

LA HISTORIA DEL MERCADO *

De la oportunidad al imperativo.

Casi todas las definiciones de diccionario de “mercado” connotan una oportunidad: como lugar concreto o como institución, un mercado es un lugar en el que existen oportunidades de comprar y vender; como abstracción, un mercado es la posibilidad de venta. Los bienes «encuentran un mercado», y decimos que existe un mercado para un servicio o un producto cuando hay demanda de él, lo que significa que es posible venderlo. Los mercados están *abiertos* a quienes desean vender. El mercado representa «condiciones relativas a la compra y la venta, la oportunidad de comprar y vender» (*The Concise Oxford Dictionary*). El mercado implica *oferta y posibilidad de elección*.

Así pues, ¿qué son las *fuerzas* del mercado? ¿Acaso fuerza no implica coerción? En el lenguaje convencional de la ideología capitalista, el mercado no implica coacción, sino libertad. Al mismo tiempo, esa

* Artículo publicado en *Monthly Review*, vol. 46, nº 3, julio-agosto de 1994, pp. 14-40. Traducción de Joan Quesada. En el momento en que se publicó el presente artículo, Ellen Meiksins Wood era profesora de Ciencia Política en la Universidad de York, en Ontario.

Monthly Review. Selecciones en castellano, 3ª época, nº 2, julio de 2016. Edición online.

libertad la garantizan ciertos mecanismos regulatorios que aseguran la racionalidad de la economía, por la que la oferta se ajusta a la demanda, y se ofrecen mercancías y servicios que la gente escoge libremente. Tales mecanismos constituyen las «fuerzas» impersonales del mercado, y si estas son en algún sentido coercitivas es solo en el sentido de que obligan a los actores económicos a actuar «racionalmente» a fin de maximizar la posibilidad de elección y la oportunidad.

Todo esto implica que el capitalismo, la «sociedad de mercado» por excelencia, presenta las condiciones óptimas para existencia de oportunidades y posibilidades de elección. Se ofrecen más bienes y servicios; son más las personas que son más libres de vender y sacar provecho de ellos, y son más las personas que son más libres de elegir entre ellos y adquirirlos.

Entonces, ¿qué es lo que falla en esta descripción? Un socialista es probable que responda que el principal ingrediente que falta es la mercantilización de la fuerza de trabajo y la explotación de clase.

Hasta aquí, bien. Pero lo que no siempre está tan claro, ni siquiera en las explicaciones socialistas del mercado, es que el rasgo distintivo y primordial del mercado capitalista no es la oportunidad o la posibilidad de elección, sino la coacción. En el capitalismo, la vida material y la reproducción social están universalmente mediadas por el mercado, de modo que todos los individuos deben establecer relaciones de mercado de una forma u otra para tener acceso a los medios de vida, y los dictados del mercado capitalista, sus imperativos de competencia, acumulación, maximización de ganancias y aumento de la productividad del trabajo, no solo regulan todas las transacciones económicas, sino las relaciones sociales en general. Dado que las relaciones entre los seres humanos están mediadas por el proceso de intercambio de mercancías, las relaciones sociales entre las personas se presentan como relaciones entre cosas: el «fetichismo de las mercancías», según la conocida fórmula de Marx.

Algunos lectores es probable que objeten que eso es algo que todo

socialista —o al menos todo marxista— sabe, pero yo tengo mis dudas. A continuación, sostendré que la mayoría de las explicaciones históricas del capitalismo, tanto de izquierdas como de derechas, han tendido a ignorar lo que este tiene de históricamente específico, la peculiaridad de que el mercado capitalista supone una coacción, más que una oportunidad. Creo que, en consecuencia, nuestra comprensión del capitalismo actual y de las posibilidades políticas de que dispone una oposición socialista se verá afectada por nuestro modo de entender la historia, las formas concretas en que el capitalismo supone una ruptura histórica con formas sociales anteriores y lo que estas nos dicen acerca de lo que tiene de específico el mercado capitalista.

I

Lejos de reconocer que el mercado se hizo capitalista cuando se volvió *obligatorio*, la mayoría de las explicaciones históricas sugieren que el capitalismo surgió cuando el mercado *se liberó* de las restricciones milenarias que lo afectaban y cuando, por alguna razón, se ampliaron las *oportunidades* para comerciar. En tales explicaciones, el capitalismo representa no tanto una ruptura cualitativa con formas anteriores como un enorme aumento cuantitativo, una expansión de los mercados, y una creciente comercialización de la vida económica. La explicación tradicional de la economía política clásica, las concepciones del progreso de la Ilustración y muchos otros relatos modernos sostienen lo siguiente.

Con o sin una inclinación natural a «negociar, cambiar o permutar una cosa por otra» (según las conocidas palabras de Adam Smith), unos individuos movidos por el propio interés han realizado intercambios desde los albores de la historia. Esos intercambios se volvieron cada vez más especializados con la evolución de la división del trabajo, que estuvo además acompañada de mejoras técnicas en

los instrumentos de producción (la mejora de la productividad, según muchas de estas explicaciones, es posible que fuera el objetivo primordial del incremento de la especialización de la división del trabajo, de modo que suele existir una íntima relación entre todas estas explicaciones del desarrollo comercial y una especie de determinismo tecnológico). Y el capitalismo, o la «sociedad comercial», el estadio más elevado del progreso, supone la maduración de unas prácticas comerciales milenarias y su liberación de restricciones políticas y culturales.

