

Gregory CLARK

*A Farewell to Alms. A Brief Economic History of the World*

Princeton (New Jersey), Princeton University Press, 2007, 420 pp.

Tengo que empezar confesándoles que me gustó mucho recibir el encargo de reseñar este libro. No tengo siempre la oportunidad de analizar una obra que aspira a convertirse en el nuevo “clásico” de nuestra disciplina, que ha recibido una acogida tan impresionante en los medios de comunicación y que había dado lugar a tan excepcionales expectativas antes de su aparición. Sin embargo, este idílico e ilusorio paisaje se tornó, muy prontamente, en una selva llena de peligros y trampas. Aunque la prosa de Gregory Clark es concisa, clara y directa, ésta es la obra más difícil de revisar de todas a las que me he enfrentado hasta ahora. Asimismo, ya ha sido comentada y desmenuzada, en todos sus detalles, por lo más granado de la profesión y en los medios más influyentes [Para los interesados, el autor ha coleccionado todas las reseñas aparecidas sobre su obra en su página web <http://econ.ucdavis.edu/faculty/gclark/afarewelltoalms.html>]. Por tanto, todo aquello que yo pueda llegar a decir quedará empujado ante las miles de palabras que ya se han escrito y puede que no logre ser del todo original.

El volumen pretende dar respuesta a las tres preguntas centrales de la historia económica: ¿Por qué hay países tan ricos mientras que otros son aún tan pobres? ¿Por qué la Revolución Industrial tuvo lugar en Inglaterra durante el siglo XVIII y no en otro tiempo o lugar? Y ¿Por qué la industrialización no consiguió convertir a toda la humanidad a los estándares de riqueza de los países desarrollados? Para ello la obra se divide en tres partes: el antes, el durante y el después de la Revolución Industrial.

La primera parte es la más extensa, la más convincente y también la menos original. En ella se expone y aplica el modelo de Malthus-Ricardo —habitualmente conocido como modelo maltusiano— al análisis del período anterior a la Revolución Industrial. Como es bien conocido, la lógica del modelo gira alrededor de la ley de los rendimientos decrecientes: cuando se mantiene constante la cantidad de tierra, la producción adicional, que se deriva del aumento sucesivo de la cantidad de trabajo, acaba disminuyendo. Según G. Clark, a partir de este razonamiento tan simple, se pueden extraer una serie de conclusiones que permiten entender, en todos sus principales aspectos, la economía preindustrial: (1) no había sustancial diferencia entre la economía de los humanos y la de los animales y plantas; (2) los aumentos temporales de prosperidad, a resultas del progreso tecnológico, se perdían por el crecimiento demográfico; (3) el bienestar de la persona media en el año 1800 no era mejor que el que disfrutaba (o padecía) el humano medio 100.000 años antes de Cristo; y (4) el progreso tecnológico era tan esporádico y lento que la renta no pudo escapar del “equilibrio maltusiano” hasta hace sólo unos doscientos años.

No mentiría si dijese que el modelo maltusiano goza de una cierta primacía entre las explicaciones de la evolución económica de la sociedad preindustrial. Por tanto, basar un manual en dicho modelo no puede considerarse herético sino bastante ortodoxo. Sin embargo, la investigación teórica y empírica de las últimas décadas ha derruido los cimientos sobre los que se sustenta la interpretación maltusiana de la historia. Desde el punto de vista doctrinario, cualquier teoría del crecimiento en particular, o cualquier teoría macroeconómica en general, debe respaldarse en sólidos fundamentos microeconómicos aplicables universalmente. Si uno acepta que los humanos (a diferencia de los animales y las plantas) son capaces del razonamiento abstracto, y por tanto de planear su futuro, el llamado “equilibrio maltusiano” no resulta plausible. Específicamente, el modelo maltusiano parte de la idea de que los humanos no son capaces de controlar sus decisiones de fertilidad hasta el punto de que éstas dan lugar a crisis de mortalidad por exceso de natalidad. Sin embargo, es bien sabido, y hasta el mismísimo Clark lo reconoce a lo largo del texto, que los humanos, directamente o indirectamente (por ejemplo, retrasando la edad de matrimonio), tomaban decisiones sobre la descendencia que deseaban en la época preindustrial. En otras palabras, actuaban “racionalmente” para limitar el impacto de la lógica maltusiana. Además, no existe evidencia alguna de que ninguna sociedad preindustrial llegase al máximo biológico de reproducción. Por ejemplo, B. Milanovic, P. Lindert y J. Williamson (en el Documento de trabajo del NBER N° 13550) muestran que la renta per cápita de todos los países preindustriales no se mantuvo constante desde el año cero hasta el 1800 y excedía, en todos los casos, el mínimo de subsistencia. Es más, existe una vasta literatura que niega la existencia del “equilibrio maltusiano” (véase, por ejemplo, el magnífico artículo de E. Nicolini (2007) en el *European Review of Economic History*).

