Vom Hubertusburger Frieden bis zum Abschluss der Bauernbefreiung*, Wroclaw, 1927².

Rusia. M. Confino, *Domaines et seigneurs en Russie vers la fin du XVIII^e siècle. Etude de structures agraires et de mentalités économiques*, París, 1963.

Comienzo de las reformas agrarias. H. Schissler, *Preussische Agrargesellschaft im Wandel. Wirtschaftliche, gesellschaftliche und politische Transformationsprozesse von 1763 bis 1847*, Gotinga, 1978 (síntesis del estado de nuestros conocimientos desde una perspectiva teórica); H. Harnisch, «Die agrarpolitischen Reformmassnahmen der preussischen Staatsführung in dem Jahrzehnt vor 1806-1807», *JbWG*, 2 (1977), pp. 129-153 (fundamental); K. Grünberg, *Die Bauernbefreiung und die Auflösung des gutherrlich-bäuerlichen Verhältnisses in Böhmen, Mähren und Schlesien*, Leipzig, 1893-1894, ts. 1-2; complementándolo, R. Rozdolski, *Die grosse Steuer- und Agrarreform Josefs II. Ein Kapitel zur österreichischen Wirtschaftsgeschichte*, Varsovia, 1961.

3.3. EN CAMINO HACIA EL CAPITALISMO INDUSTRIAL

Mercantilismo. E. F. Heckscher, *Der Merkantilismus*, Jena, 1932, ts. 1-2 (la obra fundamental); además, D. C. Coleman, ed., *Revisions in mercantilism*, Londres, 1969 (R; compilación de artículos fundamentales); especialmente A. Gerschenkron, *Europe in the Russian mirror. Four lectures in economic history*, Cambridge, 1970, pp. 62-96; por último, F. Blaich, *Die Epoche des Merkantilismus*, Wiesbaden, 1973.

Desarrollo de la región económica atlántica. Además de los trabajos mencionados en 2.3, R. Anstey, *The atlantic slave trade and british abolition*, Londres, 1975, parte primera; sobre todo S. Drescher, *Econo-*

side. British slavery in the era of abolition, Pittsburgh, 1977; cf. además las obras colectivas: H. S. Klein, *The middle passage. Comparative studies in the atlantic slave trade*, Princeton, 1978, y R. Anstey y P. E. H. Hair, eds., *Liverpool, the african slave trade, and abolition. Essays to illustrate current knowledge research*, 1976; sobre la economía de los Estados Unidos véase D. C. North, *The economic growth of the United States, 1790-1860*, Englewood Cliffs, 1961 (R), parte primera; sobre Portugal y España, M. Morineau, «Or brésilien et gazettes hollandaises», *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, 25 (1978), pp. 3-60; V. M. Godinho, «Le Portugal, les flottes du sucre et les flottes de l'or (1670-1770)», *AnnESC*, 5 (1950), pp. 184-197; H. E. S. Fisher, *The Portugal trade. A study of anglo-portuguese commerce 1700-1770*, Londres, 1971; R. Herr, *The eighteenth century revolution in Spain*, Princeton, 1958, pp. 120-154; sobre todo, P. Vilar, *Catalogne* (vid. I. Generalidades), t. 3, y D. A. Brading, *Miners and merchants in Bourbon Mexico, 1763-1810*, Cambridge, 1971.

Asia. Además de los trabajos mencionados en 2.3, II. Furber, *John Company at Work. A study of european expansion in India in the late eighteenth century*, Cambridge, 1951 (fundamental); P. Nightingale, *Trade and empire in Western India, 1784-1806*, Cambridge, 1970 (importante sobre todo para los motivos de la política de expansión inglesa); P. J. Marshall, *East Indian fortunes. The British in Bengal in the eighteenth century*, Oxford, 1976 (reservado en su juicio); L. Dermigny, *La Chine et l'Occident. Le commerce à Canton au XVIII^e siècle*, París, 1964, ts. 1-3 (fundamental, aunque difícil de manejar).

