

¿Qué es la economía de Antiguo Régimen?¹

What is the economy of Ancien Regime?

Jean-Yves Grenier

École des Hautes Études en Sciences Sociales

Francia

grenier@ehess.fr

Resumen

El objetivo de este artículo es describir las principales características de la economía de Antiguo Régimen y elaborar una “economía política” de las sociedades europeas, en particular la francesa, durante el período central de la modernidad (siglos XVII-XVIII).

Palabras Clave: Economía – Antiguo Régimen – Europa

Abstract

The aim of this article is to describe the main features of the Ancien Regime economy and develop a “political economy” of European societies, particularly the French, during the central period of modernity (XVII-XVIII centuries).

Keywords: Economy - Ancien Regime - Europe

El objetivo de este artículo es describir las principales características de la economía de Antiguo Régimen y elaborar una “economía política” de las sociedades

¹ Traducción del francés a cargo de Fernando Jumar. En la traducción de los textos de época ciertamente se pierde el “color” de la lengua francesa del siglo XVIII, que no se intenta traducir al castellano del mismo tiempo. Se conservan los textos originales; el objetivo de las traducciones es al menos poder brindar una idea de su contenido en castellano dada la cantidad de transcripciones presentes en el artículo y su importancia para seguir los argumentos del Dr. Grenier.

europeas, en particular la francesa, durante el período central de la modernidad (siglos XVII-XVIII). Los historiadores y los economistas han recurrido con mucha frecuencia a categorías contemporáneas para pensar las economías del pasado. Las corrientes más recientes de la historia económica no escapan a este tipo de crítica, en particular la Institutional Economic History, desde Douglas North hasta Avner Greif, que atribuye a los actores de las economías antiguas una racionalidad calculadora de tipo contemporáneo o que ve en la genealogía de las instituciones de mercado, orientadas hacia la reducción de los costos de transacción, una finalidad en la que la historia cede el paso a la teleología.

Otra vía es recurrir, en la medida de lo posible, a las categorías de análisis y a las representaciones de la época, eruditas, pero también emergentes de la práctica. El método no carece de fallas ya que ninguna sociedad es transparente a sí misma, pero tiene el mérito de ser endógeno y de estar desfasado en relación con las concepciones actuales de la economía que, de un modo u otro, siempre alimentan nuestros análisis históricos. Se trata, en primer lugar, de analizar los textos de la llamada economía política preclásica, que aparece a fines del siglo XVII con autores tales como Boisguilbert y Mandeville y llega hasta la aparición de la escuela clásica con Adam Smith a fines del siglo siguiente. En segundo término, se busca acercarse a ciertas instituciones que ejercen efectos de naturaleza económica. No nos interesan solamente porque mejoran la eficiencia de los mercados –lo que sería la perspectiva de la Institutional Economic History- sino por el conjunto de consecuencias que pueden ejercer sobre la producción y los intercambios.

Una economía de la identificación

La sociedad de Antiguo Régimen se caracteriza por tener una preocupación por atribuir categorías. Michel Foucault, en cuanto toca a las ciencias en el siglo XVII, hizo hincapié en el arraigo que tenían esos procedimientos mentales.² Una de las consecuencias es que lo que tiene valor o lo que merece la consideración debe poder ser estimado y clasificado. Es algo particularmente cierto en relación con las personas. Las señales son numerosas, comenzando por las entradas reales, que en el siglo XVI son como manifestaciones concretas y visibles de lo que es una sociedad estamental; o los textos jurídicos como el *Traité des ordres et simples dignités* (1610) de Charles Loyseau, que explica: “Quant au rang, qui est la prérogative de voir et de marcher, il est certain que les ordres la produisent principalement [...] comme le nom même d’ordre le denote et signifie”.³ El testimonio más significativo de

² Michel Foucault, 1964.

³ Charles Loyseau, *Traité des ordres et simples dignités*, seconde édition, Paris, veuve Abel l’Angelier,

este pensamiento taxonómico es, sin dudas, la tarifa de la capitación de 1695 que traduce la idea que se hacen de la sociedad francesa de fines del siglo XVII las elites políticas y administrativas. Las veintidós clases distinguidas por la tarifa, así como los 569 rangos, dibujan un entretejido que representa perfectamente esta lógica de la identificación y de la jerarquización.⁴ Poco importa que haya lagunas o que se pueda cuestionar esta pirámide: lo esencial es que sea propuesta una clasificación con rangos bien identificados, no sobre la base de criterios cuantitativos (como serían el ingreso o la fortuna) sino de dignidad o de consideración profesional. La tarifa engloba en una misma jerarquía el conjunto del cuerpo social, excepto los más pobres, que no pagan (o casi) la *taille*.

La representación del sistema de mercaderías debe ser pensada como homóloga de la del sistema social. La sociedad de Antiguo Régimen es una sociedad saturada de identificaciones y jerarquías: el mundo de las mercaderías no podía escapar a este sistema de representaciones. Puesto que el sistema es ordenado y de entrada jerarquizado, se presenta de modo muy distinto del que corresponde al sistema capitalista, según la famosa definición que da Marx en las primeras líneas de *El Capital* cuando evoca esa “inmensa acumulación de mercaderías”.⁵ En ese sistema jerárquico intervienen los reglamentos de manufactura, que no hay que considerar bajo la óptica habitual de la coacción sino de la representación del intercambio mercantil que comparten las elites políticas y administrativas de los siglos XVII y XVIII. Los reglamentos pueden ser leídos en un marco taxonómico puesto que identifican de modo muy preciso las mercaderías. Esos reglamentos ofrecen, según la expresión del inspector de manufacturas Desmarest, la “definición”, el “código”, la “lengua” o el “diccionario” de las mercaderías, todas metáforas lingüísticas, con frecuencia utilizadas en relación con los reglamentos, que muestran claramente su importancia en el buen funcionamiento de los intercambios.⁶ En un artículo publicado en la

1613, pp. 5-7. [“En cuanto al rango, que es la prerrogativa de ver y de andar, lo cierto es que es principalmente producido por los órdenes (...) tal como el mismo nombre de orden lo denota y significa.” N.d.T.]

⁴ La tarifa de la capitación de 1695 ha sido publicada por François Bluche y Jean- François Solnon, 1983.

⁵ La frase que abre el Primer Libro de *El Capital* es “La riqueza de las sociedades en que impera el modo de producción capitalista se presenta como una inmensa acumulación de mercaderías”.

⁶ “Réflexions sur les Mémoires qui ont été remis à Monsieur l’Intendant par les marchands et fabricants de Reims et de Troyes au sujet du plan d’administration intermédiaire entre le système réglementaire et la liberté indéfinie”, par l’Inspecteur des manufactures Desmarest, Archive Départementale de la Marne C 468, n° 3, 1779: “Les règlements concernant la fabrication des étoffes connues des fabricants comme des négociants ne sont que les *définitions* de ces étoffes”. [“Los reglamentos relacionados con la fabricación de paños conocidos tanto por los fabricantes como por los negociantes no son sino las *defniciones* de esos paños” N.d.T.]

Gazette du commerce, también hace un paralelo con las monedas que reciben una definición legal por su título. Al igual que las monedas tienen una definición precisa, la función de los reglamentos es garantizar los bienes propuestos al intercambio, lo que asegura una igualdad en el trato entre el comprador que ofrece numerario y el vendedor que propone una mercadería. “Quel rapport plus intime que celui du fabricant avec le consommateur: celui-ci est contraint par les lois à donner des signes représentatifs de bon aloi; pourquoi les mêmes lois n’obligeront-elles pas celui-là à donner une étoffe qui soit aussi de bonne qualité?”⁷

La referencia más importante para esta definición de las mercaderías es el conjunto de textos promulgados por Colbert en 1669, gran esfuerzo reglamentario que no es una innovación en la política económica de la monarquía ya que las normas reglamentarias existen desde fines del siglo XV. Los muchos textos existentes, tanto generales como particulares, retomados y completados en el *Recueil des Règlements généraux et particuliers concernant les manufactures et fabriques du royaume* (1730), tienen como característica común la extraordinaria precisión con la que las mercaderías son individualizadas e identificadas por múltiples criterios (origen geográfico, materias primas, normas técnicas, elementos de identificación física, etc.) y son puestas en relación unas con otras. Estos textos, frecuentemente presentados bajo la forma de tablas, tienen como objetivo fijar reglas para la producción pero también permiten una perfecta identificación nominal de todos los productos. Tomemos como ejemplo los reglamentos elaborados en 1669 para los fabricantes de sargas. Los primeros 29 artículos contienen una descripción precisa, en particular en cuanto a las dimensiones de los diferentes paños, sargas, estameñas, rasos, barraganes y chamelotes fabricados en Francia y denominados por la ciudad en la que se fabricaban. Las sargas que no entran en esas categorías aparecen en el artículo 32: “Toutes les étoffes de laine et de fils de mesme nom ou mesme sorte et qualité que celles cy-dessus, et qui n’ont pu y estre spécifiées, auront uniformément mesme longueur et largeur que les susdites, de leur sorte et qualité, dans toute l’étendue du royaume...”⁸ Este tipo clásico de reglamentos establece de modo preciso una lista de telas a las que se asocian nombres y calidades. La validez de un producto supone, entonces, una especie de reconocimiento obtenido solamente si se lo puede identificar (art. 1º a

⁷ “Mémoire sur la nécessité et l’utilité des règlements pour les manufactures”, *Gazette du commerce, de l’agriculture et des finances*, junio de 1766. [“(¿) Qué relación más íntima que la del fabricante y el consumidor(?): este está obligado por las leyes a dar signos representativos de buena ley; ¿por qué las mismas leyes no obligarían a aquel a dar una tela que sea también de buena calidad? N.d.T.]

⁸ “Todos los paños de lana e hilados con ese nombre o del mismo tipo y calidad que las de arriba y que no pudieron ser especificadas, tendrán uniformemente el mismo ancho y largo que las dichas, por su tipo y calidad, en toda la extensión del reino...”. N.d.T.

30º) o asimilar (art. 32º) con una de las telas catalogadas. Esta clasificación no deja de recordar el procedimiento piramidal montado para identificar los rangos en la tarifa de la capitación de 1695: están sobre-identificadas las personas de calidad, al igual que las mercaderías de lujo son descritas de modo más denso, y se da una identificación más vaga y englobante para las personas y los productos de menor valor. En los dos casos, la definición del último rango es residual ya que engloba todo lo que no pudo ser clasificado de otro modo. Es decir que las varias disposiciones reglamentarias locales o generales constituyen un formidable catálogo en el cual lo esencial de las mercaderías por entonces disponibles para el intercambio se encuentran identificadas de modo individual. Además, la identificación de las mercaderías se ve facilitada, en particular para los textiles, por la colocación de marcas y sellos. Su primera función es la de certificar que la mercadería es producida conforme a los reglamentos, sin lo cual no puede llegar legalmente al mercado. Además de la aprobación, las marcas agregan una función de individualización y así permiten a los compradores si lo desean- conocer la identidad del fabricante o la manufactura de origen. La mayor parte de los reglamentos revelan la preocupación por establecer un vínculo entre la certificación del producto y la designación de un origen, tanto geográfico como personal.

De este modo, el mundo de las mercaderías durante el Antiguo Régimen es concebido como un universo discreto, en tanto que el de la era industrial es presentado por Marx como un universo continuo e indiferenciado. Esta característica es esencial ya que permite una jerarquización de los productos. Es un asunto de técnicos y profesionales. Así, Roland de la Platière, en su *Dictionnaire des manufactures, Arts et Métiers*, muestra claramente la amplificación de criterios de juicio. En el preámbulo al estudio de la división de los tejidos de lana explica que va a establecer la larga serie de los diversos paños de lana retomando las categorías habituales (lugar, materiales, técnicas, etc.), a las que agrega “leur apparence à l’œil et au tact, leur usage, leur propriété, leur effet enfin”.⁹ Complemento interesante, ya que amplía el horizonte identificador a criterios basados en la apariencia física y en el uso. Así, en relación con los paños de Sedán y de Abbeville se explica que: “Ce sont ces deux espèces (draps superfins façon de Hollande) que je compare et je n’hésite pas de donner la préférence aux premières [Sedan]: douceur dans la matière, uni dans la filature, moelleux dans l’étoffe, beaux mélanges, noirs superbes, brillantes couleurs, tout invite”.¹⁰ Al tipo general (estameña, raso, droguete) cuya clasificación es fija, se

⁹ Roland de la Platière, *Dictionnaire des manufactures, Arts et Métiers*, París, Panckoucke, 1785, tomo 1, p. 262. [“su aspecto a la vista y al tacto, su empleo, sus propiedades y, en fin, su efecto”. N.d.T.]