La segunda parte es menos convincente que la primera pero, en cambio, mucho más original. En la actualidad, existe un cierto consenso que relaciona el surgimiento de la Revolución Industrial en Inglaterra con los cambios institucionales que siguieron a la Revolución Gloriosa. Clark reniega de esta visión y considera que los que se modificaron fueron los valores de las personas, pero no las instituciones. Su argumento puede resumirse de la siguiente manera: (1) desde mediados del siglo XIII, los ricos, que se habían enriquecido gracias a sus “valores capitalistas” (frugalidad, perseverancia, capacidad de diálogo y trabajo) tenían mayor éxito reproductivo (conseguían que un mayor número de sus descendientes les sobreviviese); (2) sus hijos también eran pudientes, mantenían este patrón reproductivo y los “valores capitalistas,” porque éstos se transmitían a los descendientes culturalmente o, quizás, “genéticamente”; (3) cuando esos “valores” proliferaron por la expansión de la cantidad relativa de “descendientes de ricos”, Inglaterra escapó de la “trampa maltusiana” y abrazó el capitalismo. Si bien no resulta difícil aceptar que los ricos gozasen de un mayor éxito reproductivo y que muchos de sus hijos siguiesen mante-

niendo niveles de bienestar superiores a la media, parece difícil de creer que éste fuera un fenómeno exclusivamente inglés (por ejemplo, que algo parecido no sucediese también en los países polígamos, como los musulmanes, o en otros europeos que no triunfaron durante la Revolución Industrial). También es difícil de creer que la gente pudiese enriquecerse, mayoritariamente, en Inglaterra durante la Edad Moderna por sus valores capitalistas (recordemos la presencia casi universal del fenómeno de la corrupción y los privilegios económicos de ciertos grupos sociales como los nobles o los eclesiásticos). Además, no es cierto que los hijos hereden los valores de sus padres. John Loehlin, en su libro de 1992 (*Genes and Environment in Personality Development*), demuestra que la correlación entre la personalidad de los padres y sus descendientes es muy baja (0.13) y que, por tanto, difícilmente los valores se pueden transmitir, genéticamente o culturalmente, de padres a hijos durante las sucesivas generaciones (de hecho, los nietos comparten el 1 por ciento de los valores con sus abuelos).

La última parte se dedica a explicar las razones de los enormes contrastes de riqueza entre países, que el autor atribuye, acertadamente, a las diferencias internacionales en eficiencia (lo que en la jerga se conoce como productividad total de los factores). Después de despreciar las explicaciones que consideran como culpables de dicho fenómeno a las instituciones, a las deficiencias en educación o a los problemas en la transmisión internacional de las innovaciones tecnológicas y el capital, Clark argumenta que las “actitudes” (valores) de los trabajadores son la principal causa del atraso de los países en desarrollo (en este punto coincide con David Landes). Es irritante que tal estereotipo tenga aún algún predicamento en la profesión. Más aún cuando la evidencia en su contra resulta palmaria. Este argumento, por ejemplo, no puede explicar el éxito económico de los emigrantes del Tercer Mundo en los países desarrollados o el reciente desarrollo de los países asiáticos, como la India o China, que se suponen habitados por holgazanes.

En resumen, parafraseando la opinión del Premio Nobel Robert Solow, *A Farewell to Alms* es una obra fascinante, provocadora, que aplica los métodos y las enseñanzas de la teoría económica pero irritante en sus conclusiones y en la forma en que sustenta sus hipótesis. No siempre la búsqueda de la notoriedad y de la originalidad conduce a los mejores resultados científicos. Sin embargo, yo he aprendido mucho leyéndola y les recomiendo a ustedes que también lo hagan.

**Joan R. Rosés Vendoiro**  
*Universidad Carlos III de Madrid*