Comercio exterior de las metrópolis europeas. R. Davis, «English foreign trade, 1700-1774», *ECHR*, 2.^a serie, 15 (1962-1963), pp. 285-303 (fundamental); Deane y Cole, *British economic growth* (vid. I. Generalidades), pp. 41-50; P. Léon, «Structure du commerce extérieur et évolution industrielle de la France à la fin du XVIII^e siècle», en *Conjoncture économique* (vid. Introducción), pp. 407-432 (fundamental); como complemento, M. Morineau, «1750, 1787: Un changement important des structures de l'exportation française dans le monde saisi d'après les états de la balance du commerce», en *Vom-Ancien Régime zur französischen Revolution. Forschungen und Perspektiven*, E. Hinrichs y otros, Gotinga, 1978; pp. 395-412; además, J. Tarrade, *Le commerce colonial de la France à la fin de l'Ancien Régime. L'évolution du régime de «L'Exclusif» de 1763 à 1789*, París, 1972, ts. 1-2; sobre el comercio de reexportación, sobre todo P. Butel, *Les né-*

gociants bordelais, *l'Europe et les îles au XVIII^e siècle*, París, 1974; sobre el ascenso de Hamburgo, W. Kresse, *Materialien zur Entwicklungsgeschichte der Hamburger Handelsflotte; 1765-1823*, Hamburgo, 1966, y H. Pohl, *Die Beziehungen Hamburgs zu Spanien und dem spanischen Amerika, in der Zeit von 1740 bis 1806*, Wiesbaden, 1963.

Crédito y finanzas. Además de las síntesis mencionadas en 1.3, J. Sperling, «The international payments mechanism in the seventeenth and eighteenth centuries», *ECHR*, 2.^a serie, 14 (1961-1962), pp. 466-468; sobre Inglaterra, la fundamental monografía de Dickson, *Financial Revolution* (vid. 2.3) y F. Crouzet, ed., *Capital formation in the Industrial Revolution*, Londres, 1972 (R; reducida y excelente compilación, véanse especialmente los artículos de Crouzet y Pollard).

Desarrollo manufacturero. En general, Deane y Colc, *British economic growth* (vid. I. Generalidades), pp. 50-62; P. Léon, en *Histoire économique et sociale de la France* (vid. I. Generalidades), t. 2, pp. 217-266, 514, 528; T. J. Markovitch, *Les industries lainières de Colbert a la Révolution*, Ginebra, 1976 (estudio cuantitativo); E. Schrenner, *Wirtschaft Bayerns* (vid. Introducción); K. H. Kaufhold, *Das Gewerbe in Preussen um 1800*, Gotinga, 1978 (fundamental análisis transversal); W. Zorn, «Schwerpunkte der deutsche Ausfuhrindustrie im 18. Jahrhundert», en *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, 173 (1961), pp. 422-447.

Protoindustrialización. Véanse las referencias en 2.3; respecto de los motores del desarrollo protoindustrial, Kriedte, en Kriedte, Medick y Schlumbohm, *Industrialisierung* (vid. Introducción), pp. 61-89; sobre la economía familiar protoindustrial, H. Medick, *ibid.*, pp. 90-138; sobre las relaciones de producción, J. Schlumbohm, *ibid.*, pp. 194-232; sobre las estrategias de inversiones de los empresarios, especialmente S. D. Chapman, «Industrial capital before the Industrial Revolution: an analysis of the assets of a thousand textile entrepreneurs», en N. B. Harte y K. G. Pointing, eds., *Textile history and economic history. Essays in honour of miss J. de Lacy*, Manchester, 1973, pp. 113-137; Estudios concretos, además de los trabajos de Heaton y Tröeltsch (vid. 1.3), A. P. Wadsworth, J. de Lacy Mann, *The cotton trade and industrial Lancashire, 1600-1780*, Manchester, 1931 (sigue siendo la investigación inglesa más interesante); R. G. Wilson, *Gentlemen merchants. The merchant community in Leeds, 1700-1830*, Manchester, 1971 (importante para las manufacturas textiles de West Riding); S. D. Chapman, «The genesis of the british