¹⁰ “son dos especies (paños superfinos al estilo de Holanda) que comparo y no dudo en preferir

agrega la estimación de la calidad de la tela producida por cada manufactura, más movilizadora y que requiere la interpretación de un especialista que esté al tanto de las evoluciones recientes de la producción textil.

La heterogeneidad y la relativa subjetividad de criterios tornan así indispensable el uso de textos de referencia para pasar de la identificación reglamentaria de las mercaderías a su jerarquización. Los diccionarios para mercaderes contribuyen con este aprendizaje, comenzando por los más célebres, como el *Parfait négociant* (1675) de Jacques Savary y el *Dictionnaire universel de commerce* de Jacques Savary des Bruslons, cuya primera edición data de 1723¹¹; fue reimpresso varias veces y reeditado en 1761 bajo una forma abreviada (*Dictionnaire portatif de commerce*). Los procedimientos de identificación y de clasificación son siempre más o menos los mismos: se elabora un amplio y preciso catálogo de mercaderías identificadas gracias a criterios físicos o de apariencia. De este modo, J. Savary des Bruslons, para describir el artículo “jabón”, juega con toda una serie de criterios geográficos y de apariencia (color, dureza, tamaño...) que individualizan la mercadería y conducen siempre a una apreciación jerárquica. Para el artículo “pastilla de jabón”, destinado a un público más amplio, la dimensión jerárquica es aún más clara y el vocabulario descriptivo recuerda el utilizado con los tejidos. Al ser el objetivo de estos diccionarios la identificación de las mercaderías, la movilización de informaciones es más empírica cuando se trata de productos que están poco reglamentados o no lo están. Tomemos el ejemplo del acero, producto importante del comercio internacional. Al no contarse con una descripción técnica o marcas identificables, el origen geográfico es esencial. El *Dictionnaire portatif de commerce* distingue, por orden, el acero de Salzburgo, de Estiria, de Inglaterra, de Alemania, de Pont, de Hungría, de Rive, de Nevers.... Para cada uno de ellos se especifica el formato de entrega, la apariencia y la jerarquía que sintetiza diferentes criterios¹². En su *Dictionnaire du citoyen*, Lacombe de Prezel insiste particularmente sobre las apariencias y los detalles que permiten la identificación.¹³

Se llega al límite de este procedimiento cuando se trata de identificar objetos

los primeros [Sedán]: suavidad de la materia, de un tejido uniforme, mullido, bellas mezclas, negros excepcionales, colores brillantes, todo en ellas tiente”. N.d.T.

¹¹ Jacques Savary des Bruslons, *Dictionnaire universel de commerce*, París, 1723-1730.

¹² Jacques Savary des Bruslons, *Dictionnaire portatif de commerce*, Copenhague, 1761, tomo 1. Una identificación idéntica se propone para los productos textiles importados y mal conocidos (el Lo, “especie de gaza que se fabrica en Cantón”, es esencialmente identificado por sus dimensiones).

¹³ Honoré Lacombe de Prezel, *Dictionnaire du citoyen ou abrégé historique, théorique et pratique du commerce*, París, 1761, tomo 1, p. 7.

que a la vez no están reglamentados y son muy complejos como para ser descritos al estilo de Lacombe de Prezel. Tomemos por caso los relojes de bolsillo, cuyo uso se expande en la segunda mitad del siglo XVIII. Resulta significativo que de los tres primeros indicios sugeridos por el *Dictionnaire portatif* para estimar la calidad de un reloj, dos se refieran a la discordancia entre el precio y la valoración supuesta del producto.¹⁴ Pero, y es más interesante, si esos indicios no son de demasiada ayuda y el intento de verificación experimental (“controlar el aspecto exacto del reloj”), de acuerdo con el espíritu pragmático de la época, se revela de muy difícil realización, entonces es necesario remitirse a un criterio más tradicional y reputado ya que, tanto para las telas como para los relojes de bolsillo, la identificación jerárquica del producto se hace eco en parte de la dignidad de su fabricante.

Subrayemos que tal procedimiento de clasificación sólo tiene sentido en un mundo en el que reina la estabilidad de las técnicas de producción: entre el siglo XVII y el XVIII se elaboran los textiles, se cuela el acero y se imprimen los libros con procedimientos que no han conocido cambios notables. Ciertamente, ello no significa una ausencia total de cambios ya que los artesanos y fabricantes muestran una gran inventiva para hacer evolucionar sus herramientas de producción, lo que modifica, aunque en un modo menor, las mercaderías.¹⁵ Esta perennidad de las técnicas no es independiente del poco interés dado por los economistas a la cuestión de la productividad. Es significativo que para aumentar la productividad, los preclásicos no se interesen en las técnicas sino en la “industria”; es decir, en la inventiva y la capacidad de iniciativa de los obreros, en los micro-cambios que no ponen en cuestionamiento el marco técnico general.¹⁶

De ningún modo ello significa que la clasificación de las mercaderías sea inmutable. Contrariamente a las afirmaciones de muchos críticos liberales después de 1750 sobre el desdén del consumidor mostrado por esta economía de la identificación, la preocupación constante de los mercaderes y fabricantes es seguir, según la expresión de Lacombe de Prezel, “le goût, le caprice et même la fausse économie des différentes classes de consommateurs”.¹⁷ La *Mémoire sur la manufacture de soierie de la ville d’Amiens* (1738) explica: “Comme la manufacture change

¹⁴ Así, “le troisième indice est quand on voit des montres qui portent les noms des maîtres les plus renommés et que l’on offre à vendre à un prix bas ou médiocre”, *Dictionnaire portatif de commerce, op. cit.*, tome 5, art. Montre, pp. 484-488. [“el tercer indicio es cuando se observa que los relojes de bolsillo llevan el nombre de los maestros más reputados y que se los ofrece a un precio bajo o moderado”. N.d.T.]

¹⁵ Ver, por ejemplo, Line Teisseyre-Sallmann, 1995.

¹⁶ Ver las observaciones de Cosimo Perrotta, 1988.

¹⁷ “el gusto, el capricho y aún la falsa economía de las diferentes clases de consumidor” N.d.T.

souvent de façon et de qualité d'étoffes suivant le goût et les modes, il ne s'en fait plus de semblables à celles qui se faisaient dans le principe, et il y a cinquante ou cinquante-cinq ans qu'il ne se fabrique plus que de celles qui sont aujourd'hui de mode et très recherchées".¹⁸ La innovación existe aunque la modificación del sistema productivo es muy lenta para cuestionar la perennidad de la cultura de la identificación y la clasificación. Sin embargo, es necesaria una oficialización de la innovación cuando la hay a través de nuevos reglamentos para situar los nuevos productos en relación con los antiguos. Ese registro permite solamente señalar la definición del producto y por tanto insertarlo en el *código* general de las mercaderías. Este procedimiento es indispensable en grado sumo ya que el riesgo mayor en una economía de la identificación es confundir las mercaderías.¹⁹ En esta dirección, y de un modo algo paradójal, la economía de la identificación también es una economía de la imitación, del fraude, ya que la legitimidad adquirida por los bienes reconocidos e identificados por los reglamentos suscita inevitablemente las falsificaciones.

Es cierto que la amplificación de la creación de nuevos productos, sobre todo después de 1750 y los primeros síntomas de la *consumer revolution*, acentúan este riesgo de confusión ya que, como estima Necker, el "code de règlements [est] devenu, par sa complication et son ancienneté, d'une exécution difficile."²⁰ Este argumento otorga legitimidad a la crítica del sistema reglamentario, aun si la ma-

¹⁸ "Como la manufactura cambia con frecuencia la hechura y la calidad de las telas siguiendo el gusto y las modas, ya no se hacen más [telas] parecidas a las que se hacían en un comienzo, y hace cincuenta o cincuenta y cinco años que no se fabrican sino las que están a la moda y son muy buscadas". N.d.T.

¹⁹ La industria "pourra faire de nouvelles combinaisons pourvu cependant que les résultats de ses succès ne puissent être confondus ni sous la même dénomination ni sous les mêmes formes avec les anciennes étoffes. (...) Dès que vous changez de système de fabrication, il faut un autre nom à votre étoffe, une autre définition qui indique les qualités différentes et les emplois variés des matières. En un mot, les résultats d'un nouveau travail: ce n'est point une ancienne étoffe perfectionnée ou détériorée, c'est une nouvelle étoffe qui a des caractères différents; sans cela l'industrie se trompe dans ses buts comme dans ses moyens." En Roland de la Platière, *Dictionnaire des manufactures*, op. cit. [La industria "podrá hacer nuevas combinaciones en tanto que los resultados de sus éxitos no puedan ser confundidos ni bajo la misma denominación ni bajo las mismas formas con las telas antiguas. [...] Desde el momento en que usted cambia el sistema de fabricación, su tela necesita otro nombre, otra definición que señale las cualidades diferentes y los usos variados de las materias. En una palabra, los resultados de un nuevo trabajo: no se trata en absoluto de una tela antigua perfeccionada o deteriorada, es una nueva tela que tiene características diferentes; sin ello la industria se equivoca tanto en sus objetivos como en sus medios." N.d.T.]

²⁰ "Préambule aux lettres patentes du 5 mai 1779", en Œuvres complètes de Jacques Necker, tomo 3, París, 1820, p. 442. [el "código de reglamentos se transformó, por su complicación y su antigüedad, de difícil cumplimiento" N.d.T.]

yoría de quienes practican el comercio parecen permanecer favorables al sistema normativo que estaba todavía en vigor en los años 1780.²¹ De modo general, la crítica del sistema corporativo apunta mucho más en dirección de las corporaciones que de los reglamentos. Es significativo que el famoso texto liberal de Bigot de Sainte-Croix, el *Essai sur la liberté du commerce et de l'industrie* (1775), distinga entre los reglamentos “destinés à servir de loix dans le commerce”²² que no deben ser cuestionados y las corporaciones que deben ser suprimidas.²³

Existen claras similitudes entre las representaciones de las mercaderías y de la sociedad, lo que no sorprende ya que es mucha la proximidad. Durkheim y Mauss han mostrado inclusive que son las relaciones sociales entre los hombres, clasificadas según su pertenencia a tal o cual grupo, las que han servido de modelo para la clasificación de las cosas.²⁴ En el Antiguo Régimen tanto las personas como los objetos son identificados y clasificados, y se observa un miedo común de confusión de rangos (lo que por supuesto no impide en ambos casos transgresiones permanentes, factor de transformaciones productivas y de cambio social). La puesta en paralelo de la tarifa de la capitación y de los reglamentos productivos o de los estados de las manufacturas revela la dimensión pre o para-económica de esas clasificaciones, que no se realizan ni sobre la base de los ingresos o de la fortuna para las personas así como no interviene el precio en las mercaderías, sino que se realizan a partir de la dignidad, de la consideración o de apariencias físicas; es decir, según las cualidades intrínsecas pensadas desde dentro de un sistema de correspondencias más o menos coherentes. Para guiarse en estos vastos universos jerarquizados de la distinción de los rangos y de las dignidades es necesario en ambos casos recurrir a diccionarios y manuales, publicados en gran número en el siglo XVIII. Así, se puede recurrir a fuentes muy variadas para realizar el aprendizaje de esas jerarquías complejas y fragmentadas, que son cada vez menos claras a medida que se desciende en la clasificación. Se han subrayado estas indeterminaciones en relación con las mercaderías. Charles Loyseau señala las mismas dificultades a propósito de las personas:

“Voilà le rang que ces trois ordres ou États-Généraux doivent avoir l'un sur l'autre [...] Mais au tiers État il y a tant de diverses sortes d'ordres particuliers et aussi tant de menus offices qu'il est bien malaisé de parti-

²¹ Ver, por ejemplo, William Reddy, 1984, en particular p. 44.

²² “destinados a servir de leyes en el comercio” N.d.T.

²³ Ver Jean-Pierre Hirsch, 1991, p. 160.