Sin embargo, fue únicamente en Occidente, según reza esta historia, donde todas esas restricciones se eliminaron de manera resuelta e integral. En el Mediterráneo antiguo, esa «sociedad comercial» estaba ya bastante bien establecida, pero su evolución se vio interrumpida por rupturas poco naturales como el paréntesis que supuso el feudalismo y los varios siglos de «oscuridad» en los que la vida económica volvió a estar coartada por la irracionalidad y el parasitismo político del poder terrateniente. La explicación clásica de esta interrupción invoca habitualmente las invasiones «bárbaras» del Imperio romano, aunque entre las décadas de 1890 y 1920 el historiador belga Henri Pirenne elaboró una versión posterior y muy influyente de este modelo en la que situaba la ruptura de la civilización comercial mediterránea mucho más tarde, en la invasión musulmana que puso fin al antiguo sistema de comercio al cortar las rutas comerciales mediterráneas entre Oriente y Occidente.¹

Una creciente «economía de intercambio» liderada por una clase profesional de mercaderes quedó sustituida por una «economía de consumo», la economía rentista de la aristocracia feudal.

No obstante, al final, según Pirenne y sus predecesores, el comercio resucitó con el desarrollo de las ciudades y la liberación de los mercaderes. Esta vez, sin embargo, aparecieron unas ciudades con

¹ Véase, por ejemplo, Henri Pirenne, *Medieval Cities: Their Origins and the Revival of Trade*, Princeton, 1952.

una autonomía única y sin precedentes, ciudades dedicadas al comercio y dominadas por una clase burguesa autónoma que quedaría definitivamente liberada de los obstáculos que suponían las viejas restricciones culturales y el parasitismo político. Esa liberación de la economía urbana, de la actividad comercial y de la racionalidad mercantil (acompañada de las inevitables mejoras de las técnicas de producción que evidentemente conlleva la emancipación del comercio) parece que fue suficiente como para dar cuenta del surgimiento del capitalismo moderno.

Ha habido refinamientos posteriores de este antiguo modelo de la «comercialización», desde Weber a Braudel.² También ha habido ataques frontales al «modelo de la comercialización» en general o a la tesis de Pirenne en particular (que actualmente ha caído por lo general en desgracia). El más influyente de estos, y actualmente el más o menos hegemónico, ha sido el modelo demográfico, que atribuye el desarrollo económico europeo a ciertos ciclos autónomos de crecimientos y descensos de población. Aun así, por muy vehementes que hayan sido los desafíos al viejo modelo, los presupuestos fundamentales de este parece ser que continúan intactos. De una forma u otra, debido a procesos de urbanización y desarrollo del comercio o debido al crecimiento demográfico, en todas esas explicaciones la transición al capitalismo es la respuesta a las leyes universales y transhistóricas del mercado, las leyes de la oferta y la demanda.³

Hay aquí, por supuesto, una gran paradoja. La concepción del mercado como lugar de elección y de la «sociedad comercial» como la perfección de la libertad ha tendido a asociarse con una teoría de la

² He sostenido que Max Weber figura dentro de esta categoría en mi libro, *Democracy Against Capitalism: Renewing Historical Materialism*, Cambridge, 1995.

³ Véase Robert Brenner, «Agrarian Class Structure and Economic Development in Pre-Industrial Europe», en T. H. Aston y C. H. E. Philpin (eds.), *The Brenner Debate: Agrarian Class Structure and Economic Development in Pre-Industrial Europe*, Cambridge, 1985, p. 10.

historia en la que el capitalismo moderno es el resultado de un proceso casi natural que sigue ciertas leyes universales, transhistóricas e inmutables. La operación de esas leyes se puede obstaculizar, al menos temporalmente, pero no sin grandes costes. Y su producto final, el «libre» mercado, es un mecanismo impersonal que es posible controlar y regular en cierta medida, pero que no se puede coartar definitivamente sin caer en todos los peligros (y la futilidad) que comporta cualquier intento de violar las leyes de la naturaleza.

II

Todas esas explicaciones comparten ciertos presupuestos en lo tocante a la continuidad del comercio y los mercados, desde sus primeras manifestaciones en los actos primitivos de intercambio hasta su madurez con el capitalismo industrial moderno. En estos modelos, la antigua práctica de obtener un beneficio «comprando barato y vendiendo caro» no es fundamentalmente distinta de los intercambios capitalistas y la acumulación mediante apropiación de la plusvalía. Efectivamente, hubo un gran cambio en el paso del feudalismo al capitalismo, pero la transformación no afectó a la naturaleza misma del comercio ni de los mercados. El cambio tuvo que ver más bien con lo que les sucedió a las fuerzas y las instituciones —políticas, legales, culturales, ideológicas y también tecnológicas— que habían impedido la evolución natural del comercio y la maduración de los mercados.

