

Jan Luiten van ZANDEN

The Long Road to the Industrial Revolution. The European Economy in a Global Perspective, 1000-1800

Leiden & Boston, Brill, 2009, 342 pp.

Jan Luiten van Zanden nos ha brindado un apasionante libro sobre los orígenes y causas remotas de la Revolución Industrial y, en términos más generales, del éxito económico de Europa noroccidental entre 1400 y 1800. La gestación y consolidación de instituciones eficientes y la formación de capital humano en Europa occidental, en especial en las regiones del Mar del Norte, desde finales del primer milenio de la era cristiana, constituyen la columna vertebral de esta obra.

Uno de los grandes méritos del libro radica en la amplísima perspectiva temporal adoptada para explicar el despegue económico que tuvo lugar en diversas regiones europeas en el tramo final del siglo XVIII y en la primera mitad del XIX. Van Zanden enfatiza la enorme trascendencia de las transformaciones del periodo medieval: por un lado, el crecimiento económico entre mediados del siglo X y finales del XIII fue significativamente más intenso que el registrado en la Edad Moderna y, además, tuvo un carácter paneuropeo; por otro lado, algunas partes de Europa contaban ya con ciertas instituciones relativamente modernas antes de 1500.

Otro de los grandes *activos* de la obra estriba en haber conseguido ensamblar numerosos y complejos factores en un modelo explicativo fascinante y claro. En el ámbito de la *New Institutional Economics*, este libro constituye la tentativa de comprensión de las causas remotas de la Revolución Industrial más ambiciosa, completa, elaborada y sugestiva.

Van Zanden cuantifica e interrelaciona la eficiencia de las instituciones, la formación de capital humano, la inversión en conocimiento y los resultados económicos. Presta especial atención a los vínculos entre instituciones y formación de capital humano y entre esta última y crecimiento económico.

El libro se estructura en cinco partes y nueve capítulos: en la primera se analizan las bases medievales de la acumulación de conocimiento y de la formación de capital humano; en la segunda se estudia la "Pequeña Divergencia" en el seno de las economías europeas en la Edad Moderna; en la tercera se examina el desarrollo de la economía del conocimiento en Europa occidental; en la cuarta se abordan las grandes transformaciones económicas y políticas en la fase final del siglo XVIII y en la primera mitad del XIX; y en la quinta se comparan los desarrollos de Europa occidental y de otras partes de Eurasia entre los siglos X y XVIII. La obra finaliza con unas espléndidas y bien estructuradas conclusiones que ayudan al lector a comprender las interrelaciones entre los principales factores determinantes del prolongado y complejo proceso que culminó en el despegue económico de algunas regiones europeas.

Van Zanden utiliza diferentes indicadores para medir o evaluar la calidad y la eficiencia del conjunto de instituciones *verticales* y *horizontales* de las sociedades euroasiáticas: los tipos de interés y variables asociadas a ellos, como el *skill premium* y la estacionalidad del precio de los granos, y la integración y dimensión de los mercados de productos y factores. Los tipos de interés reflejan la confianza a largo plazo de la población en el estado y el grado en que los derechos de propiedad se hallan protegidos. Por su parte, los niveles de integración de los mercados son considerados como el indicador más cercano de las instituciones *horizontales*. En lo que atañe a la formación de capital humano, dos variables se utilizan de manera preferente para aproximarnos a la dimensión cuantitativa de dicho fenómeno: el *skill premium* y la producción por habitante de manuscritos y libros.