hosiery industry», *Textile History*, 3 (1972), pp. 7-50; *id.*, «Enterprise and innovation in the british hosiery industry 1750-1850», *ibid.*, 5 (1974), pp. 14-37; M. B. Rowlands, *Masters and men in the West Midland metalware trades before the Industrial Revolution*, Manchester, 1975; «Aux origines de la révolution industrielle. Industrie rurale et fabriques», *Revue du Nord*, 61 (1979), pp. 5-208 (*ibid.*, n.º 240; importante selección de artículos); P. Guignet, *Mines, Manufactures et ouvriers du Valenciennois au XVIII^e siècle*, Nueva York, 1977; P. Bois, *Paysans de l'Ouest. Des structures économiques et sociales aux options politiques depuis l'époque révolutionnaire dans la Sarthe*. Le Mans, 1960 (B abreviada, París, 1971; con importantes capítulos sobre la manufactura del lino); H. Hasquin, *Une mutation. Le «Pays de Charleroi» aux XVII^e et XVIII^e siècles. Aux origines de la Révolution industrielle en Belgique*, Bruselas, 1971; P. Lebrun, *L'industrie de la laine à Verviers pendant le XVIII^e et le début du XIX^e siècle. Contribution à l'étude des origines de la révolution industrielle*, Lieja, 1948; F. F. Mendels, «Landwirtschaft und bäuerliches Gewerbe in Flandern im 18. Jahrhundert», en Kriedte, Medick y Schlumbohm, *Industrialisierung* (vid. Introducción), pp. 325-349; H. Kisch, «Das Erbe des Mittelalters, ein Hemmnis wirtschaftlicher Entwicklung. Aachens Tuchgewerbe vor 1790», *Rheinische Vierteljahrsblätter*, 30 (1965), pp. 253-308; *id.*, *Prussian mercantilism and the rise of the Krefeld Silk Industry. Variations on an eighteenth-century theme* (Actas de la American Philosophical Society, nueva serie, 58, 7), Filadelfia, 1968; *id.*, «From monopoly to laissez-faire: The early growth of the Wupper Valley Textile trades», *JEUeH*, 1 (1972), pp. 298-407; K. H. Kaufhold, *Das Metallgewerbe der Grafschaft Mark im 18. und frühen 19. Jahrhundert*, Dortmund (1976); S. Reekers, «Beiträge zur statistischen Darstellung der gewerblichen Wirtschaft Westfalens um 1800», partes 1-9 en *Westfälische Forschungen*, 17 (1964), pp. 83-176; 18 (1965), pp. 75-130; 19 (1966), pp. 27-28; 20 (1967), pp. 58-108; 21 (1968), pp. 98-161; 23 (1971), pp. 75-106; 25 (1973), pp. 59-67; 26 (1974), pp. 60-83, 29 (1978-1979), pp. 24-118; J. Schlumbohm, «Der saisonale Rhythmus der Leinenproduktion im Osnabrücker Lande während des späten 18. und der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts» en *Archiv für Sozialgeschichte*, 19 (1979), páginas 263-298; A. Kunze, «Vom Bauerndorf zum Weberdorf. Zur sozialen und wirtschaftlichen Struktur der Waldhufendörfer der südlichen Oberlausitz im 16., 17. und 18. Jahrhundert» en *Oberlausitzer Forschungen. Beiträge zur Landesgeschichte*, M. Rëuther, ed., Leipzig, 1961, pp. 165-192; B. Schöne, *Kultur und Lebensweise Lausitzer Bandweber (1750-1850)*, Berlin, 1977; Kisch, *Textilgewerbe in Schle-*

sien (vid. 1.3): M. Kulczykowski, *Andrychowski osrodek plówiennyczy w XVIII i XIX wieku* (El centro linero de Andrychów en el siglo XVIII y XIX), Wrocław, 1972; versión francesa resumida en *AnnESC*, 24 (1969), pp. 61-69; V. K. Jacunskij, «Formation en Russie de la grande industrie textile sur la base de la production rurale» en *Deuxième Conférence* (vid. 2.3), t. 2, pp. 365-376; R. Braun, *Industrialisierung und Volksleben. Veränderung der Lebensformen unter Einwirkung der textilindustriellen Heimarbeit in einem ländlichen Industriegebiet (Zürcher Oberland) vor 1800*, Gotinga, 1979² (fundamental para la descripción del mundo cotidiano de los pequeños productores manufactureros.

Manufacturas. En sentido restringido, que hasta la década del sesenta han estado en el centro del interés de las investigaciones en Europa centro-oriental y oriental, véanse entre otros, H. Krüger, *Zur Geschichte der Manufakturen und der Manufakturarbeit in Preussen. Die mittleren Provinzen in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts*, Berlín, 1958; R. Forberger, *Die Manufaktur in Sachsen vom Ende des 16. bis zum Anfang des 19. Jahrhunderts*, Berlín, 1958; Schremmer, *Wirtschaft Bayerns* (vid. Introducción), pp. 501-572.