Si hay algo que representa una verdadera ruptura histórica para todos esos modelos, esto es el feudalismo, y si bien la reanudación del desarrollo comercial que tuvo lugar en los intersticios del feudalismo y, posteriormente, se abrió paso a través de todos los impedimentos que este suponía se trata efectivamente como un gran cambio en la historia de Europa, dicho cambio se presenta como una

especie de corrección del curso de un proceso histórico que había sufrido una desviación temporal, por drástica y prolongada que fuera. Tales supuestos tienden a asociarse a otro corolario importante, a saber, que las ciudades y el comercio fueron, por naturaleza, antitéticos al feudalismo, de manera que el crecimiento de ambos, se produjera como se produjera, socavó los cimientos del sistema feudal.

Si bien el feudalismo, según esas explicaciones, había hecho descarrilar el progreso de la sociedad comercial, la lógica intrínseca del mercado jamás varió significativamente. Desde los inicios, el mercado siempre implicó la existencia de unos individuos racionalmente guiados por el propio interés que maximizaban sus utilidades vendiendo bienes para obtener una ganancia allí donde se les presentaba la ocasión. Más en concreto, implicaba una creciente división del trabajo y especialización de este, que requería redes de comercio cada vez más imbricadas y, sobre todo, técnicas de producción constantemente mejoradas para reducir costes en vistas a elevar las ganancias comerciales. Dicha lógica podía inhibirse de diversas formas. Aun así, por principio, la lógica del mercado continuaba siendo la misma, este era siempre una oportunidad a aprovechar cuando fuera posible, conducía siempre al crecimiento económico y a la mejora de las fuerzas productivas, llevaba siempre al final al surgimiento del capitalismo industrial si era libre de operar según su lógica natural.

En ningún momento se reconocen aquí los imperativos específicos del capitalismo, las formas específicas en que funciona el mercado en el capitalismo, sus leyes de movimiento específicas que *obligan* a las personas a participar en el mercado y *obligan* a los productores a producir de manera «eficiente» mejorando la productividad del trabajo: las leyes de la competencia, la maximización de ganancias y la acumulación de capital. Según estos modelos, se sigue que no hay necesidad alguna de explicar las relaciones sociales de propiedad específicas del capitalismo ni el modo específico de explotación que determinan esas leyes de movimiento específicas. De hecho, no hay necesidad alguna de explicar el surgimiento mismo del capitalismo,

ya que se asume que este ha existido, al menos en forma embrionaria, desde los albores de la historia, si no es que forma parte del núcleo mismo de la naturaleza y la racionalidad humanas. Las personas, cuando se les da la oportunidad (y cuando no existen inhibiciones institucionales o culturales que se lo impidan), siempre se han comportado según las reglas de la racionalidad capitalista: han buscado la ganancia y, en dicha búsqueda, han buscado también formas de mejorar la productividad del trabajo, de modo que la historia ha avanzado siguiendo las leyes del desarrollo capitalista en un proceso de crecimiento económico basado en el desarrollo de las fuerzas productivas, aunque haya habido algunas interrupciones importantes. Si el surgimiento de una economía capitalista madura requiere alguna explicación en absoluto, esta es solo la explicación de los obstáculos que se han interpuesto en el camino de su desarrollo, así como del proceso por el que se han levantado dichas barreras.

III

Una notable excepción a la regla fue la que supuso el historiador económico y antropólogo Karl Polany. En su obra clásica, *La gran transformación* (publicada originalmente en 1944), y en otros trabajos, el mensaje principal es que la motivación del beneficio individual asociada a los intercambios en el mercado no fue nunca el principio dominante de la vida económica hasta llegados a la edad moderna. Incluso allí donde los mercados estaban bien desarrollados, cabe establecer una marcada distinción entre sociedades con mercados, como las que han existido a lo largo de la historia conocida, y la «sociedad de mercado». En todas las sociedades anteriores, las relaciones y las prácticas «económicas» estaban «incrustadas» o sumergidas en relaciones sociales no económicas: distintos tipos de relaciones de parentesco, comunales, religiosas y políticas. Había

otras motivaciones que guiaban la actividad económica, distintas de los motivos puramente «económicos» del beneficio y la ganancia material —el logro de estatus y prestigio, o el mantenimiento de la solidaridad comunal—, y había otras formas de organizar la vida económica distintas de los mecanismos del intercambio en el mercado; en particular, lo que él llama los principios de la «reciprocidad» y la «redistribución».

Según sostiene Polanyi, solo en la «sociedad de mercado» moderna existe una motivación específicamente «económica», así como instituciones y relaciones específicamente económicas, separadas de las relaciones no económicas. Y, dado que los seres humanos y la naturaleza, en forma de trabajo y de tierra, se tratan como mercancías (por muy ficticias que sean) de un sistema de mercados autorregulados gobernado por el mecanismo de los precios, la sociedad misma se convierte en un «adjunto» del mercado. Una *economía* de mercado solo puede existir en una *sociedad* de mercado, es decir, una sociedad en la que, en lugar de tener una economía incrustada en unas relaciones sociales, las relaciones sociales están incrustadas en la economía.

Polanyi desafió directamente el presupuesto de Adam Smith relativo al «hombre económico» y a su natural «inclinación a negociar, cambiar o permutar una cosa por otra», y sostuvo que esa «inclinación» no había tenido jamás, antes de la propia época de Smith, la función dominante que este le asignó, y que no llegó a *regular* la economía hasta un siglo más tarde. En las sociedades pre-mercado, allí donde había mercado, por muy importantes fueran y por bien extendidos estuvieran, estos seguían siendo un elemento subordinado de la vida económica, que estaba dominada por otros principios de conducta económica. Y no solo eso, dichos mercados, incluso en los sistemas comerciales más amplios y complejos, funcionaban según una lógica bien distinta de la del mercado capitalista moderno.