En la obra se defiende la tesis de que la mayor calidad de las instituciones *verticales* constituyó el factor que más contribuyó a diferenciar económicamente a Europa occidental del resto de territorios de Eurasia. Después del siglo x, aquella se fue transformando en una sociedad relativamente democrática y alfabeta, en la que imperaba la ley y que poseía una infraestructura política densa y unos métodos bastante eficientes para desarrollar o adaptar nuevas o viejas instituciones. Lo más singular de las instituciones *verticales* de Europa occidental radicó en que protegían a los que no tenían poder de los que sí lo ejercían. Ello fue resultado: 1) del asentamiento, en los siglos xi y xii, de las ideas legales “correctas”, lo que tuvo una estrecha relación con la Revolución Papal y sus consecuencias; 2) de la importancia que la palabra escrita alcanzó como fuente prioritaria de la “verdad”; y, 3) de la adecuada solución a los problemas de acción colectiva en un proceso de desarrollo institucional de “abajo arriba”, en el que las corporaciones (concejos, gremios, universidades, comunidades rurales) desempeñaron un papel fundamental. Todo ello dio lugar a que el poder se “constitucionalizase”, se definiese y se restringiese a través de normas escritas que podían ser objeto de negociación y modificación. Fuera de Europa occidental, el poder estaba unificado, era monolítico y se estructuraba de “arriba abajo”.

¿Por qué las regiones del Mar del Norte cosecharon, entre 1400 y 1800, mejores resultados económicos que el resto de territorios europeos? El European Marriage Pattern (en adelante, EMP) y sus secuelas fueron el factor más determinante. El EMP, caracterizado por la necesidad de consenso entre los cónyuges, por la relativamente alta tasa de celibato y, más tarde, por el alza de la edad media de los contrayentes, fue una adaptación de las pautas nupciales al aumento de las oportunidades de empleo, tanto masculino como femenino, y a la remuneración relativamente elevada del factor trabajo en la centuria que siguió a la Peste Negra, adaptación que resultó posible merced a la defensa que la Iglesia venía efectuando de la necesidad de acuerdo expreso de los cónyuges y a la existencia en las regiones del Mar del Norte de un sistema de transferencia intergeneracional de patrimonios familiares

que incentivó la conversión en asalariadas de numerosas mujeres jóvenes. El EMP estimuló el ahorro y las inversiones en educación formal y en adiestramiento de los hijos, contribuyó a profundizar los mercados de trabajo y, en general, maridó perfectamente con la economía mercantil, entre otras razones porque la mayor regularidad e intensidad de los intercambios y la confianza en las instituciones redujeron los costes de transacción en el comercio; además, el incremento del ahorro y el desarrollo de los mercados de capitales permitieron reducir notablemente los tipos de interés a raíz de la Peste Negra, lo que alentó las inversiones en capital humano y posibilitó un sustancial descenso del *skill premium*.

En algunas regiones del Mar del Norte, el veloz desarrollo de la impresión de libros, variable empleada como *proxy* de la producción y el coste del “propositional knowledge”, tuvo relación con el protestantismo, con los niveles de partida relativos y los progresos de la alfabetización y de la renta por habitante, con el notable desarrollo del mercado de capitales, con la abundante oferta de mano de obra cualificada y con el reducido *skill premium*.

En Holanda e Inglaterra, los acuerdos de ciudadanía, al generar condiciones favorables para la confianza y la cooperación entre gobernantes y gobernados, redujeron los costes de transacción de los intercambios entre los estados y los habitantes de esos países.

En suma, la combinación de instituciones eficientes, abundante oferta de mano de obra cualificada, reducido coste del capital y potentes estados mercantiles propició un *boom* del comercio marítimo y de la construcción naval en los países de la Europa noroccidental, lo que promovió el crecimiento de las ciudades, a cuya expansión también contribuyeron las industrias de exportación, que intensificó el cambio estructural; a su vez, el alza de la demanda de alimentos y materias primas, resultante del desarrollo urbano, estimuló el incremento de la productividad agraria.

Los distintos legados de los siglos medievales y modernos, en términos de formación de capital humano, de cuantía del *skill premium* y de nivel de integración de los mercados, vendrían a dar cuenta de los diferenciales de crecimiento económico entre Europa noroccidental y el resto de Eurasia antes de la Revolución Industrial y del diverso grado en el que los distintos países aprovecharon las oportunidades surgidas en los mercados internacionales en el siglo XIX.