Manufactura de estampados. Véase sobre todo P. Caspard, «L'accumulation du capital dans l'indiennage au XVIII^e siècle», *Revue du Nord*, 61, 1979, pp. 115-124; *id.*, *La Fabrique-Neuve de Cortaillois, 1752-1854. Entreprise et profit pendant la Révolution industrielle*, París, 1979; *id.*, «Die Fabrik auf dem Dorfe», en *Wahrnehmungsformen und Protestverhalten. Studien zur Lage der Unterschichten im 18. und 19. Jahrhundert*, D. Puls, ed., Frankfurt, 1979 (B); pp. 105-142; S. Chassagne, *La manufacture de toiles imprimées de Tournemineles-Angers (1752-1820). Etude d'une industrie au XVIII^e siècle*, París, 1971.

Comienzo del proceso de industrialización en Inglaterra. P. Mantoux, *The Industrial Revolution in the eighteenth century. An outline of the beginning of the modern factory system in England*, Londres, 1961 (R; 1906, 1928, traducido del francés; sigue siendo, en muchos aspectos, la mejor exposición, con una mirada formada en Marx y gran aparato de notas); D. S. Landes, *The unbound Prometheus. Technological change and industrial development in Western Europe from 1750 to the present*, Cambridge, 1969 (R), cap. 2 (el trabajo posterior más importante); cf. también T. S. Ashton, *The Industrial Revolution, 1760-1830*, Oxford, 1969 (R) [hay trad. cast.: *La revo-*

lución industrial, 1760-1830, FCE, México, 1964]; P. Deane, *The first Industrial Revolution*, Cambridge, 1979² (R) [hay trad. cast.: *La primera revolución industrial*, Península, Barcelona, 1968]; P. Mathias, *The first industrial nation. An economic history of Britain, 1700-1914*, Londres, 1969 (R); estudios concretos importantes: F. Crouzet, «Angleterre et France au XVIII^e siècle. Essai d'analyse comparée de deux croissances économiques», *AnnESC*, 21 (1966), pp. 254-291; M. Lévy-Leboyer, «Le processus d'industrialisation: le cas de l'Angleterre et de la France», *Revue Historique*, 239 (1968), pp. 281-298; cf. también Kriedte, en Kriedte, Medick y Schlumbohm, *Industrialisierung* (vid. Introducción), pp. 272-292.

La cuestión mercado interno-mercado externo. Hobsbawm, *Industry* (vid. I. Generalidades), pp. 42-54; D. C. Eversley, «The home market and economic growth in England, 1750-1780», en *Land, Labour and Population. Essays presented to J. D. Chambers*, Londres, 1967, pp. 206-259, y P. Bairoch, «Commerce international et genèse de la révolution industrielle anglaise», *AnnESC*, 28 (1973), pp. 540-571; sobre el desarrollo del mercado interno inglés, sobre todo el reciente J. Thirsk, *Economic policy and projects. The development of a consumer society in early modern England*, Oxford, 1978; sobre la relación entre la importación de géneros de algodón hindúes, las manufacturas de estampados y la industrialización. P. Leuillot, «Influence du commerce oriental sur l'économie occidentale», en *Sociétés et compagnies* (vid. 2.3), pp. 611-629.

3.4. CRECIMIENTO DEMOGRÁFICO, COYUNTURA Y SOCIEDAD

General. Abel, *Agrarkrisen* (vid. I. Generalidades), pp. 196-203; Vilar, *Or* (vid. 1.3), pp. 313 ss.

Renta de la tierra y salarios. Labrousse, *Esquisse* (vid. Introducción), t. 2, pp. 369-618; *id.*, en *Histoire économique de la France*, t. 2, pp. 473-497; E. W. Gilboy, *Wages in Eighteenth Century England*, Cambridge, Mass., 1934, y A. J. Taylor, ed., *The standard of living in Britain in the Industrial Revolution*, Londres, 1975 (R; sobre todo los dos primeros artículos); Henning, *Dienste* (vid. 3.2), pp. 166-168; D. Saalfeld, «Lebensstandard in Deutschland. Einkommensverhältnisse städtischer Population in der Übergangsperiode zum Industriezeitalter», en *Wirtschaftliche und soziale Strukturen im säkularen Wandel. Festschrift für W. Abel zum 70. Geburtstag*, Hannover, 1974, t. 2, pp. 417-443.