En particular, Polanyi sostenía que ni los mercados locales ni el comercio a larga distancia característicos de las economías precapita-

listas eran esencialmente competitivos. El comercio exterior consistía sencillamente en «transportar». La tarea del comerciante consistía en llevar los bienes de un mercado a otro, mientras que, en el comercio local, la actividad comercial estaba estrictamente regulada y era exclusiva de ciertos sectores. En general, la competencia se eliminaba deliberadamente porque esta tendía a desorganizar el comercio.

Permítaseme que clarifique algunos puntos que tal vez no estén del todo claros en la explicación de Polanyi. Tomemos como ejemplo el comercio a larga distancia, la forma particular de actividad económica que caracterizaba los grandes centros comerciales que, según todas las versiones del modelo de la comercialización, se supone que fueron los precursores del capitalismo. Este tipo de comercio tomaba la forma de «arbitraje [*arbitrage*] comercial entre mercados separados»: ⁴ comprar barato en un mercado y vender caro en otro era aquí el principio operativo fundamental, y no la competencia dentro de un mercado único, integrado. Si existía competencia, esta no era en forma de producción competitiva y eficiente en costes, y la economía no se regía de ningún modo por la competencia. En esencia, la clave de las ventajas comerciales estaba en ciertas condiciones «extraeconómicas», como el dominio de los mares y otras rutas de transporte o unas instituciones financieras y unos instrumentos de arbitraje [*arbitrage*] altamente desarrollados.

Así pues, este tipo de comercio, muy centrado en bienes de lujo para un mercado bastante limitado, no llevaba implícito en sí mismo ningún impulso hacia la mejora de la productividad. La principal vocación de los grandes comerciantes era la circulación de bienes, más que la producción de estos. E incluso en los casos en los que un gran centro comercial, como Florencia, desarrollaba la producción local, además del papel de prestar servicio a la actividad mercantil exterior, la lógica fundamental de las transacciones económicas no era

⁴ Eric Kerridge, *Trade and Banking in Early Modern England*, Manchester, 1988, p. 4.

esencialmente distinta. Para el mercader, seguía tratándose de una producción limitada para el mercado del lujo y del reciclado de la riqueza en el proceso de circulación, más que de crear valor en la producción y la apropiación gracias a la maximización de la plusvalía al modo capitalista.

Polanyi señala que solo los mercados internos nacionales —un desarrollo muy tardío al que opusieron gran resistencia los comerciantes locales y las ciudades autónomas de los centros comerciales más avanzados de Europa— llegarían a regirse por principios de competencia. No obstante, durante algún tiempo, incluso los mercados internos de los Estados-nación modernos de Europa fueron poco más que una colección poco compacta de mercados municipales separados entre sí y solo relacionados gracias a un comercio de transporte que en principio se diferenciaba poco del comercio transoceánico a larga distancia. Los mercados internos integrados tampoco fueron descendientes directos del comercio local o a larga distancia que los precedió, o una evolución natural de este. Según Polanyi, fueron producto de la intervención estatal, e incluso cuando comenzaron a estar presentes, en una economía todavía basada en gran medida en la producción para la subsistencia por parte de familias campesinas autosuficientes, la regulación estatal continuó prevaleciendo sobre los principios de la competencia.

Pienso regresar a la cuestión de los mercados interiores competitivos y las condiciones en las que surgieron. Por el momento, solo quiero resaltar un punto que es especialmente importante en la explicación que ofrece Polanyi de la historia del mercado. No ha sido el único, por supuesto, que ha señalado el papel secundario del mercado en las sociedades precapitalistas. Cualquier historiador económico o antropólogo competente es probable que reconozca los diferentes principios de conducta económica ajenos al mercado que operaban en tal tipo de sociedades, desde las civilizaciones más «primitivas» e igualitarias, hasta las «grandes» civilizaciones más complejas, estratificadas y explotadoras. Y otros historiadores económicos (aunque quizás no tantos como podríamos imaginar) han consignado algunos

de los cambios que se produjeron en los principios del comercio. Aun así, la explicación de Polanyi es particularmente notable por su magnífica descripción de la ruptura entre la «sociedad de mercado» y las sociedades no de mercado que la precedieron, aunque fueran sociedades que ya poseían mercados, y no solo se trata de la descripción de las diferencias entre ambas lógicas económicas, sino también de las dislocaciones sociales que tal transformación ocasionó. Insiste Polanyi en que el sistema de mercados autorregulados fue tan disruptivo, no solo para las relaciones sociales, sino para la mente humana, tan terribles fueron sus efectos en la vida de las personas, que la historia de su implantación tiene que ser al mismo tiempo la historia de la protección contra sus devastadoras consecuencias, la historia de los «contra movimientos», sobre todo a través de la intervención del Estado, sin los cuales «la sociedad humana habría quedado aniquilada».⁵

El argumento de Polanyi supone, en muchos aspectos, un drástico alejamiento de las explicaciones del desarrollo económico que subrayan las continuidades (más o menos benignas) entre el comercio antiguo y la economía capitalista moderna, incluso de aquellas que insisten en el antagonismo entre los principios capitalistas o «comerciales» y la lógica económica (o antieconómica) del feudalismo. Sin embargo, en algunos puntos importantes, su explicación también conserva algunas afinidades significativas con las historias económicas más convencionales.