²⁴ Émile Durkheim y Marcel Mauss, 1903.

culariser le rang de chacun d'iceux [...] tant ils sont embarrassés les uns dans les autres”.²⁵

Posiblemente es necesario ver algo más que un simple azar si las dos compilaciones más importantes impresas en esa sociedad de rangos, *l'État de la France contenant les Princes, le Clergé, les Ducs et pairs...* y el *Recueil des Règlements généraux des manufactures* fueron publicadas en la década de 1730, momento del precario apogeo de una doble representación ordenada de personas y de cosas antes de su cuestionamiento, lento pero simultáneo, después de mediados del siglo XVIII.

Economía política preclásica

La lectura de los textos de los economistas preclásicos más fiel al espíritu de sus autores demuestra que están muy alejados del concepto de valor fundamental (a veces también llamado “precio natural”) tal como será desarrollado por las teorías clásicas a partir de Turgot y de Smith, cuya principal característica es que el precio obtenido en el mercado depende del valor fundamental asociado a las condiciones de producción, gravitando el precio de mercado según las condiciones momentáneas de la oferta y la demanda en torno al valor que constituye un punto de equilibrio. En lugar de intentar, como hace con mucha frecuencia la historia del pensamiento económico, presentar a los preclásicos como torpes precursores de la teoría del valor, es preferible apegarse a lo que sostienen. Se interesan poco en la idea de valor ya que para ellos el precio no está determinado por un valor formado antes del mercado sino que se determina en el intercambio.²⁶ Siguiendo al economista irlandés Richard Cantillon, atribuyen un papel central al mercado y a las relaciones de fuerza que en él se dan de modo permanente.²⁷ Su proceder no consiste en buscar cuál sería el nivel “natural” de los precios, sino que se interesa por la formación concreta de

²⁵ Charles Loyseau, *Traité des ordres et simples dignités*, *op. cit.* p. 8. [“He aquí el rango que esos tres órdenes o Estados Generales deben tener uno sobre el otro [...] Pero en el Tercer Estado hay tantos tipos distintos de órdenes particulares y también tantos pequeños oficios que es muy difícil particularizar el rango de cada uno de ellos [...] tanto están entremezclados unos con otros” N.d.T.]

²⁶ Una señal de que el Antiguo Régimen para sus contemporáneos es una economía del precio y no del valor es la confusión frecuente en el empleo de los términos “valor” y “precio” en la literatura económica. Savary des Bruslons, en su *Dictionnaire universel du commerce* (edición de 1726), propone así una definición cruzada cuya circularidad expresa claramente la proximidad entre las dos nociones: “prix = valeur, estimation d'une chose”; “valeur = prix, estimation des choses, ce qu'elles valent, ce qu'on en veut avoir”. [“precio = valor, estimación de una cosa”; “Valor: precio, estimación de las cosas, lo que ellas valen, aquello que se quiere obtener” N.d.T.]

²⁷ Análisis económicos cercanos al propuesto aquí en torno al valor se pueden leer en André Orléan, 2011.

los precios en los mercados y por su nivel relativo.

Tomemos el caso de James Stuart, autor diez años antes que Adam Smith de los *Principles of Political Economy*²⁸, obra que se basa en principios económicos totalmente diferentes de los del autor de *The Wealth of Nations*. De modo aún más claro que en los otros autores preclásicos, su aproximación no se inscribe en la búsqueda de un precio fundamental sino en la elaboración de una teoría del precio. Su originalidad reside en ubicar el personaje del mercader en el corazón de la economía y comprender la formación de los precios situándose en el momento del intercambio, lo que coloca en el centro de sus análisis la cuestión de la asimetría de la información. Stuart propone que el intercambio se desarrolla en tres tiempos:

Mercado 1: Pone frente a frente el manufacturero y el mercader. El precio que se forma se compone de dos elementos: el “valor real” (término que no reenvía a un precio natural sino a un costo de producción, que incluye el precio medio por el mantenimiento de los obreros y de los instrumentos, el costo de la materia prima y un factor asociado al tiempo medio necesario para la producción) y el beneficio o ganancia de enajenación (*profit upon alienation*). El mercader conoce el costo de producción gracias a su frecuentación privilegiada del mercado: “Les marchands, par leurs relations étendues et leur application constante à l’étude de la balance entre l’ouvrage et la demande, connaissent tous ces éléments”²⁹. Gracias a su superioridad en términos de información y de capitales, los mercaderes controlan los precios. Stuart comprendió bien que en la economía de Antiguo Régimen el control de los productores se lleva a cabo menos por la posesión de los medios de producción que por la valorización de sus productos. Ello no impide a los fabricantes obtener un beneficio. En un período normal, el beneficio es estable (“beneficio cierto”, tasa “regular”) y es lo que permite la reproducción de la actividad. Pero si la demanda varía mucho puede sumarse de modo temporario un beneficio más irregular, positivo o negativo según el estado del mercado. De este modo, James Stuart distingue entre un beneficio regular y moderado que acrecienta el bien público, y un beneficio transitorio que supone la pérdida de otro emprendedor cuya mercadería es poco demandada y que no suma nada al capital de la nación.

Mercado 2: Se trata de las relaciones de intercambio entre mercaderes únicamente en función de sus expectativas de lucro. Sabiendo que el precio de reventa final al consumidor aún no se conoce, se trata sobre todo de anticipacio-

²⁸ James Stuart, *An inquiry into Principles of political economy*, Londres, 1767.

²⁹ James Stuart, *Recherche des principes de l’économie politique*, París, 1789, Tomo 1, p. 382. [“Los mercaderes, gracias a sus amplias relaciones y su aplicación constante al estudio de la balanza entre el fruto del trabajo y la demanda, conocen todos estos elementos.” N.d.T.]

nes individuales del estado del mercado con una fuerte dosis de incertidumbre. En efecto, Stuart considera que en tanto que ese mercado sólo atañe a profesionales bien informados, es imposible para los mercaderes conocer la posición de los otros intervinientes y, en particular, estimar con precisión la relación entre cantidades demandadas y disponibles. Subrayemos que no puede haber, entonces, una igualación de las tasas de beneficio. Cada transacción, realizada en situación de incertidumbre, es de hecho particular y la diversidad de las tasas de beneficio (por otro lado desconocidas por los mercaderes) no puede entonces generar una transferencia de capitales, indispensable en el marco de una teoría del valor para asegurar la igualación de las tasas de beneficio.

Mercado 3: Enfrenta mercaderes y consumidores. A diferencia del mercado 2, que sólo incumbe profesionales, Stuart considera que los mercaderes conocen mejor la situación de los consumidores que lo inverso, lo que genera una competencia desigual, factor de desequilibrio. Si la “subversión del equilibrio” entre las dos partes dura “mucho tiempo”, entonces las ganancias excesivas se transforman en “consolidadas” e integradas de modo definitivo en el precio de las mercaderías.

El análisis de Stuart es original, sobre todo si se lo compara con el de Smith, que rápidamente se transformó en canónico. El principio de coexistencia de múltiples mercados en parte autónomos, incapaces de reequilibrarse solos, supone un corte con la idea de un mercado único cuyos desequilibrios están compensados por transferencias de capitales y de ajustes en los precios. En cuanto a los beneficios en sí mismos, Stuart propone igualmente un análisis más sutil. Como la mayor parte de los autores preclásicos, los considera como una relación social cuya expresión varía según las situaciones. Sobre todo, la figura del beneficio es más compleja en la medida en que todos esos autores (aun los fisiócratas) son, de un modo u otro, llevados a distinguir dos tipos de beneficio: uno estable, considerado como normal o habitual, necesario para la reproducción, y otro más incierto y especulativo que depende de las condiciones momentáneas del mercado.

Circuito económico

Los análisis anteriores han mostrado la ausencia entre los autores preclásicos de nociones como las de valor o de equilibrio. En cambio, inventan la noción de “circuito económico”, que les permite considerar a la vez la dimensión temporal de las actividades económicas, la jerarquía de los bienes y la interdependencia de los agentes al mismo tiempo que, y sobre todo, los faculta para dar al mercado y al intercambio el lugar esencial que les corresponde. Boisguilbert, desde fines del siglo XVII, describe con mucha precisión la teoría y la práctica del circuito. Sus sucesores hacen del circuito la noción central de la economía política del siglo XVIII. En

Francia, autores como Cantillon, Forbonnais y los fisiócratas, en Escocia David Hume y James Stuart, o en Italia Antonio Genovesi y Cesare Beccaria, contribuyen a precisar la definición y profundizar su contenido. Tomemos de Forbonnais esta sucinta presentación:

“L’application des hommes se portera, toutes choses égales d’ailleurs, par préférence à la production de ce qui est plus nécessaire. Mais une famille, appliquée à la culture de première nécessité, produit la subsistance d’un plus grand nombre de familles que n’en peuvent alimenter les échanges des ouvrages qui lui sont nécessaires dans toute l’étendue de ce mot. Dès lors, cette famille cultivatrice a non seulement un excédent de denrées au-delà de son avance, mais encore elle en a un au-delà de sa consommation personnelle et nécessaire. Ce superflu donne naissance aux cultures du second ordre de besoins, aux ouvrages que ces cultures de second ordre emploient indispensablement, et qui sont aussi les seconds dans l’ordre de l’industrie. Le superflu de production de l’une et l’autre cultures produit les ouvrages du troisième ordre ; et à mesure que ce superflu est plus considérable, il produit les inutilités et les caprices du goût, que nous appellerons *luxe*.”³⁰

Boisguilbert ya evocaba las doscientas profesiones que aparecen cuando el circuito está plenamente realizado. La cantidad de profesiones es un indicio del grado de extensión de un circuito. El factor determinante de la extensión es que se forme una justa proporción entre todos los precios. “Ce sont donc les proportions [entre tous les prix] qui font toute la richesse, parce que c’est par leur seul moyen que les échanges, et par conséquent le commerce, se peuvent faire”.³¹ El más importante es el precio del trigo, del cual dependen la renta fundiaria (ingreso de los nobles y de los propietarios) y el ingreso campesino, dos variables que condicionan fuertemente

³⁰ François Véron de Forbonnais, *Principes et observations économiques*, París, 1767, p. 181. [“La laboriosidad de los hombres se dirigirá, permaneciendo el resto constante, de modo preferente a la producción de aquello que es más necesario. Pero una familia, dedicada al cultivo de primera necesidad, produce la subsistencia de un número mayor de familias que no pueden alimentar los intercambios con productos que le son necesarios en toda la extensión de la palabra. Así, esta familia cultivadora tiene no sólo un excedente de productos más allá de su anticipo, sino que también tiene uno superior a su consumo personal y necesario. Este excedente da nacimiento a los cultivos de segundo orden de necesidad, a las labores que esos cultivos de segundo orden emplean de modo indispensable, y que son también las segundas en el orden de la industria. El excedente de producción de ambos cultivos produce las labores de tercer orden; y a medida que ese excedente es más considerable, produce las inutilidades y los caprichos del gusto, que llamaremos *lujo*.” N.d.T.]

³¹ Pierre Le Pesant de Boisguilbert, *Dissertation de la nature des richesses, de l’argent et des tributs, où l’on découvre la fausse idée qui règne dans le monde à l’égard de ces trois articles*, París, 1707. [“Son entonces las proporciones [entre todos los precios] las que hacen toda la riqueza, porque es por su solo medio que los intercambios, y en consecuencia el comercio, se pueden hacer.” N.d.T.]

la demanda. Esta última determina los ingresos artesanales y, paso a paso, anima todo el circuito. Entre los excedentes de bienes de diferentes órdenes, explica Forbonnais, es importante que las tasas de intercambio respeten ciertas condiciones a fin de asegurar la mayor extensión del circuito. Como en el caso de Boisguilbert, la cuestión del precio es entonces la determinante. Es la que determina la prolongación del circuito y por tanto el volumen de riquezas producidas en una país.