Posterior aumento de las capas inferiores. Vid. 1.4; respecto de ciudades concretas, véase sobre todo M. Garden, *Lyon et les Lyonnais au XVIII^e siècle*, París, 1970, B abreviada: París, 1975; J. C. Perrot, *Genèse d'une ville moderne. Caen au XVIII^e siècle*, París, 1975, ts. 1-2; especialmente sobre el problema de la pobreza, J. Kaplow, *The names of kings. The parisian labouring poor in the eighteenth century*, Nueva York, 1972, y sobre todo O. H. Hufton, *The poor of eighteenth century France, 1750-1789*, Oxford, 1974 (R).

El mundo cotidiano de los pequeños productores manufactureros. Schöne, *Kultur und Lebensweise* (vid. 3.3), sobre todo Braun, *Industrialisierung und Volksleben* (vid. 3.3) y Medick, en Kriedte, Medick y Schlumbohm, *Industrialisierung* (vid. Introducción), pp. 138-154.

Nueva disciplina del tiempo y el trabajo. E. P. Thompson, «Time, work-discipline, and industrial capitalism», *PP*, 38 (1967), pp. 56-97.

Criminalización de la pobreza. H. Eichler, «Zucht-und Arbeitshäuser in den mittleren und östlichen Provinzen Brandenburg-Preussens», *JbWG*, 1 (1970), pp. 127-145.

La «moral economy of the crowd» y sus formas de expresión. E. P. Thompson, «The moral economy of the English crowd in the eighteenth century», *PP*, 50 (1971), pp. 76-136 (fundamental) [hay trad. cast.: «La economía "moral" de la multitud en la Inglaterra del siglo XVIII», en *Tradicón, revuelta y conciencia de clase*, Crítica, Barcelona, 1979], y L. A. Tilly, «The food riot as a form of political conflict in France», *Journal of Interdisciplinary History*, 2 (1971-1972), pp. 23-57.

Disturbios en el sector manufacturero. E. J. Hobsbawm, «The machine breakers», *PP*, 1 (1952), pp. 57-70; cf. también W. J. Shelton, *English hunger and industrial disorders. A study of social conflict during the first decade of George III's Reign*, Londres, 1973.

La burguesía del «Ancien Régime». Hay importantes observaciones generales en R. Robin, *La société française en 1789: Semur-en-Auxois*, París, 1970, pp. 15-54; además, M. Novelle y D. Roche, «Bourgeois, rentiers, propriétaires. Éléments pour la définition d'une catégorie sociale à la fin du XVIII^e siècle», *Actes du 84^e congrès national des sociétés savantes. Section d'histoire moderne et contemporaine*, París, 1960, pp. 419-452 (comparación entre París —le Marais— y Char-

tres); A. Daumard y F. Furet, *Structures et relations sociales à Paris au milieu du XVIII^e siècle*, París, 1961; el aspecto dinámico está más acentuado en M. Vovelle, «L'Élite et le mensonge des mots», *AnnESC*, 29 (1974), pp. 49-72; respecto de Inglaterra, además de la bibliografía mencionada en 2.4, sobre todo H. Perkin, *The origins of modern english society, 1780-1880*, Londres, 1969 (R), cap. 2; respecto de Europa central, véase por ejemplo F. G. Dreyfus, *Sociétés et mentalités à Mayence dans la seconde moitié du XVIII^e siècle*, París, 1968; en general, R. Braun, «Zur Einwirkung sozio-kultureller Umweltbedingungen auf das Unternehmerpotential und das Unternehmerverhalten», en *Wirtschafts- und sozialgeschichtliche Probleme der frühen Industrialisierung*, W. Fischer, ed., Berlín, 1968, pp. 247-284.