Su argumento contiene, en primer lugar, algo más que un ligero determinismo tecnológico. El tema principal de la explicación histórica de Polanyi es cómo la Revolución Industrial trajo la sociedad de mercado; cómo, en una sociedad comercial, la invención de máquinas complejas hizo necesario convertir «la sustancia natural y humana de la sociedad en mercancías».⁶ «Dado que las máquinas

⁵ Karl Polanyi, *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*, Boston, 1957, p. 76.

⁶ Polanyi, *The Great Transformation*, p. 42.7.

complejas son caras», afirma, «no compensan si no se producen grandes cantidades de bienes». Y asegurar la producción ininterrumpida que se precisa para alcanzar la escala de producción necesaria supone que, para el comerciante, «todos los factores implicados deben estar a la venta».⁷ El último paso, y el más desastroso, en el proceso de creación de las condiciones necesarias — es decir, de creación de la sociedad de mercado que en principio requería la producción mediante máquinas complejas— es la transformación del trabajo en un «factor» mercantilizado.

Aquí, la secuencia causal es significativa. La Revolución Industrial fue «meramente el comienzo» de una revolución «extrema y radical» que transformó completamente la sociedad al mercantilizar la humanidad y la naturaleza.⁸ En el núcleo del proceso hubo «una mejora casi milagrosa de las herramientas de producción»,⁹ y, aunque esta ocasionó la transformación de la sociedad, en sí misma fue la culminación de anteriores mejoras de la productividad, tanto de las técnicas como de la organización de los usos de la tierra, como sucedió en Inglaterra con los cercamientos. Aunque Polanyi discrepa de la creencia en un «progreso espontáneo», ni por un momento parece dudar de la inevitabilidad de esas mejoras, al menos en el contexto de la sociedad comercial occidental, con sus «instituciones libres», sobre todo sus comunidades urbanas libres, y la expansión del comercio: «la tendencia de la Europa occidental al progreso económico».¹⁰

Así pues, en algunos aspectos, los principales trazos del relato histórico de Polanyi no son tan diferentes de las versiones menos críticas del modelo de la comercialización: la expansión de los mercados va de la mano del progreso tecnológico para crear el capitalismo industrial moderno. Y, aunque la culminación del proceso tiene lugar en

⁷ Polanyi, *The Great Transformation*, p. 41.

⁸ Polanyi, *The Great Transformation*, p. 40.9.

⁹ Polanyi, *The Great Transformation*, p. 33.

¹⁰ Polanyi, *The Great Transformation*, p. 37.

Inglaterra, se trata de un proceso general en Europa. A este respecto, parece que el proceso que condujo de la comercialización a la industrialización y a la «sociedad de mercado» puede haber constituido, después de todo, una evolución más o menos natural en un mundo cada vez más comercializado, una evolución que solo culminó en Europa porque, sencillamente, fue allí donde no se vio bloqueada por determinados obstáculos no económicos. Tal y como ha explicado en las páginas de *Monthly Review* un estudioso de Polanyi en un trabajo sobre sus conferencias de «Historia económica general», Polanyi sostenía que, a diferencia de un Oriente igualmente comercializado, el feudalismo de la Europa occidental no se caracterizaba por unos fuertes lazos de parentesco, clan o tribu, de modo que «cuando los vínculos feudales se debilitaron y desaparecieron, era poco lo que podía interponerse en el dominio de las fuerzas de mercado». Y, aunque era precisa la intervención del gobierno para crear «mercados de factores», «el desarrollo de la economía de mercado contribuyó a la destrucción de las instituciones políticas y económicas feudales».¹¹

Lo que todo esto no acierta a proporcionarnos es una apreciación de cómo la transformación radical de las relaciones sociales *fue anterior* a la industrialización y creó un imperativo históricamente único para mejorar las fuerzas de producción. Afirmar tal cosa no es solo acusar a Polanyi de poner el carro delante de los bueyes. Lo esencial aquí es que el orden causal sugiere que este no acierta a tratar el mercado capitalista en sí mismo como una forma social específica. De hecho, a pesar de la insistencia del autor en las consecuencias sociales del mercado moderno y en las formas en las que la sociedad ha quedado subsumida en la economía de mercado, sobre todo con la mercantilización del trabajo, Polanyi en ningún momento trata realmente el propio mercado como una relación social, algo nítidamente diferente de un mecanismo impersonal que se impone a las

¹¹ Daniel R. Fusfeld, «The Market in History», *Monthly Review*, vol. 45, nº 1, mayo de 1993, p. 6.

relaciones sociales. Así pues, los imperativos específicos del mercado capitalista —las presiones de la acumulación y de incrementar la productividad del trabajo— se tratan, no como el producto de unas relaciones sociales específicas, sino como el resultado de las mejoras tecnológicas (¿más o menos inevitables, al menos en Europa?).