La comparación del desarrollo económico de Europa occidental con el de otras áreas de Eurasia constituye una de las partes menos sólidas del libro. Se precisa, como subraya Van Zanden, bastante investigación adicional sobre numerosas zonas europeas y, sobre todo, asiáticas para abordar con solvencia esa tarea. No obstante, ese no es, a mi juicio, el único obstáculo. La literatura publicada en inglés resulta insuficiente para hacer buenas síntesis de las historias económicas de, por ejemplo, Japón, China, Oriente Medio, Italia o España. El conocimiento del japonés, mandarín, árabe, italiano y español, amén del inglés y de otros idiomas euro-

peos, resulta casi inalcanzable para un único investigador, pero no para un equipo internacional.

Desde mi punto de vista, ciertos desequilibrios constituyen el problema más importante del magnífico libro de Van Zanden: entre lo urbano y lo rural, entre las relaciones mercantiles y las no mercantiles, entre las instituciones “modernas” y las “no modernas”, entre los factores explicativos institucionales y los históricos y geográficos, y entre la atención prestada a Inglaterra y Holanda y la dedicada al resto de territorios de Europa occidental. En la obra, la hegemonía de lo *nuevo* sobre lo *viejo* es tan aplastante que el lector apenas tiene oportunidades de acercarse a las características y al funcionamiento de la mayor parte de las economías de los diversos territorios de Europa occidental. El autor pasa de puntillas por todo aquello no relacionado con el desarrollo de las instituciones y la economía de mercado, dando la impresión de no sentirse muy cómodo al abordar esas cuestiones. Es cierto que la obra persigue, ante todo, desvelar los factores determinantes que desencadenaron una dinámica que acabó llevando a la Revolución Industrial; pero ese objetivo requiere, a mi juicio, prestar más atención al modo en que lo *nuevo* se fue incrustando y modificando lo *viejo* porque, entre otras razones, el desarrollo de los mercados de bienes y factores, antes de finales del siglo XVIII, tuvo lugar, en la mayoría del occidente europeo, en el seno de economías que no pueden ser calificadas como economías de mercado.

Los tipos de interés y los salarios forman parte de las variables instrumentales utilizadas para medir la calidad y eficiencia de las instituciones y la formación de capital humano. Los tipos de interés empleados son los de la deuda de ciudades y estados, y convendría plantear de forma más explícita si ellos son representativos de los que imperaron en el conjunto de operaciones efectuadas en los mercados de capitales en cada uno de los países. En lo concerniente a los salarios, la información disponible sigue siendo fragmentaria y sesgada (un elevado porcentaje de las series construidas corresponden a grandes ciudades y a un reducido número de profesiones). En este sentido, el caso inglés, mejor conocido, revela que la evolución de los salarios londinenses difirió apreciablemente de la de dicha variable en el mundo rural y en las pequeñas y medianas ciudades. Además, no todos los registros salariales utilizados permiten conocer el auténtico grado de cualificación del correspondiente trabajador. En suma, las comparaciones internacionales del “premio a la habilidad y a la pericia” no son nada sencillas. Así, por ejemplo, el dramático descenso del *skill premium* en algunas urbes de Europa septentrional en el siglo XVIII, hasta situarse en mínimos continentales (caso de Estocolmo), resulta difícilmente admisible.

En el Setecientos, los tipos de interés y, sobre todo, el *skill premium* eran más reducidos en Holanda que en Inglaterra. De acuerdo a la línea argumental del libro, las probabilidades de que el “gran cambio” se produjera eran mayores en la prime-

ra que en la segunda. La realidad histórica no se ajusta plenamente a las predicciones del modelo: Inglaterra fue el escenario de la primera Revolución Industrial y China, que partía de una relativamente buena herencia del pasado en el siglo XVIII, fracasó de manera rotunda en el XIX. Es indudable que la calidad de las instituciones y el desarrollo del capital humano condicionaron en buena medida el potencial de crecimiento de los distintos países, pero los resultados económicos acabaron dependiendo también de otros factores no incluidos en el modelo explicativo del autor.

En definitiva, una obra de sumo interés para todos los historiadores económicos e interesados en el desarrollo económico, muy ambiciosa, que entraña la consagración definitiva de un gran maestro y que, como es lógico, suscita numerosas reflexiones, preguntas y críticas.

Enrique Llopis Agelán

Universidad Complutense de Madrid