Si no hay valor fundamental en la economía política del circuito, la mayor parte de los autores utilizan por el contrario una noción de precio que se podría calificar, siguiendo al fisiócrata Le Trosno, como “precio fundamental” de las producciones.³² Corresponde a la suma del costo de producción y el beneficio normal esperado, o considerado justo, por el productor. Se trata entonces de la tasa de intercambio mínima que permite la reproducción del circuito. Bajo variadas denominaciones se lo encuentra en la mayor parte de los análisis de la época. En una perspectiva más práctica que teórica, Savary des Bruslons define el precio de las mercaderías del modo siguiente:

“Le prix des marchandises dépend ordinairement de leur abondance et de la rareté de l'argent, quelquefois de la nouveauté et de la mode qui y mettent la presse, plus souvent de la nécessité et du besoin qu'on en a. Mais par rapport à elles-mêmes, leur prix véritable et intrinsèque doit s'estimer sur ce qu'elles coûtent au marchand et sur ce qu'il est juste qu'il y gagne.”³³

Para Savary des Bruslons el precio depende, entonces, del costo de producción y de las condiciones del mercado. Análisis similares son propuestos por muchos economistas, tanto franceses como extranjeros. Es el caso de James Stuart en sus *Principles...* (1767) pero también de Cesare Beccaria, quien expone una reflexión muy interesante sobre la formación de los precios en sus *Elementi di economia pubblica*, que no deja de recordar los análisis de Joseph Schumpeter sobre la renta de mercado.³⁴ El precio, según Beccaria, asocia entonces un precio fundamental, compuesto de un salario y de una ganancia mínima, y de oportunidades de mercado explotadas por el productor o el vendedor que hacen variar el precio corriente. La

³² Guillaume François Le Trosne, *De l'ordre social*, París, 1777.

³³ Jacques Savary des Bruslons, *Dictionnaire universal...*, op. cit. artículo “Prix”, tomo 2, p. 1221. [“El precio de las mercaderías ordinariamente depende de su abundancia y de la escasez del dinero, algunas veces de la novedad y de la moda que presionan sobre ellos, con más frecuencia dependen de la necesidad y del deseo que se tiene. Pero en relación con ellas mismas, su verdadero e intrínseco precio debe estimarse sobre lo que cuestan al mercader y sobre lo que es justo que gane.” N.d.T.]

³⁴ Los *Elementi di economia pubblica* fueron publicados póstumamente en 1804 pero la obra sin dudas fue escrita a partir de 1768, cuando Beccaria creó en Milán una cátedra de economía política.

brecha entre los dos precios define las condiciones de la reproducción del circuito. Si el precio fundamental es inferior al precio corriente, el beneficio realizado está por debajo del beneficio normal, lo que hipoteca la reproducción del circuito. Si es superior, por el contrario, aparece un beneficio adicional.

Se puede resumir, entonces, la posición de los economistas preclásicos. El precio de mercado no es una cantidad precisamente definida ya que es igual al precio fundamental aumentado por el beneficio, cuya amplitud es variable en función de las condiciones del mercado y de los intercambios (recordemos que al beneficio “normal” se agrega un beneficio adicional de monto muy variable; el beneficio realizado es entonces en promedio superior al beneficio normal). Este último beneficio constituye entonces una variable estratégica. Sobre él juega la competencia, ya que no existe tasa natural de beneficio con la que cada mercader podría comparar su propia tasa, como tampoco puede comparar el precio de los diferentes mercados al precio natural. Es lo que expone James Stuart (quien, como muchos economistas de su tiempo, utiliza la palabra *value* para señalar el precio fundamental):

“In every transaction between merchants, the profit resulting from the sale must be exactly distinguished from the value of the merchandize. The first *may* vary, the last never *can*. It is this profit alone which can be influenced by competition.”³⁵

Subrayemos, en fin, que muchos autores insisten sobre las insuficiencias (o los excesos) de la competencia. Esta constatación no es para nada sorprendente: en ausencia de la idea de valor fundamental, y por tanto de una gravitación que haga converger los precios hacia ese nivel, nada permite decir cuál debe ser la buena intensidad para la competencia. Cantillon insiste, en consecuencia, sobre el hecho de que la formación de los precios sobre el mercado tiene un carácter arbitrario, dependiente de los comportamientos en el momento del intercambio en sí; en resumen, que la adaptación de la oferta a la demanda de bienes, de la producción al consumo o de la oferta de trabajo al empleo tienen un carácter no geométrico:

“Les uns sont plus habiles à faire valoir leur marchandise, les autres plus adroits à la décrédir. Quoique cette méthode de fixer les prix des choses au marché n’ait aucun fondement juste ou géométrique, puisqu’elle dépend souvent de l’empressement ou de la facilité d’un petit nombre d’acheteurs,

³⁵ James Stuart, *Principles*, op. cit. Libro II, cap. 7, p. 266. [“En cada transacción entre mercaderes, el beneficio resultante de la venta debe ser exactamente distinguido del valor de la mercadería. El primer *puede* variar, el último *nunca* puede hacerlo. Este es el único beneficio que puede ser influenciado por la competencia.” N.d.T.]

ou de vendeurs ; cependant il n'y a pas d'apparence qu'on puisse y parvenir par aucune autre voie plus convenable”³⁶

Este carácter “irracional” se refuerza por los fenómenos de imitación ya que, como lo subraya Cantillon, “le prix réglé par quelques-uns est ordinairement suivi par les autres”.³⁷ El tema del mimetismo es retomado con frecuencia en el siglo XVIII. Es regularmente traído a colación para describir el comportamiento de los negociantes en período de crisis. Abeille, Inspector General de Manufacturas y autor de opúsculos económicos, señala la existencia de un “monopolio de imitación” (los mercaderes se abstienen de vender cuando los precios van al alza)³⁸ cuando la competencia es insuficiente. De modo más general, los economistas del siglo XVIII se interesan por las variadas formas que puede asumir la competencia, lo que reduce su capacidad de operar ajustamientos mecánicos (o “geométricos”) sobre el mercado. Los ejemplos son numerosos. Ya Boisguilbert, como se dijo, insistía sobre la muy débil competencia en el mercado de trabajo debido a la fuerte tendencia obrera a controlar la oferta.³⁹ Desde la perspectiva del circuito, Forbonnais estima que el grado de competencia y su eficacia sobre el mercado de bienes dependen

³⁶ [“Unos son más hábiles para hacer valer su mercadería, otros más astutos para desacreditarla. Aunque este método de fijar los precios de las cosas en el mercado no tiene ningún fundamento justo o geométrico, ya que depende con frecuencia de la diligencia o de la habilidad de un pequeño número de compradores, o de vendedores; sin embargo, aparentemente no hay otro medio más conveniente por el que se pueda llegar a fijar los precios.” N.d.T.] Richard Cantillon, *Essai sur la nature du commerce en général* (1755), París, 1952, p. 67. Este tema es retomado en términos casi idénticos al tratarse la formación de los precios de mercado del oro y de la plata: “La proportion dépend souvent de la fantaisie des hommes : les altercations se font grossièrement et non géométriquement. Cependant je ne crois pas qu'on puisse imaginer aucune règle pour y parvenir, que celle-là : au moins nous savons dans la pratique, que c'est celle-là qui décide, de même que dans le prix et la valeur de toute autre chose”, p. 150. [“La proporción depende con frecuencia de la fantasía de los hombres: las disputas se hacen de modo grosero y no geométricamente. Sin embargo, no creo que se pueda imaginar ninguna regla para ello si no es ésta: al menos sabemos que en la práctica es ella la que decide, al igual que en el precio y en el valor de cualquier otra cosa.” N.d.T.]

³⁷ “el precio pagado por algunos es de ordinario seguido por los otros” N.d.T.

³⁸ Louis Paul Abeille, *Faits qui ont influencé sur la cherté des grains en France et en Angleterre*, [s. l.], 1768, p. 2.

³⁹ Pierre de Boisguilbert, *Traité des grains*, en *Pierre de Boisguilbert ou la naissance de l'économie politique*, París, 1966, p. 876: “On a vu des marchands considérables faire banqueroute, par cette seule raison qu'ils avaient été deux ou trois ans sans trouver personne pour faire leurs ouvrages, quoiqu'il y en eût quantité sur le lieu, du même art, qui ne trouvaient point de maîtres.” [“Se ha visto a mercaderes de consideración hacer bancarrota por la sola razón de que habían estado dos o tres años sin encontrar nadie para realizar sus labores, a pesar de que había muchos en el lugar, del mismo oficio, que no encontraban patronos.” N.d.T.]

del lugar de la mercadería en la jerarquía de las necesidades: cuanto más alejado esté el bien en el circuito (porque es poco indispensable), la competencia ejercida por los compradores pesará menos sobre los precios y menos habrá una “regla” en su formación. Dicho de otro modo, más la pasión (que toma aquí la forma de la “fantasía” según la expresión de Forbonnais) ejerce sus efectos desestabilizantes en relación con la búsqueda de la justa proporción:

“Les denrées de 3^o, 4^o et 5^o ordres sont appréciées par les riches, c’est-à-dire par ceux qui sont propriétaires d’un grand superflu de denrées. Plus il y a de degré d’inégalité dans cet excédent parmi les citoyens, plus la fantaisie s’évertue, et moins il y a de règle et de proportion dans la récompense des travaux qui servent à ces fantaisies. C’est en partie, dit Bodin, le plaisir des grands seigneurs, qui fait les choses enchérir.”⁴⁰

Salario, beneficio y renta

A. Salario

La idea de definir el salario como la cantidad de bienes necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo está asociada a la economía política del siglo XVIII. Es verdad que muchos autores se refieren a ella pero una lectura atenta muestra que lo más frecuente es que el salario-subsistencia no sea considerado como un ingreso natural sino como una referencia sobre la cual está construida la pirámide de las remuneraciones. Tomemos como ejemplo la aproximación de Cantillon, que retoma la de la mayor parte de los economistas preclásicos. Cuando estudia el salario de subsistencia piensa en el trabajo del “plus vil des esclaves”⁴¹, en tanto que “si le propriétaire emploie à son travail des vassaux ou des paysans libres, il les entretiendra probablement un peu mieux qu’il ne ferait des esclaves.”⁴² Esta distinción sugiere claramente que el salario-subsistencia es un mínimo, caso límite de una relación de fuerzas totalmente asimétrica cuya existencia poco realista en el

⁴⁰ François Véron de Forbonnais, *Principes...*, *op. cit.* p. 187. Antonio Genovesi expone el mismo argumento a partir de la distinción que realiza entre tres tipos de bienes en *Lezioni di commercio*, Biblioteca dell’economia politica, t. 3, p. 181. [“Los géneros de 3^o, 4^o y 4^o orden son apreciados por los ricos, es decir por aquellos que son propietarios de un gran exceso de géneros. Más aumenta el grado de desigualdad en ese excedente entre los ciudadanos, más se expande la fantasía y menos hay regla y proporción en la recompensa de los trabajos que sirven a esas fantasías. Es en parte, dice Bodin, el placer de los grandes señores lo que hace encarecer las cosas.” N.d.T.]

⁴¹ “más vil de los esclavos” N.d.T.

⁴² Richard Cantillon, *Essai sur la nature du commerce en général*, *op. cit.*, I, XI, p. 20. [“si el propietario emplea en su trabajo vasallos o campesinos libres, los mantendrá probablemente un poco mejor que lo que haría con los esclavos.” N.d.T.]

siglo en que escribe Cantillon es sugerida por el recurso a la figura del esclavo, por entonces casi desconocida en Europa occidental. La jerarquía de las tasas se constituye a partir de esta referencia. Cantillon brinda la clave un poco más adelante a propósito de los salarios de los artesanos, que dependen de múltiples factores, en particular de la calificación y de la eficacia del circuito; dicho de otro modo, de la intensidad de la demanda de trabajo.

La noción de “trabajo puro”, que será inventada por el capitalismo industrial del siglo XIX, está en las antípodas de la concepción del trabajo en la Europa moderna. En lugar de una cierta permutabilidad de las tareas propia del “trabajo puro”, dominan barreras de todo tipo para individualizar oficios y empleos. Barrera antropológica cuando se constata, por ejemplo, que en las grandes ciudades, como Lyon⁴³, los empleados domésticos no son nacidos en la ciudad ya que, por más modesta que sea la condición de muchos lioneses, ningún hijo de jornalero, y menos aún de artesano, tendría ese trabajo. Barrera técnica, igualmente, ya que el débil auge del maquinismo y del capital fijo hace que la productividad del trabajo dependa menos del utillaje empleado que de la calificación adquirida de modo individual por cada obrero.⁴⁴ La pericia es entonces el producto de una experiencia personal y la reputación se transforma para el trabajador en un elemento central de su identidad.⁴⁵ La cualificación profesional, podría decirse que incorporada al individuo, es entonces constitutiva de su autonomía en relación con el empleador pero también del sentimiento de pertenencia a un grupo y, por tanto, del poder de negociación (individual y colectiva) de los trabajadores. Barrera institucional, en fin, ya que las reglas de las corporaciones son maltusianas y limitan los efectivos que cada maestro puede contratar. Además, en el seno de los oficios se realizan clasificaciones que no dejan de recordar las efectuadas con las mercaderías. Por ejemplo, en 1660 los *Status des tailleurs d’habits pourpointiers* distinguen los “meilleurs ouvriers compagnons”⁴⁶ que ganan 2 o 3 libras tornesas⁴⁷, “ceux qui vont à la journée à 10

⁴³ Maurice Garden, 1970.