Yo sugiero, por el contrario, que, tanto cronológicamente como causalmente, la industrialización estuvo precedida por una dinámica capitalista que tuvo sus raíces en una nueva forma de relaciones sociales de propiedad. En realidad, una cierta especie de «sociedad de mercado» —una sociedad en la que los productores dependían del mercado para acceder a los medios vitales, el trabajo y la auto-reproducción, y estaban sometidos a los imperativos del mercado— no fue el resultado de la industrialización, sino su causa primordial. Solo una transformación de las relaciones sociales de propiedad que obligara a las personas a producir de manera competitiva (y no únicamente a comprar barato y vender caro), una transformación que hiciera que el acceso a los medios de producción dependiera del mercado, es capaz de explicar la dramática revolución de las fuerzas de producción tan específicamente característica del capitalismo moderno.

Por lo tanto, no es posible explicar el surgimiento del capitalismo como el *resultado* de mejoras técnicas o ni siquiera de «la tendencia de la Europa occidental al progreso económico», ni tampoco por cualquier otro mecanismo transhistórico. Se sigue igualmente de mi razonamiento que la transformación específica de las relaciones sociales de propiedad que *puso en marcha* un «progreso» históricamente único de las fuerzas productivas no puede pasarse por alto y requiere una explicación.

IV

De lo que se trata aquí no es tan solo de algunas discrepancias sobre el proceso particular que dio lugar al capitalismo. Nuestra forma de entender la historia de este tiene mucho que ver con la forma de entender el propio objeto de estudio. Los modelos antiguos del desarrollo capitalista eran una mezcla paradójica de determinismo transhistórico y voluntarismo del «libre» mercado, en la cual el mercado capitalista era tanto una ley natural inmutable como la perfección de la libertad y de la capacidad humana de elección. La antítesis de dichos modelos la constituiría una concepción del mercado capitalista que tuviera bien presentes los imperativos y las obligaciones que este impone, y que, simultáneamente, reconociera que dichos imperativos no tienen su origen en una ley natural transhistórica, sino en unas relaciones sociales históricamente específicas, establecidas por la agencia humana y susceptibles de cambio. Es este el tipo de concepción que esperaríamos encontrar en el marxismo. Así pues, ¿qué lugar ha ocupado el marxismo en estos debates históricos?

¿Qué han tenido que decir los historiadores marxistas sobre la historia del mercado? La respuesta es que han existido tanto desacuerdos entre marxistas como entre estos y los historiadores burgueses. Muchos marxistas, no menos que el propio Marx en sus primeros escritos,¹² se han adherido al viejo modelo de la comercialización y, a menudo, lo han hecho tal vez con una dosis mayor, si cabe, de determinismo tecnológico. Otros se han opuesto muy críticamente a dicho modelo, aunque, incluso en estos casos, han conservado una

¹² Para una discusión de los cambios en la concepción de la historia y el desarrollo del capitalismo de Marx, de sus cambios de opinión sobre toda una gama de cuestiones, desde la división del trabajo hasta la revolución burguesa, véase George Comminel, *Rethinking the French Revolution: Marxism and the Revisionist Challenge*, Londres, 1987, y Robert Brenner, «Bourgeois Revolution and Transition to Capitalism», en A. L. Beier et al. (eds.), *The First Modern Society*, Cambridge, 1989.

fuerte influencia residual de éste. El debate continúa abierto, y queda aún mucho trabajo por hacer.

El debate más importante entre los marxistas sobre las cuestiones que aquí nos ocupan es el llamado «debate sobre la transición», desencadenado por un intercambio entre Paul Sweezy y Maurice Dobb en *Science and Society* a comienzos de la década de 1950.¹³

Entre los temas principales de ese debate figuraba el papel de las ciudades y el comercio en la transición y, sobre todo, la cuestión de si el comercio, particularmente el comercio a larga distancia entre Oriente y Occidente al modo sugerido por Pirenne, había sido el responsable de la disolución del feudalismo; en otras palabras, la cuestión era si el «impulsor inicial» había sido un factor externo a las relaciones primarias del feudalismo, o si las causas de la disolución de este y el surgimiento del capitalismo había que buscarlas en el interior mismo de dichas relaciones, en las relaciones entre señores y campesinos.

Sweezy sostenía que el feudalismo, a pesar de todas sus ineficiencias y sus inestabilidades, era intrínsecamente persistente y resistente al cambio, y que la principal fuerza impulsora para su disolución tenía que haber sido externa. El sistema feudal podía tolerar —y, de hecho, requería— una cierta cantidad de comercio; sin embargo, con el establecimiento de centros urbanos localizados de comercio y transbordo de mercancías basados en el comercio a larga distancia (sobre lo que Sweezy citaba la autoridad de Henri Pirenne), se puso en marcha un proceso que favoreció el crecimiento de la producción destinada al intercambio, en tensión con el principio feudal de producción para el uso. No obstante, eso no bastaba para hacer surgir el capitalismo. Sweezy realizaba aquí la importante observación de que, aunque «solemos pensar en la transición de un sistema social a otro como un proceso en el que ambos sistemas se enfrentan entre sí

¹³ Todo el debate, que incluyó también a otros destacados historiadores marxistas, se publicó posteriormente, con algunos añadidos, en Rodney Hilton (ed.), *The Transition from Feudalism to Capitalism*, Londres, 1976.

y luchan por la supremacía», sería «un grave error» concebir la transición del feudalismo al capitalismo en esos términos.¹⁴