CONCLUSIÓN

Sobre el *producto físico* en Inglaterra y Francia, véase J. Marzewski, *Introduction a l'histoire quantitative*, Ginebra, 1965, pp. 86-109; respecto de Europa central, véase F. W. Henning, «Die Wirtschaftsstruktur mitteleuropäischer Gebiete an der Wende zum 19. Jahrhundert unter besonderer Berücksichtigung des gewerblichen Bereichs», en *Beiträge zu Wirtschaftswachstum* (vid. 1.4), pp. 101-167. Respecto de lo siguiente, Kriedte, en Kriedte, Medick y Schlumbohm, *Industrialisierung* (vid. Introducción), pp. 278 ss. y las referencias relativas a la Introducción; sobre la significación de la Revolución francesa: Moore, *Social origins* (vid. 1.2), pp. 70 ss., y V. Hunecke, «Antikapitalistische Strömungen in der Französischen Revolution. Neuere Kontroverse der Forschung», *GG*, 4 (1978), pp. 291-323; sobre la crisis de la primera mitad del siglo XIX: Abel, *Agrarkrisen* (vid. I. Generalidades), pp. 220-257; *id.*, *Massenarmut* (vid. Introducción), pp. 302-396, y Kriedte, en *loc. cit.*, pp. 292-321.

INDICE DE CUADROS

1. La población de Europa, 1500-1800	12
2. Algunos indicadores demográficos del siglo xvi	31
3. Relación promedio entre simiente y rendimiento para trigo, centeno y cebada, 1500-1820	35
4. Los cercados en Leicestershire, 1450-1850	36
5. Distribución de la posesión de la tierra en 7 señoríos del Hurepoix, 1547-1764	38
6. El dominio señorial de la nobleza en Polonia, 1500-1655	43
7. Comercio de cobre húngaro de los Fugger, 1497-1539	49
8. Exportaciones inglesas de paños y géneros en la primera mitad del siglo xvii	52
9. Importaciones europeas, 1591-1600	59
10. Balance de la empresa Fugger al 31 de diciembre de 1546	66
11. Rentas y precios en el sur de Inglaterra (1510-1519 a 1650-1659)	71
12. Estructura social de la población sajona, 1550-1843	76
13. La propiedad rural en Chippenham (Cambridgeshire), 1544 y 1712	78
14. Ingreso y propiedad rural de la aristocracia inglesa, 1558-1559, 1602 y 1641	79
15. Distribución de la propiedad rural en Inglaterra y Gales, 1436-1873	83
16. Indices demográficos del siglo xvii	85
17. Evolución de la edad de casamiento de la mujer (siglos xvi-xviii)	87
18. Crecimiento de los pueblos agrarios y manufactureros en Nottinghamshire, 1674-1801	88
19. Producción de tabaco en el norte de los Países Bajos e importaciones de tabaco colonial desde Gran Bretaña, 1675-1750	91

20. Trabajo servil y trabajo asalariado en los dominios señoriales de la estarostía de Korczyn, de 1533-1538 a 1660	95
21. Producción textil de Leiden, 1630-1701	103
22. Comercio de esclavos, 1451-1870	111
23. El comercio triangular de la Royal African Company, 1673-1713	112
24. Compras de la Compañía Holandesa de las Indias Orientales en Asia y ventas en Amsterdam en periodos de tres años (1619-1621 a 1778-1780)	114
25. Comercio de la East India Company con Asia, 1661-1760	115
26. Comercio exterior de Londres a Inglaterra, 1663-1669 a 1669-1701	118
27. Comercio de Inglaterra con Holanda, 1701-1705 y 1771-1775	123
28. La carga tributaria en Francia, 1515-1683	126
29. La crisis de las fuerzas productivas agrarias en la voivodía de Kalisz en la primera mitad del siglo xvii	127
30. La estructura social inglesa y la distribución del ingreso en el año 1688 según Gregory King	134
31. Índices demográficos del siglo xviii	136
32. Índices demográficos de Shepshed y Bottesford (Leicestershire), 1700-1824	138
33. Cambios en el tamaño de las granjas en los dominios de Bagot, Staffordshire, 1724-1764	147
34. Las fincas del señorío de Boitzenburg alrededor de 1800	149
35. Las formas de la renta feudal en Rusia, 1765-1767 y 1858	151
36. Salidas, entradas y beneficios del traficante de esclavos de Liverpool William Davenport, 1757-1784	157
37. Las exportaciones inglesas a India y China en el siglo xviii	160
38. Reexportaciones inglesas, 1699-1701 y 1772-1774	163
39. El comercio exterior inglés en el siglo xviii	166
40. El comercio exterior francés en el siglo xviii	167
41. Tejedores, hiladores y cardadores en el distrito de Gleichenstein, Alto Eichsfeld, 1766 y 1796	175
42. La manufactura textil en la Picardía alrededor de 1785	175
43. Balance de la empresa J. H. Scheibler e hijos, en 1789	181
44. Estructura social de la aldea silesiana, 1577-1787	193
45. Estratificación socio-profesional y distribución de la riqueza en París (según los contratos matrimoniales de 1749)	200