⁴⁴ Subrayemos que aun en los sectores más técnicos y capitalizados como los molinos papeleros, la calificación personal y la competencia individual de los trabajadores ocupan un lugar esencial en la determinación de los salarios. Ver Leonard N. Rosenband, 2000.

⁴⁵ La autobiografía del oficial vidriero Ménétrá muestra muy bien el vínculo entre identidad obrera y calificación individual. Ver Jacques-Louis Ménétrá, *Journal de ma vie*, D. Roche (éd), París, 1982.

⁴⁶ “mejores obreros oficiales” N.d.T.

⁴⁷ La libra tornesa (livre tournois) se subdividía en 20 sueldos (sous) y cada sueldo, en 12 dineros (deniers). N.d.T.

sols”⁴⁸ y los peones que ganan menos de 10 sueldos. Más preciso aún, el *Règlement de la librairie* de 1723 realiza una clasificación muy detallada y jerarquizada dentro de los obreros del libro según su nivel de cultura (lectura, escritura, conocimiento del latín, del griego, etc.), la duración de su aprendizaje, el origen geográfico, el grado de estabilidad. Estas diferencias implican para los maestros criterios reconocidos al contratar, que al mismo tiempo son elementos que estructuran, o fijan temporariamente, el orden profesional por el simple hecho de brindarle una existencia visible. Una consecuencia es la existencia de múltiples normas salariales propuestas por las autoridades, así se trate del intendente o del alcalde. Los salarios oficiales sirven de referencia en la negociación salarial y en la práctica lo más frecuente es que no sean tomados como marcos rígidos. Su nivel es, por otro lado, el resultado de un enfrentamiento entre partes arbitrado por la autoridad, lo que les confiere un contenido social y político antes que económico. A esta división se asocia una real movilidad de los trabajadores, fenómeno que es un verdadero descubrimiento de la historiografía reciente. Las sociedades de Antiguo Régimen son sociedades en las que la mano de obra se desplaza fácilmente y más cuando la cualificación es elevada. Son numerosos los ejemplos de migraciones dentro de un amplio espacio, nacional (como los obreros papeleros o tipográficos que circulan en toda Francia) y también con frecuencia europeo (como los obreros vidrieros formados en Venecia y en Murano, los mineros alemanes o los obreros cualificados de las manufacturas indianas), lo que permite establecer relaciones de fuerza sobre el mercado de trabajo. Es lo que explica la intensa legislación real que tiene como objetivo mantener la estabilidad de una relación salarial, frecuentemente cuestionada por el empleador pero también por los trabajadores dotados de competencias reconocidas. Un ejemplo en Inglaterra es el famoso *Statute of Artificiers* (1558-1563), que recién es abolido en 1814. Este conjunto de leyes apuntaba a regular la oferta de trabajo fijando los salarios de ciertos tipos de empleos, estableciendo reglas para el aprendizaje y, sobre todo, limitando mucho la libertad de movimiento de los trabajadores. En Francia, la *Ordonnance de Villers-Cotterêts* (1539) cumple una función similar. Suprime el derecho de coalición de los obreros en todo el reino, inaugurando (o más bien confirmando) una larga tradición de reglamentos contra las huelgas destinados a fijar el precio de los jornales o a controlar una parte del mercado de trabajo. Subrayemos, sin embargo, que las diferencias entre los trabajadores son considerables. El empleo, tanto rural como urbano, presenta con frecuencia una estructura dual con una parte estable, bien pagada y provista de competencias técnicas, y una parte inestable, sin competencias, fácilmente reemplazable y por tanto mal remunerada.

⁴⁸ “aquellos que trabajan por jornada a 10 sueldos” N.d.T.

Es el caso de las grandes explotaciones pero también de muchas industrias técnicas, como las fraguas en las que todo opone a los obreros siderúrgicos con la masa de acarreadores, carboneros y otros jornaleros.

Como la noción de subsistencia mínima está en la base de la jerarquía de los salarios, se observa que su evolución está determinada por la del precio del trigo. A corto plazo los salarios son bastante rígidos y a mediano plazo el salario nominal presenta una débil elasticidad en relación a los precios (el salario real disminuye cuando el nivel de precios aumenta, y a la inversa cuando los precios bajan). Existen muchas explicaciones pero la más interesante se relaciona con el comportamiento de los trabajadores, que es opuesta a lo que prevé la teoría económica estándar. No buscan maximizar sus ingresos (trabajar más cuando los salarios reales aumentan y lo contrario cuando bajan) sino obtener un ingreso real estable, el que estiman necesario para vivir. Cuando los precios aumentan deben trabajar más, lo que conlleva un movimiento de baja del salario real (la inversa si los precios bajan). Se trata de una característica importante de las economías antiguas, con frecuencia subrayada por los economistas, como David Hume en sus *Economic Writings*.⁴⁹

B. Beneficio

Una característica importante de la economía de Antiguo Régimen es que el capital no es un recurso raro sino, por el contrario, abundante. Las fuentes para la constitución del capital son múltiples, en particular en el sector agrícola, en el que las grandes explotaciones aseguran ingresos importantes, y en los sectores protegidos, en particular aquellos asociados al Estado, tanto si se trata de manufacturas privilegiadas, de la participación en la recaudación fiscal, de la inversión en las finanzas públicas o de la participación en ese sector tan rentable que es la economía de guerra. Ello ha hecho escribir a Fernand Braudel: “Cela explique aussi une contradiction apparente de l'économie d'hier, à savoir que, dans les pays visiblement sous-développés, le capital net, facilement amassé dans les secteurs préservés et privilégiés de l'économie, soit parfois surabondant et incapable de s'investir utilement dans sa totalité.”⁵⁰ En estos últimos casos se trata de retenciones realizadas por la burguesía de negocios (y con frecuencia de la aristocracia, a veces la más alta) sobre la riqueza

⁴⁹ Sobre la transformación de este comportamiento vinculado a la *consumer revolution*, ver Jan De Vries, 2008.

⁵⁰ Fernand Braudel, 1979. Tomo 2, p. 26. N.d.T: “Ello explica también una aparente contradicción de la economía de ayer, en el sentido de que en los países visiblemente subdesarrollados, el capital neto, fácilmente amasado en los sectores preservados y privilegiados de la economía, sea a veces superabundante e incapaz de invertirse de modo útil en su totalidad”.

nacional gracias a privilegios de todo tipo concedidos por el Estado a cambio de su ayuda en el financiamiento de los gastos de la monarquía a corto y mediano plazo.

Son numerosos los ejemplos contemporáneos de poseedores de capitales que buscan colocarlos sin siempre encontrar dónde. Pero al margen de las inversiones más comunes, como la compra de títulos de la deuda pública, el paso del ahorro a la inversión en la economía sigue caminos singulares. Los manufactureros y sobre todo los negociantes, además de que les repugna trabajar con capitales externos, operan esencialmente en círculos de confianza limitados, en los que la reputación personal (en particular la financiera) es determinante. Cada uno posee informaciones sobre todos, lo que permite practicar una reciprocidad limitada a ese círculo que materializa la densa red europea de letras de cambio. La consecuencia es, por supuesto, que está ausente toda idea de igualación de la tasa de beneficio, aunque fuera imperfecta, ya que la valorización de los capitales recorre caminos muy variados y con frecuencia poco accesibles, y que la realización de todo beneficio depende de una relación social particular.

La segunda característica es que, lejos de estar unificado, el beneficio asume dos formas, la renta y el beneficio especulativo, lo que reenvía a dos componentes de la economía de Antiguo Régimen: una economía de la renta y una economía de la inversión especulativa.⁵¹ De este modo reencontramos, dentro de las realidades económicas y de los documentos de la práctica, la misma dicotomía que la puesta en evidencia por los autores preclásicos.

La renta es el ingreso precapitalista tipo. Se caracteriza por la estabilidad de la tasa y revela la concepción dominante de la riqueza en la sociedad de Antiguo Régimen: la concepción patrimonial; es decir, un capital valorizado con ayuda de una moral de buen comportamiento. Por ello, se trata de un beneficio considerado como “normal” o “legítimo”, al que se puede asociar un contenido escolástico –es conocido el peso de este pensamiento en las conductas económicas a lo largo del Antiguo Régimen en términos de ganancia honesta u honorable, acorde al estatus del negociante y del mercader. Hay que insistir en el hecho de que este beneficio normal de ningún modo está fijado y que depende de las circunstancias. Cuando se trata de inversiones, lo más frecuente es que el beneficio siga las variaciones de la tasa de interés legal, definido por la monarquía para las rentas constituidas o los préstamos públicos. Es, por supuesto, más elevado cuando se trata de tasas de beneficio normal entre negociantes. Así, el abate Baudeau, economista fisiócrata, estima que un beneficio mercantil honesto debe representar 10% del precio de la

⁵¹ Subrayemos que esta dicotomía se encuentra en todos los sectores de la economía y que no opone de ningún modo un sector agrario a uno manufacturero y comercial.

mercadería.⁵² El precio de referencia se define, entonces, como la suma de los costos de producción y de esa ganancia mínima.

El otro componente del beneficio, más aleatorio, depende de las oportunidades ofrecidas por el mercado. Ya que la formación del precio final se opera en el intercambio, puede aparecer un beneficio específico asociado a las condiciones en que se realiza. Por naturaleza más transitorio, ese beneficio es en parte imprevisible ya que es residual. Resulta, en efecto, de la diferencia entre el precio efectivamente obtenido en el mercado y el precio de referencia. Este beneficio no es un ingreso proporcional al monto del capital adelantado sino que el capital, en el sentido de Max Weber, crea una “ganancia de oportunidad”, un poder de acceso al mercado y una relación de dominación de la que resulta un beneficio particular. Esta superioridad se traduce de modo específico en la capacidad de adquirir información, aspecto muy importante ya que en este tipo de economía la información es rara, está mal distribuida y con frecuencia es secreta. La diversidad creciente de mercaderías intercambiadas a través de espacios cada vez más amplios hace que el conocimiento de los productos, del estado de los mercados y de la evolución de los gustos sea un requisito previo para la reducción de la incertidumbre. De allí que la adquisición de esas informaciones suponga la participación en los mercados de nivel superior y una extensa red de corresponsales; en síntesis, depende del volumen del capital invertido en los negocios. La relación de fuerza financiera también ocupa un lugar importante. En Marsella, en el siglo XVIII, los grandes mercaderes acceden a esa ganancia de oportunidad, en tanto que los pequeños comerciantes o los fabricantes que trabajan con ellos, sin suficiente respaldo, se ven obligados a una participación a tasa fija.

Estos dos beneficios materializan expectativas diferentes de los actores económicos en relación con el lucro y caracteriza dos universos opuestos: de un lado el de la estabilidad, en el que las incertidumbres están limitadas y que se relaciona menos con el cálculo económico que con imperativos culturales y morales; del otro lado, el del regateo y la especulación, en el que todo es susceptible de cambios bajo el efecto de negociaciones con desenlaces siempre inciertos.

⁵² “ Le profit mercantile (...) n’est jamais que la valeur d’une portion médiocre des objets commercés. Quand il y a liberté, immunité, facilités, tous les négociants conviendront que la dixième partie de cette valeur est un profit honnête pour le trafic ”, Nicolas Baudeau, *Première introduction à la philosophie économique* (1767), París, 1911, p. 85. [El beneficio mercantil (...) nunca es más que el valor de una porción mediana de los objetos comercializados. Cuando hay libertad, inmunidad, facilidades, todos los negociantes estarán de acuerdo en que la décima parte de ese valor es una ganancia honesta para el tráfico”. N.d.T.]