Sweezy no se proponía explicar la segunda fase del proceso, aunque sí que planteó algunas críticas a las explicaciones ofrecidas por otros. Destacan dos de ellas en particular. En primer lugar, se mostraba escéptico con respecto a la plausibilidad de la idea de que —según se sigue de la interpretación convencional de la teoría de Marx de la «vía realmente revolucionaria» hacia el capitalismo industrial— los capitalistas industriales surgieran de las filas de los pequeños productores, y proponía, por el contrario, que debería entenderse la «vía realmente revolucionaria» como un proceso en el que el productor, en lugar de crecer hasta pasar de pequeño productor a comerciante y capitalista, «empieza siendo tanto un comerciante como un empleador de trabajo asalariado», y las empresas capitalistas aparecen ya en su forma completamente madura en lugar de en un proceso gradual de crecimiento a partir del sistema de producción a domicilio.¹⁵ La segunda crítica era que ni siquiera la generalización de la producción de mercaderías podía explicar el surgimiento del capitalismo, y que un nivel elevado de desarrollo de la producción de mercaderías —como el existente en la Italia o el Flandes medievales— no necesariamente daba origen al capitalismo.¹⁶

Por el contrario, los oponentes de Sweezy, en particular Maurice Dobb y Rodney Hilton, argumentaban que el comercio en sí mismo no fue el responsable de la disolución del feudalismo. Hilton, en concreto, señalaba que se había demostrado que el argumento de Pirenne, en todo caso, presentaba problemas empíricos. Insistían en que el «impulsor inicial» de la transición que buscaba Sweezy cabía hallarlo en las relaciones entre señores y campesinos. Particularmente, Hilton explicaba detalladamente cómo el dinero, el comercio, las ciudades e, incluso, la llamada «revolución comercial» formaban

¹⁴ Hilton, *The Transition from Feudalism to Capitalism*, p. 49.

¹⁵ Hilton, *The Transition from Feudalism to Capitalism*, p. 54.

¹⁶ Hilton, *The Transition from Feudalism to Capitalism*, pp. 106-107.

parte integral del sistema feudal. Eso implicaba que, aunque hubo sin duda un proceso complejo por el cual todos ellos contribuyeron a la transición, no podía considerarse que todos esos elementos fueran incompatibles con el feudalismo o antitéticos de este y, por lo tanto, fueran lo que condujera a su disolución.

Tanto Dobb como Hilton sugerían de diversas formas que la disolución del feudalismo y el surgimiento del capitalismo habían sido la consecuencia de la *liberación* de la pequeña producción de mercaderías de las cadenas del feudalismo, con la ayuda de la lucha de clases entre señores y campesinos. Dobb, por ejemplo, sostenía que, aunque la lucha de clases no dio origen «de manera simple y directa» al capitalismo, sí que sirvió para

modificar la dependencia de la caciquería feudal que afectaba al modo de producción de cantidades reducidas y, finalmente, liberar al pequeño productor de la explotación feudal. Así pues, es a partir de dicho modo de producción de cantidades reducidas (en la medida en que este se asegura la independencia de sus acciones, y con la diferenciación social que, a su vez, se crea dentro de este) de donde surge el capitalismo.¹⁷

De manera similar, Hilton sugería que las presiones que los señores imponían a los campesinos para la transferencia del trabajo excedente fueron la raíz de las mejoras de las técnicas de producción y la base del desarrollo de la producción simple de mercaderías, mientras que la resistencia de los campesinos a esas mismas presiones tuvo una importancia crucial para el proceso de transición al capitalismo, para «la liberación de las economías campesina y artesana con vistas al desarrollo de la producción de mercaderías y, al final, para el surgimiento del emprendedor capitalista».¹⁸

¹⁷ Hilton, *The Transition from Feudalism to Capitalism*, p. 59.

¹⁸ Hilton, *The Transition from Feudalism to Capitalism*, p. 27.

Por supuesto, el resumen que aquí presentamos es una grave simplificación de los complejos argumentos que ofrecen los participantes en el debate. Aun así, debería bastar para plantear ciertas críticas con respecto a los presupuestos con los que opera cada uno de los bandos. A primera vista, es Sweezy quien parece mostrar mayor afinidad con el modelo de la comercialización, mientras que sus oponentes parecen distanciarse de él. Pero la cuestión no es tan sencilla. Si la examinamos más de cerca, no está tan claro que Dobb y Hilton desafíen todos los presupuestos fundamentales del modelo de comercialización, mientras que algunas de las cuestiones que plantea Sweezy tratan del núcleo mismo de los problemas que Dobb y Hilton dejan sin resolver. Hay un punto que destaca especialmente en los argumentos de Dobb y Hilton: la transición al capitalismo es cuestión de *liberar* una lógica económica que ya estaba presente en la producción simple de mercaderías. Eso nos deja con una poderosa sensación de que, si tenía la oportunidad de hacerlo, el campesino-productor de mercaderías (y el artesano) iba a transformarse en capitalista. Tal vez el centro de gravedad se haya desplazado de la ciudad al campo con este argumento, pero ¿los supuestos que a él subyacen son realmente tan distintos de algunas de las premisas principales del modelo de la comercialización? ¿En qué se diferencian estos de la premisa de que el mercado capitalista es una *oportunidad* más que un imperativo, y de lo que hay que dar cuenta en cualquier explicación del surgimiento del capitalismo es de la supresión de obstáculos, la rotura de cadenas, más que de la creación de una lógica económica enteramente nueva?