INDICE DE FIGURAS

1. Precios de cereales en Inglaterra, Francia y Alemania, 1501-1810	11
2. Las fluctuaciones seculares del feudalismo europeo	13
3. La crisis de hambre de 1693-1694 en la región de Meulan (al noroeste de París)	15
4. Una crisis de subproducción manufacturera en Lille, 1662-1663	22
5. Conquistas de tierras por medio de <i>polders</i> en los Países Bajos y precio internacional del trigo, 1540-1800	34
6. Exportaciones de cereal de Gdansk (Danzig), 1557-1700	44
7. Transporte de ganado bovino por tierra a Frisia y los Países Bajos, 1491-1700	46
8. Exportaciones inglesas de paños, 1501-1640	50
9. Producción de cobre en Europa central, 1501-1620	55
10. Tráfico de barcos entre Sevilla y la América española, 1506-1650	58
11. Evolución de los precios en Inglaterra, 1450-1649	68
12. Las exportaciones de metales preciosos de América a Europa, 1503-1730	69
13. Caída del salario real en la época de la revolución de los precios (poder adquisitivo de los salarios de trabajadores de la construcción respecto de un grupo de mercancías)	72
14. Evolución de los diezmos en Francia, 1541-1760	90
15. Cereales transportados por barco a Europa occidental a través del Sund, 1562-1780	92
16. Evolución de la manufactura de la lana, 1581-1700	98
17. Comercio de esclavos, 1451-1870	110
18. Tráfico marítimo de Europa a Asia, 1491-1492 a 1700-1701	117
19. Exportaciones a Europa occidental a través del Sund, de 1526-1566 a 1770-1780	130

20. Edad promedio del primer casamiento en el pueblo calcetero de Shepshed, 1700-1799	139
21. Actas parlamentarias de cercado y precios del trigo en Inglaterra, 1721-1820	142
22. El comercio anglo-portugués en el siglo XVIII	158
23. Tonelaje de los barcos europeos y norteamericanos despachados en Cantón, 1721-1800	162
24. Comercio exterior de Inglaterra y Gales, 1697-1790, y de Gran Bretaña, 1776-1800	165
25. Campesinos, <i>Gärtner, Häusler y Hausgenossen</i> en Grossschönau	174
26. Exportaciones de lino de Silesia, 1748-1749 a 1789-1790	178
27. La fábrica de estampados La Fabrique-Neuve de Cortaillod, 1754-1809	183
28. Importaciones netas de algodón en rama y exportaciones de mercancías de algodón en Inglaterra, 1751-1800	186
29. Salarios reales en Alemania, 1650-1799	190
30. Salarios reales en Inglaterra en el siglo XVIII	191

INDICE

Prefacio	7
Introducción	9
Capítulo 1. — <i>La época de la revolución de los precios</i>	29
El crecimiento de la población	29
La expansión de la agricultura	32
La manufactura, el comercio y las finanzas	47
La revolución de los precios y el proceso socioeconómico	67
Capítulo 2. — <i>La crisis del siglo XVII</i>	84
Estancamiento y crisis de la población	84
La agricultura: crisis y nuevo comienzo	89
Protoindustrialización y capitalismo comercial	95
La crisis y su contexto socioeconómico	123
Capítulo 3. — <i>El auge del siglo XVIII</i>	135
La población: de la crisis al crecimiento	135
La agricultura: ¿expansión o revolución?	140
En camino hacia el capitalismo industrial	152
Crecimiento demográfico, coyuntura y sociedad	188
Conclusión	203
Abreviaturas	207
Bibliografía	209
Índice de cuadros	243
Índice de figuras	245