C. Renta fundiaria

Como en el marco del pensamiento clásico, la renta fundiaria es un ingreso residual que depende de la diferencia entre el precio de mercado y el costo de producción, incluyendo el beneficio considerado normal por el productor. Un aumento continuo de los precios de mercado como en el siglo XVIII conduce, por la vía de la negociación periódica de los arrendamientos, a un crecimiento simultáneo del beneficio agrícola y de la renta fundiaria.

Las lógicas del mercado

A. Mercado, consumo y oferta

El recurso al circuito económico conduce a los autores a conceder un lugar privilegiado a la demanda. Más que la oferta, es ella la que determina los flujos y el nivel de la reproducción. La preocupación principal de Boisguilbert y Mandeville, los dos economistas más importantes de comienzos del siglo XVIII, es precisamente la insuficiencia de la demanda, así como la debilidad de la demanda efectiva está en el centro del análisis del más grande teórico del circuito, John Maynard Keynes. El tiempo también ocupa un lugar esencial ya que el funcionamiento del circuito en t depende de su funcionamiento en $t-1$. La demanda global sobre los mercados en t resulta entonces del volumen de ingresos formados y distribuidos a lo largo del período precedente del circuito. ¿Cómo se reparte la demanda global entre los diferentes tipos de bienes?

La economía de Antiguo Régimen se caracteriza por el hecho de que existe una jerarquía en las necesidades. A diferencia de las sociedades industriales, la subsistencia cotidiana es el problema mayor para una parte importante de la población, lo que singulariza los bienes de subsistencia, como lo han claramente observado los antiguos economistas. Además, la cantidad de bienes ofrecida es limitada al mismo tiempo que las funciones sociales que deben cumplir son numerosas ya que, aunque no se trata de una sociedad de consumo, es una sociedad en la que el consumo material y simbólico de bienes ocupa un lugar importante.

Estas características ordenan el consumo. Los antiguos economistas percibieron claramente la existencia de un orden en las necesidades. Sus análisis siempre aluden a la distinción entre necesidades reales y de opinión, y a la subdivisión de las segundas. Esta diferenciación entre los bienes según sus usos y su grado de urgencia es muy frecuente en la literatura del siglo XVIII, incluido Adam Smith, al punto de ser un *topos*. El modo más frecuente de presentarla es bajo la forma de una trilogía de bienes: bienes de subsistencia, materias primas y productos de lujo, trilogía de la que se puede hacer la genealogía desde Aristóteles. La denominación

puede variar pero siempre se encuentra el principio de una trilogía de bienes cada vez menos necesarios o, más exactamente, con un orden en su adquisición.⁵³ Puede haber diferencias importantes entre los individuos y la noción de lujo será muy diferente para cada uno y, sobre todo, entre personas de ingresos diferentes. Pero la agregación de esos comportamientos individuales conduce a regularidades en el consumo. Savary des Bruslons, en su *Dictionnaire universel du commerce*, brinda una explicación de naturaleza genética: “Cette dépendance réciproque des hommes par la variété des denrées qu’ils peuvent se fournir s’étend sur les besoins réels ou sur des besoins d’opinion (...). L’idée de la commodité n’est dans les hommes qu’une suite de ce premier sentiment, comme le luxe à son tour est une suite de la comparaison des commodités superflues dont jouissent quelques particuliers. Le commerce doit son origine à ces trois sortes de besoins ou de nécessités que les hommes se sont imposés.”⁵⁴

El vínculo con el circuito económico es claro. Las doscientas profesiones de Boisguilbert o los bienes de 1º, 2º, 3º, 4º y 5º orden de necesidad, como los denomina Forbonnais en sus *Éléments du commerce* (1754), describen el conjunto de esas “nécessités que les hommes se sont imposés” del que habla Savary des Bruslons, así como de su orden de aparición y los volúmenes de producción según la extensión adquirida por el circuito.

B. Mercado del trigo

- Ordenamiento sobre granos y justo precio

El primer mercado es, entonces, el del trigo porque es el primer bien en el orden de las necesidades para la mayoría de la población. En primer lugar es un mercado “político”, ya que el precio al cual el pueblo puede adquirir los bienes de subsistencia es un barómetro de su tranquilidad. Un aspecto importante de la reflexión de los juristas y administradores, hasta fines del siglo XVIII, se relaciona con la legislación sobre el comercio de granos. Este ordenamiento es elaborado progresivamente desde el siglo XVI por numerosas disposiciones reales a partir de costumbres medievales y de legislaciones urbanas. En su *Traité de la police*, Nicolas

⁵³ De entre una gran cantidad de ejemplos, ver Antonio Genovesi, *Lezioni di commercio, op. cit.*, p. 181. Sobre esta trilogía de mercaderías, ver Michael Kwass, 2003.

⁵⁴ “Esta dependencia recíproca entre los hombres por la variedad de los géneros que pueden proveerse se extiende sobre las necesidades reales o sobre las necesidades de opinión (...). La idea de la comodidad no es entre los hombres más que una continuación de ese primer sentimiento, como el lujo a su vez es una continuación de la comparación de las comodidades superfluas que gozan algunos particulares. El comercio debe su origen a estos tres tipos de necesidades o de exigencias que los hombres se han impuesto.” N.d.T.

Delamare, a pesar de ser un feroz defensor de la reglamentación del comercio, insiste en los peligros de una fijación administrativa de los precios. Por el contrario, el legislador busca que el precio fijado en el mercado sea relativamente estable y que sea un 'precio justo'; es decir, aceptable para el consumidor y el productor. El objetivo no es controlar los intercambios sino asegurar la libertad de contratación dentro de un marco institucional en el que la oferta y la demanda puedan expresarse sin manipulaciones. El ordenamiento sobre granos no es entonces hostil al principio del "mercado" sino que organiza, y frena, la competencia para permitir la fijación de precios a la vez libres y "razonables" o "convenientes"; es decir, aceptables tanto para el productor como para el consumidor.

Las medidas más importantes apuntan a impedir que los mercaderes controlen la oferta (prohibiéndoles, por ejemplo, establecer contratos con los labradores fuera de los mercados) y a hacer que todos los granos se vendan en los mercados. Así, la provisión real de 1577 prohíbe a los agricultores conservar sus trigos más de dos años y obliga a los mercaderes a aprovisionar el mercado público de la ciudad al menos una vez por mes. Además, una vez que los granos son propuestos para la venta no pueden ser retirados del mercado. Todas estas medidas tienen como objetivo que las transacciones se realicen solamente en los mercados. Los granos deben ser vistos por el consumidor del mismo modo que debe poder identificar la calidad de los bienes manufacturados a primera vista.

-Imitación y efecto Giffen. Las particularidades del mercado de trigo

Los *precios de proporción* son indispensables para la realización de la armonía (que Boisguilbert llama también *État poli et magnifique* u *opulent*). Según Boisguilbert, para que el enfrentamiento entre intereses privados en el mercado conduzca los *prix de proportion*, es decir que lleve a un reparto justo del beneficio entre comprador y vendedor, es necesario que haya una igual necesidad de vender y de comprar. Es cuando se realiza lo que se asemeja al milagro de la mano invisible. "Tous entretiennent [la prospérité] nuit et jour par leur intérêt particulier et forment en même temps, quoique ce soit à quoi ils songent le moins, le bien général de qui, malgré qu'ils en aient, ils doivent toujours attendre leur utilité singulière."⁵⁵ Pero, si no hay sometimiento a esta ley natural de igualdad "qui devrait être sacrée"⁵⁶,

⁵⁵ "Todos alimentan la prosperidad noche y día por su interés particular y forman al mismo tiempo, aunque sea en lo que piensan menos, el bien general del cual, a pesar de lo que tengan, deben siempre esperar su utilidad singular." N.d.T.

⁵⁶ "que debería ser sagrada" N.d.T.

lejos de ser alcanzada la armonía gracias a la mano invisible, el enfrentamiento de intereses privados lleva a una recesión y aumenta las desigualdades. Boisguilbert presenta *in extenso* las múltiples razones que estorban la formación de los precios de proporción. Dentro de ese marco, la especulación se torna pensable. El mercado no es entonces un lugar de equilibrio y de confrontación pacífica, sino el teatro del aniquilamiento de los más débiles por los más fuertes que se produce, estima Boisguilbert, ni bien aparece una desigual necesidad de vender y de comprar entre los actores del intercambio.

“Pourvu que l’un s’en aperçoive, il fait aussitôt capituler l’autre, et le veut avoir à discrétion ; et s’il ne lui tire pas l’âme du corps, ce n’est pas manque de bonne volonté, puisqu’il ne tiendrait pas à lui qu’il n’en usât comme dans les villes pressées par un long siège, où l’on achète le pain cent fois le prix ordinaire, parce qu’il y va de la vie.”⁵⁷

En *Sur la législation et le commerce des grains* (1775), Necker propone una reflexión bastante cercana al mercado partiendo de los comportamientos reales. El mercado, al menos el de granos, no es pensado como un lugar de cooperación y de ventaja recíproca sino de enfrentamiento entre intereses divergentes. Necker coloca el consumidor en el centro de la comprensión de los fenómenos de mercado. Para él, el consumidor real es un compuesto de racionalidad y de imaginario. La información que circula es en buena parte un hecho de opinión. Necker trae aquí al campo económico una noción por entonces ampliamente utilizada para comprender los conflictos políticos. “Ce n’est donc que par l’effet d’une opinion publique vague et peu déterminée que le peuple est inquiet ou tranquille sur la provision de grains répandue dans le royaume, et cette opinion est le fruit de l’imagination autant que de la raison”.⁵⁸ La originalidad de Necker es mostrar que esta incertidumbre conduce a comportamientos miméticos que proceden menos del cálculo racional que de la información insuficiente y, sobre todo, de la certeza de cada quien sobre que su información es insuficiente. Por consiguiente, el comportamiento del vecino sirve de referencia al propio.

⁵⁷ Pierre de Boisguilbert, *Dissertation sur la nature des richesses*, dans *Pierre de Boisguilbert ou la naissance de l’économie politique*, op. cit., p. 993. [“Ni bien uno se da cuenta, enseguida hace rendirse al otro, y quiere que sea a discreción; y si no le quita el alma del cuerpo no es por falta de voluntad, ya que si de él dependiera se comportaría como en las ciudades agotadas por un largo sitio, cuando se compra el pan a cien veces el precio ordinario, porque en ello va la vida”. N.d.T.]

⁵⁸ “No es sino por efecto de una opinión pública vaga y poco determinada que el pueblo está inquieto o tranquilo en cuanto a la provisión de granos esparcida en el reino, y esta opinión es el fruto de la imaginación tanto como de la razón”. N.d.T.

“Les prix sont un composé de réalité et d’imagination. Une récolte médiocre survient, c’est un motif de renchérissement, et ce motif, n’est-ce-pas l’imagination qui l’évalue ? Et cette imagination elle-même, qui l’excite ? Qui la conduit ? C’est l’esprit d’imitation, c’est l’exemple ; dans plusieurs circonstances, les prix peuvent être menés comme les opinions.”⁵⁹

De modo que esas imitaciones pueden ser orientadas, como lo sabe muy bien Necker, quien presenta con frecuencia a los mercaderes como manipuladores de información con el objetivo de provocar el encarecimiento de los precios. Son numerosos los testimonios en los archivos de esta asimetría de la información entre los participantes en el mercado. Es lo que expone Linguet en una descripción muy realista. Si el precio del trigo en un mercado era en la víspera de 20 libras:

“Qu’à l’ouverture du marché il se présente deux hommes, l’un qui le fasse vingt-quatre livres, et l’autre qui l’achète sur ce pied, voilà le prix du marché établi : le blé vaudra vingt-quatre livres, si même il ne va pas au-delà. Sur le champ, l’avarice, qui veille sans cesse autour des sacs, soupçonne que la cherté peut être susceptible d’accroissement. Le marché suivant, sans même qu’il y ait des manœuvres plus criminelles que le *désir ordinaire du gain*, le prix se rehausse encore : alors il est avéré qu’il y a disette. Ce bruit devrait ce semble faire ouvrir tous les greniers : il les ferme au contraire (...) : on se fixe un taux d’augmentation jusqu’à l’arrivée duquel on ne portera rien sur la place, et la disette devient famine”.⁶⁰

Una vez que está establecido el alto precio del trigo, continúa Linguet, se mantendrá ya que “l’espèce d’embargo mis par la cupidité”⁶¹ se extenderá a los otros mercados de la región. En suma, ni la competencia en el mercado ni entre los

⁵⁹ “Los precios son un compuesto de realidad y de imaginación. Llega una cosecha mediocre, es un motivo de encarecimiento, y este motivo, ¿no es la imaginación que lo evalúa? Y a esta imaginación, ¿qué la excita? ¿Qué la maneja? Es el espíritu de imitación, es el ejemplo; en muchas circunstancias, los precios pueden ser manejados como las opiniones.” N.d.T.

⁶⁰ Simon Nicolas Linguet, *Du commerce des grains*, Bruselas, 1788 (segunda edición), p. 41. [“Cuando abre el mercado se presentan dos hombres, uno que lo propone a veinticuatro libras y otro que lo compra sobre ese pie, he aquí el precio del mercado establecido: el trigo costará veinticuatro libras, y aun puede ir más allá. Enseguida, la avaricia, que vela sin cesar alrededor de los talegos, sospecha que la carestía puede ser aumentada. El mercado siguiente, sin que siquiera haya maniobras más criminales que el *deseo ordinario de lucro*, el precio sube aun; entonces está comprobado que hay escasez. Este rumor debería aparentemente hacer que se abran todos los graneros: por el contrario los cierra (...): se fija una tasa de aumento hasta que se llega a una con la que no se llevará nada a la plaza, y la escasez se transforma en hambruna.” N.d.T.]

⁶¹ “la especie de embargo causado por la concupiscencia”. N.d.T.

mercados es capaz de regular la formación de los precios. Perturbación tanto más grave ya que es duradera y el mimetismo la propaga a gran velocidad, desarmando los efectos de la competencia “ordinaria”: “la secousse une fois donnée se répand au loin, la bonne volonté même du commerce pourrait être inutile”.⁶²

Estos mecanismos de intercambio tienen, entonces, tendencia a desestabilizar el mercado, a pesar del ordenamiento de granos. Otro mecanismo, llamado el efecto Giffen, refuerza esta inestabilidad. Se llama Giffen un bien cuya cantidad demandada aumenta cuando su precio se eleva e inversamente. Los granos pertenecen a esta categoría por la siguiente razón: cuando su precio aumenta, los compradores ordinarios se ven compelidos, para mantener la cantidad de calorías que consumen, a reducir su consumo de bienes alimentarios superiores (legumbres, huevos, carne, etc.) para aumentar el de trigo, cuyo precio en términos calóricos es inferior. El efecto perverso es que ello hace aumentar el precio de los trigos, y por tanto refuerza el efecto Giffen. La mecánica inversa en período de abundancia relativa aumenta la inestabilidad crónica de los precios y la incertidumbre que provoca.

C. Los mercados de bienes manufacturados Tienen dos características que derivan de los análisis precedentes.

La primera es que la inestabilidad del precio del trigo –su varianza es superior a la de todas las otras variables económicas disponibles provoca una inestabilidad del ingreso residual disponible para la demanda de bienes manufacturados, en particular para la población pobre, la más sometida al efecto Giffen.

La segunda es que una de las consecuencias de la identificación de las mercaderías es la importancia asumida por el modelo jerárquico de la demanda; es decir, la imitación por los miembros de cada grupo social de modelos de consumo de personas o de grupos que estiman ser sus inmediatos superiores y a los que desean parecerse. Ya que las mercaderías están identificadas de modo público en términos de rango y de reputación, ubicarse en la escala social supone adaptar el consumo a esa jerarquía de bienes. Esta lógica de consumo es cercana a la de la sociedad de corte analizada por Norbert Eliás y está estigmatizada por la larga lista de leyes suntuarias que prohíbe a ciertos grupos sociales el uso de productos de lujo costosos (sedas, por ejemplo). Detrás de la preocupación mercantilista por no favorecer la salida de metales preciosos al extranjero se perfila lo que Eli F. Heckscher ha calificado como

⁶² “Una vez iniciado el tembladeral se extiende a lo lejos, la buena voluntad del comercio podría ser inútil”. N.d.T.

fear of goods.⁶³ La sociología espontánea de los observadores retoma igualmente ese modelo mimético, como una *Mémoire générale* sobre la manufactura de Lyon que explica: “La cour est imitée par Paris qui à son tour est imité par les provinces, ainsi la cour donne à l’un et à l’autre un exemple qui règle leur goût et leur dépense”.⁶⁴ Lo importante aquí es la generalidad de esta percepción de las cosas, retomada y amplificada desde Montchrétien a comienzos del siglo XVII, pasando por Cantillon y llegando hasta Forbonnais a fines del siglo XVIII.

Frente a la inestabilidad de los precios del trigo, y por tanto de la demanda de bienes manufacturados, los precios de estos últimos hacen gala de una cierta rigidez, como certifica la mayoría de las series estadísticas que se han conservado. La razón es simple. Una consecuencia importante de la economía de la identificación es la existencia de lo que se podría llamar un “precio de referencia” para cada tipo de producto. En efecto, la determinación precisa de los procedimientos técnicos y del tipo de materia prima utilizados y el hecho de que los productos son fabricados en un mismo espacio (ya que su identificación es en parte geográfica) en el que los salarios y los beneficios son cercanos, conducen a que el precio de producción sea aproximadamente fijo. Es su precio de referencia. Es vedad que cada manufacturero hará de modo tal que la diferencia entre el precio de referencia de su propia mercadería y su costo de producción sea positivo, asegurándose de este modo un beneficio suplementario; es igualmente exacto que el precio de referencia evoluciona con frecuencia con retraso en relación a la reputación, lo que conduce a rentas de situación (positivas o negativas) pero, a pesar de los desajustes, el precio de referencia es la base para la fijación de los precios de mercado. Ahora bien, el precio de referencia es por naturaleza estable a corto plazo, tanto más cuando se considera que los productores tienen apego a ese precio que es una evaluación de la calidad de su producto y de su rango en el sistema de mercaderías. Las cantidades dan muestras de mayor flexibilidad a corto plazo. Es, en efecto, fácil hacer variar la producción aumentando, por ejemplo, la intensidad del trabajo (de este modo, con frecuencia hay telares inactivos en las manufacturas textiles y el tiempo de trabajo artesano es bastante flexible en las economías preindustriales⁶⁵).

En el mediano plazo es la inversa. La producción es de hecho menos elástica a mediano y largo plazo y la regulación está asegurada por el precio. Al precio de referencia y al beneficio normal se agrega un beneficio especulativo que aparece

⁶³ Eli F. Heckscher, 1934.

⁶⁴ “La corte es imitada por París que a su vez es imitado por las provincias, de este modo la corte da a unos y otros un ejemplo que regula su gusto y su gasto”. N.d.T.

⁶⁵ Jean-Yves Grenier, 2012.

si las oportunidades de mercado son favorables. Este beneficio especulativo, si es duradero, puede aumentar de modo perenne el precio de referencia. Su formación recuerda los análisis de economistas como Nassau Senior o Joseph Schumpeter, quienes explican cómo las oportunidades de mercado (asociadas a una innovación tecnológica en el caso de Schumpeter) pueden crear rentas de situación duraderas. Este beneficio se divide entre los manufactureros y los negociantes; en general, pero no siempre, es acaparado sobre todo por negociantes, ya que controlan el lugar en el que se fija ese beneficio especulativo: el mercado.

Los tiempos de la economía

La economía de Antiguo Régimen es una economía temporal en el sentido pleno de la idea, ya que el lugar que ocupa la lógica de flujos propia del circuito, y el hecho de que no hay mecanismo de vuelta atrás a partir de una posición de equilibrio, tienen como consecuencia que no existe equilibrio estable sino una sucesión de ajustes y desajustes temporales que no se compensan.

A. *Series aleatorias*

Durante mucho tiempo los economistas y los historiadores implícitamente consideraron que las series que estudiaban, en particular las de precios, tenían un carácter determinista; es decir, que presentaban un *trend* que define la evolución de la serie en la larga duración. Nuevas técnicas de análisis estadístico han permitido poner en relieve el carácter aleatorio de muchas series económicas.⁶⁶ En particular, es el caso de las series de precios de la época del Antiguo Régimen, cuya opacidad ha sido con frecuencia interpretada por los historiadores asociando movimientos de duración bien conocida, pero tornados poco legibles por causas fortuitas exógenas que introducen perturbaciones (meteorología, guerra, etc.). Las reflexiones precedentes orientan hacia otro modelo temporal, que integra una parte de lo aleatorio y que no define las temporalidades como movimientos de duración precisa. Esta aproximación encaja bien con nuestros análisis ya que está ausente la idea de equilibrio, de corto o largo plazo, asociada al valor fundamental. Al contrario, el análisis del mercado del trigo mostró cuán numerosas son las razones para que los precios obtenidos presenten una gran dimensión aleatoria. En principio subrayemos el muy variado origen de los granos puestos en venta: excedentes de pequeños productores, producción de grandes explotaciones cerealeras, trigos del diezmo o de los derechos señoriales, etc., cada uno con su correspondiente costo

⁶⁶ El artículo pionero es el de Nelson y Plosser (1982), que muestra que las crónicas económicas siguen más frecuentemente una tendencia estocástica que una determinista.

de obtención y por tanto con estrategias de venta muy variadas. La interacción de esos parámetros, en buena parte independientes unos de otros, no puede sino llevar a dejar una parte al azar. Para continuar, recordemos los análisis de Necker y de Boisguilbert, que el último resume en la metáfora de la balanza (si uno de sus lados está a penas sobrecargado, “il est emporté aussi haut que s’il n’y avait rien du tout”⁶⁷), que ilustra la amplitud y la fuerza de los desequilibrios. En tal marco teórico, la especulación es, entonces, central. Cantillon resume muy bien esta problemática en su *Essai sur le commerce en général*, precisamente en el capítulo 13, primera parte, titulado “La circulation et le troc des denrées et des marchandises, de même que leur production, se conduisent en Europe par des entrepreneurs, et au hasard.”⁶⁸ Este aspecto caracteriza, según él de modo fundamental, la economía de mercado, signada por una completa incertidumbre.

B. Los movimientos largos de la economía

Dada la inestabilidad del primero de los mercados, el del trigo, es fuerte la incertidumbre sobre las anticipaciones. Condillac, filósofo sutil pero también buen economista, mostró cómo la incertidumbre de los mercados sucesivos condiciona el comportamiento de los agentes.⁶⁹ La complejidad del mercado del trigo hace que “dans l’impuissance de calculer toutes ces choses, les fermiers donnent souvent au hasard”⁷⁰. El ingreso residual destinado al consumo no alimentario es por tanto también poco previsible, a lo que se suma que la moda y la imitación acentúan la imprevisibilidad. “Et cependant c’est sur cette base que (les artisans) fondent toutes leurs spéculations”⁷¹, agrega Condillac. En la cúspide, el negociante debe administrar el conjunto de incertidumbres. “Alors les spéculations seront pour lui d’autant plus difficiles, que le succès de ses entreprises dépendra d’une multitude de circonstances qu’on ne peut faire entrer dans un calcul, ou qu’il est même impossible de prévoir”.⁷² En tal contexto, es normal que las temporalidades de la economía de Antiguo Ré-

⁶⁷ “es llevado tan alto como si no hubiera absolutamente nada”. N.d.T.

⁶⁸ “La circulación y el trueque de géneros y mercaderías, al igual que su producción, se llevan adelante en Europa por empresarios, y al azar”. N.d.T.

⁶⁹ Condillac, *Le commerce et le gouvernement*, 1776, Segunda parte, cáp. XVIII.

⁷⁰ “en la impotencia de calcular todas esas cosas, los arrendatarios dan [venden] con frecuencia al azar”. N.d.T.

⁷¹ “Y sin embargo, es sobre esta base que [los artesanos] fundan todas sus especulaciones”. N.d.T.

⁷² “Entonces las especulaciones serán para él tanto más difíciles, ya que el éxito de sus empresas dependerá de una multitud de circunstancias que no se puede hacer entrar en un cálculo, o que es igualmente imposible de prever”. N.d.T.

gimen no manifiesten ninguna regularidad, ninguna alternancia ordenada en los movimientos de la coyuntura. Sin embargo, se observan ciertas recurrencias. Por ejemplo, los movimientos largos de alza del nivel general de precios (no son visibles a la baja), del orden de 20 a 30 años, que no se encadenan unos a otros pero que pueden producirse sin regularidad. ¿Cuál puede ser la causa?

La primera está vinculada al circuito. De hecho, se sabe que si los “precios de proporción” entre los diferentes bienes y los salarios son conformes a la lógica del circuito, entonces se puede observar un período de relativo crecimiento económico, testimoniado por el aumento moderado del conjunto de las variables, conducidas por la más importante: el precio del trigo. Es el caso, por ejemplo, entre 1740 y 1770, período de fuerte crecimiento de las economías europeas. ¿Por qué se acaban esos movimientos? Se sabe del carácter muy inestable de los fenómenos de mercado, que puede en todo momento llevar a una rápida modificación de los “precios de proporción”, y con ello perjudicar la reproducción del circuito. Además, después de que el precio del trigo supera un cierto umbral, el desequilibrio en el reparto de los ingresos conduce progresivamente al acaparamiento de una parte excesiva de las riquezas producidas por quienes perciben la renta fundiaria y el beneficio agrícola, lo que es incompatible con el mantenimiento de la demanda y la continuación de un movimiento largo de los precios. La reproducción de forma idéntica del circuito se torna cada vez menos probable.

Interviene otra causa, de orden demográfico. La duración casi treintañal de esos movimientos largos, cercana a la de una generación, hace pensar en una causa de naturaleza demográfica. De hecho, se sabe del peso considerable que tienen los factores vinculados a la población en las sociedades preindustriales. Hace mucho ya que los historiadores han señalado la existencia de períodos treintañales en las curvas de los bautismos. Por otra parte, se observa durante los movimientos largos una cierta correlación entre las series de precios y las tasas de fecundidad (la fecundidad se incrementa durante una veintena de años y luego disminuye), de modo regular pero de intensidad variable. La complejidad de los movimientos excluye una explicación mecanicista de naturaleza maltusiana u homeostática. También en este caso el circuito tiene algo que ver. De modo esquemático, el tipo ideal de un movimiento largo se desarrollaría del siguiente modo. A lo largo de una fase de crecimiento de los precios y de las actividades, se multiplican las posibilidades de instalación de parejas jóvenes (criterio esencial en la dinámica demo-económica antigua), lo que provoca un alza de la fecundidad y del stock de población. La inflación del precio de los granos y de los bienes de subsistencia infla la población Giffen lo que conduce, luego de dos décadas, a una reducción de la fecundidad. La variable interesante es la relación población activa/población total. Disminuye en los primeros tiempos

con la parte creciente de jóvenes inactivos; por el contrario, aumenta al descender la fecundidad y, sobre todo, con la llegada progresiva a la actividad de los jóvenes. Ello permite la continuación del movimiento hasta que el aumento de los precios relativos del trigo torna demasiado desigualitaria la distribución de los ingresos, lo que favorece la aparición de una crisis que en la mayoría de los casos pone término al movimiento largo de alza.

C. Ciclos y crisis

Si la dimensión aleatoria de las series es innegable, no son sin embargo simples movimientos aleatorios ya que los incrementos estocásticos sucesivos son correlacionados en el tiempo. Se observa de este modo, siguiendo a generaciones de historiadores economistas, la existencia de ciclos. Precisemos de entrada que esos ciclos, de una duración media de 8 a 9 años, son a la vez de una amplitud muy variable (de 6 a 12 años) y de una débil regularidad.⁷³ No se trata entonces de hablar de ningún tipo de autorregulación cíclica de la economía de Antiguo Régimen.

Una comparación precisa entre datos climáticos anuales, producción y precios pone en relieve la ausencia de una causalidad estrecha. Toda variación brusca de la meteorología no es seguida de una variación proporcional de las cosechas y, recíprocamente, bajas sensibles en las cosechas pueden producirse en un contexto meteorológico favorable. Esos márgenes subrayan la importancia del grado de intensidad en la utilización de los factores de producción. Lo que importa es la noción de incitación a la inversión, considerada como central por muchos preclásicos que en su mayoría estiman que el clima no tiene ninguna influencia, a semejanza de Auxiron, quien considera “qu'en fait de commerce (des blés), on doit supposer que les accidents (météorologiques) seront indifférents, que le hasard sera ni pour, ni contre”.⁷⁴ Forbonnais muestra en sus *Principes et observations économiques* (1754) cómo una sucesión aleatoria de cosechas crea una secuencia corta de la producción y de los precios que, asociada a manipulaciones de mercado como las analizadas por Necker, puede generar ciclos, sin que por ello la noción de ciclo agrícola en general tenga sentido al ser tan variados los posibles encadenamientos. La imprevisibilidad y la brutalidad de los fenómenos de especulación, amplificadas por el mimetismo de los comportamientos, hacen sin embargo del ‘ciclo’ de Antiguo Régimen una

⁷³ Remarquemos que disminuyen de intensidad a lo largo del siglo XVIII, posiblemente a causa de una especulación estabilizadora más eficaz por el mejoramiento de la circulación de la información y de los productos.

⁷⁴ Claude-François-Joseph d'Auxiron, *Principes de tout gouvernement*, 1766, t. 2, p. 99. [En relación con el comercio (de trigos), debemos suponer que los accidentes (meteorológicos) serán indiferentes, que el azar no jugará ni a favor, ni en contra.” N.d.T.]

realidad a la vez muy visible y de una gran variedad.

Para el resto de las mercaderías se pueden distinguir dos tipos de formas cíclicas, no en los precios (demasiado rígidos) sino en las cantidades producidas. El primero se explica por un sub-consumo de productos manufacturados. La crisis cíclica de sub-producción descrita por Forbonnais lleva a una crisis manufacturera, ya que el ingreso residual se hunde con el alza rápida de los precios. Es el modelo de la crisis de tipo antiguo descrita por todos los preclásicos y presentado bajo la forma de un tipo ideal por C. E. Labrousse.⁷⁵ El segundo atañe de modo más clásico al ciclo comercial cuyo modelo ha sido propuesto por John Stuart Mill. El mecanismo es el siguiente: los negociantes o los manufactureros anticipan un alza de la demanda y del precio de un producto, lo que lleva a un aumento de la producción. Si ese impulso se revela rentable, otros mercaderes menos bien informados imitarán a los primeros, con frecuencia de modo excesivo. Es lo que el negociante Ricard constata cuando observa que los mercaderes mayoristas “qui sont souvent dans des marchandises dont ils n’ont pas connaissance y donnent souvent par opinion”⁷⁶. Mill afirma igualmente que en el origen de un ciclo comercial, “lorsque l’opinion se trouve dans un certain état, l’exemple de ces fortunes rapidement acquises appelle un grand nombre d’imitateurs”⁷⁷, se oponen el *professional trader*, bien informado, al *rash speculator*, desprovisto de capacidades que le permitan realizar buenas anticipaciones. La sobreproducción amenaza, y con ella aparece el riesgo, frecuentemente descrito por los contemporáneos, de un descenso de la calidad de las mercaderías (sobre todo de exportación), lo que suma factores que favorecen la inversión de los precios. La dimensión monetaria también es crucial en el ciclo comercial ya que la elasticidad del crédito, y por ende de la creación de moneda, es muy grande, dada la gran flexibilidad de las letras de cambio que pueden circular a una velocidad y sobre un espacio muy variables. Si ello favorece el auge de la actividad comercial, lo inverso es igualmente verdadero ya que las letras de cambio y los otros papeles monetarios privados contribuyen a la multiplicación de quiebras por las interdependencias que generan.

¿Cómo ubicar esta economía de la identificación y del circuito, con sus lógicas basadas en la identificación de la calidad, la jerarquización de los individuos y de las mercaderías, así como de las actividades? Se ha subrayado la distancia que la separa

⁷⁵ C. E. Labrousse, 1933.

⁷⁶ “con frecuencia tratan mercaderías sobre las que no tienen conocimiento y se manejan por la opinión”. N.d.T.

⁷⁷ “Cuando la opinión se encuentra en cierto estado, el ejemplo de las fortunas rápidamente adquiridas atrae un gran número de imitadores”. N.d.T.

de las economías de hoy en día, lo que ha llevado a descalificar las aproximaciones neoclásicas y el principio del mercado auto-regulador tan caro a los economistas. Una distancia equivalente la aleja de los sistemas descritos por Karl Polanyi en la medida en que los precios tienen un obvio papel en la coordinación de los intercambios y en que, si los mercados no son de ningún modo auto-reguladores, no son menos creadores de precios. La distancia no es menos significativa con la economía del bazar admirablemente analizada por Clifford Geertz a partir del ejemplo del zoco marroquí, que se caracteriza por una débil identificación de las mercaderías intercambiadas y un fuerte vínculo personal con el cliente.⁷⁸ El precio depende, por tanto, menos del estatus de los bienes que del de las personas y es la fuerte clientelización de los compradores, y no el trabajo de identificación de las mercaderías, lo que reduce la incertidumbre, a diferencia de las economías de Antiguo Régimen.

Estas observaciones llevan a considerar de otro modo la cuestión frecuentemente debatida en torno a la naturaleza y el papel del mercado en el Antiguo Régimen, que no se puede comprender si no se observan de modo conjunto todas las dimensiones del intercambio. ¿*Market principle* o *market place*? Ni el principio de mercado, ni la focalización en el lugar del mercado, sino los dos juntos.

Bibliografía citada

- Bluche, François y Jean-François Solnon (1983). *La véritable hiérarchie sociale de l'ancienne France. Le tarif de la première capitation (1695)*. Ginebra: Droz.
- Braudel, Fernand (1979). *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XVe-XVIIIe siècle*. París: Armand Collin.
- De Vries, Jan (2008). *The industrious revolution: Consumer behavior and the household economy, 1650 to the present*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Durkheim, Émile y Marcel Mauss (1903). “De quelques formes primitives de classification. Contribution à l'étude des représentations collectives”. *L'Année sociologique*, 6 (1901-1902), 1903, pp. 1-72.
- Foucault, Michel (1964). *Les mots et les choses*. París: Gallimard.
- Garden, Maurice (1970). *Lyon et les Lyonnais au XVIIIe siècle*. París, Société d'édition “Les Belles Lettres”.
- Geertz, Clifford (1979). “Suq: The Bazaar Economy in Sefrou”. En C. Geertz, H. Geertz y L. Rosen. *Meaning and Order in Moroccan Society: Three Essays in Cultural Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 123-225.
- Grenier, Jean-Yves (2012). “Temps de travail et fêtes religieuses”. *Revue Historique*, 663, 2012/3, pp. 609-641.

⁷⁸ Clifford Geertz, 1979.

- Heckscher, Eli F. (1934). *Mercantilism*. Londres: Geoge Allen and Unwin.
- Hirsch, Jean-Pierre (1991). *Les deux rêves du commerce. Entreprise et institution dans la région lilloise (1780-1860)*. París: Éditions de l'EHESS.
- Kwass, Michael. "Ordering the world of goods: consumer revolution and the classification of objects in eighteenth-century France". *Representations*, 83, (2003). pp. 87-116.
- Labrousse, C. E. (1933). *Esquisse de l'évolution des prix et des revenus au XVIIIe siècle*, París: Dalloz.
- Nelson, Charles R. y Charles R. Plosser. "Trends and random walks in macro-economic time series: Some evidence and implicatioos". *Journal of Monetary Economics*, 10-2, (1982). pp. 139-162.
- Orléan, André (2011). *L'empire de la valeur. Refonder l'économie*. París: Seuil.
- Perrotta, Cosimo (1988). *Produzione e lavoro nel mercantilismo e nell'illuminismo*. Galatina: Congedo.
- Reddy, William (1984). *The Rise of Market Culture. The Textile Trade and French Society, 1750-1900*. Cambridge – París : Cambridge University Press y Éditions de la Maison des Sciences de l'Homme.
- Rosenband, Leonard N. (2000). *Papermaking in eighteenth-century France: management, labor and revolution at the Montgolfier mill, 1761-1805*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Teisseyre-Sallmann, Line (1995). *L'industrie de la soie en Bac-languedoc, XVII^e -XVIII^e siècles*. París: École des chartes.