Y aquí cobran perfecta relevancia los problemas que preocupaban a Sweezy en su controversia con el argumento de Dobb. En primer lugar, con demasiada frecuencia la costumbre de concebir las transiciones como confrontaciones entre dos modos de producción antitéticos ha servido de excusa para esquivar la verdadera cuestión. Como sugería Sweezy, aunque tal vez tenga un sentido distinto cuando de lo que se trata es de la transición del capitalismo al socialismo, dicha costumbre resulta especialmente problemática al ocuparnos de

la transición del feudalismo al capitalismo. Como hemos visto, el modelo de la comercialización y otras explicaciones relacionadas presuponen de hecho la pre-existencia del capitalismo, o de una racionalidad capitalista, a fin de explicar el propio surgimiento de este. Al feudalismo se le enfrenta un capitalismo ya previamente existente, al menos en forma embrionaria, cuya aparición no se explica en ningún momento. Las explicaciones que ofrecen algunos marxistas como Hilton y Dobb, aunque en muchos sentidos resulten devastadoras para el modelo de la comercialización y los presupuestos de este sobre la antítesis entre feudalismo y comercio, no se han liberado completamente de la trampa y continúan presuponiendo, en algunos aspectos importantes, aquello mismo que debe ser explicado.

Tampoco ofrecen una respuesta del todo convincente a la cuestión que plantea Sweezy sobre la falta de transición hacia el capitalismo de centros comerciales avanzados como los de Italia y Flandes. Una vez más, existe una tendencia a dar por supuesta la preexistencia del capitalismo y explicar sencillamente los *obstáculos* que impidieron que esas ciudades comerciales alcanzaran la madurez. La cuestión que se plantea con respecto a Flandes o a Italia no es tanto por qué y en qué circunstancias los imperativos capitalistas se impusieron a los actores económicos, como sucedió en Inglaterra, sino más bien por qué y cómo los actores económicos de las transiciones «fallidas» no quisieron o no pudieron (por motivos ideológicos o culturales, entre los no menos importantes) zafarse de los vínculos con el feudalismo para crear una nueva forma social.¹⁹

También está justificado el escepticismo de Sweezy con respecto a la «vía realmente revolucionaria». La idea aparece especialmente (aunque no exclusivamente) en Dobb, cuando habla de los agricultores capitalistas surgidos de las filas de los pequeños propietarios de tierras. El problema, una vez más, es que a esos propietarios en alza se los suele describir como personas que escogen la vía capitalista de manera más o menos libre, tras liberarse de los impedimentos

¹⁹ Véase, por ejemplo, Hilton, *Transition*, pp. 157-159.

feudales, mientras que se describe el capitalismo como algo que se desarrolla de manera más o menos orgánica a partir de la pequeña producción de mercaderías (aunque sean precisas revoluciones burguesas para eliminar los últimos obstáculos). Sin embargo, para explicar esa buena disposición de los productores a comportarse como capitalistas hace falta algo más que su simple liberación de las restricciones que operaban o el paso de «medianos» propietarios a grandes propietarios; además, existe también una diferencia cualitativa entre la pequeña producción de mercaderías y el capitalismo que sigue siendo preciso explicar.

V

Lo que el debate sobre la transición dejó sin explicar —la cuestión que nunca se planteó realmente— es cómo y en qué circunstancias los productores pasaron a estar sometidos a los *imperativos* del mercado. Ha habido, no obstante, una entrega más en este debate constante entre marxistas. El historiador Robert Brenner, al recoger el desafío del debate sobre la transición, ha producido una importante obra que pretende explicar la transición del feudalismo al capitalismo sin interpretar como capitalistas principios presentes en las sociedades precapitalistas, y sin presuponer de ningún modo lo que es preciso explicar. Rechaza también el modelo de transición del feudalismo al capitalismo según el cual esta fue fruto de la confrontación de dos modos de producción antagonistas. No hubo ningún capitalismo embrionario en los intersticios del feudalismo, ni en las formas de comercio precapitalistas ni en la pequeña producción de mercaderías, entendida como una especie de protocapitalismo. Brenner critica otras explicaciones de esa transición por no tomar en consideración la «lógica y la solidez interna» de las economías precapitalistas y proceder como si los actores económicos adoptaran

estrategias capitalistas en cuanto se les presentara la oportunidad; una crítica que, aunque Brenner nunca lo dice explícitamente, podría aplicarse tanto a la teoría del alza de la pequeña producción de mercaderías como al modelo de la comercialización. Sin embargo, Brenner profundiza en su concepción, no buscando algún impulso externo que provocara la disolución del feudalismo (en el contexto de ciertas relaciones de producción, por ejemplo, el comercio podía conducir y, de hecho, condujo a un *fortalecimiento* más que a una relajación de las formas de propiedad precapitalistas), sino buscando una dinámica interna del feudalismo que no presupusiera en sí misma una lógica ya capitalista.

La lucha de clases tiene un papel preponderante en su argumento, igual que lo tenía en los de Dobb y Hilton, pero aquí no se trata ya de *liberar* un impulso preexistente hacia el capitalismo. De lo que se trata más bien es de que señores y campesinos, en ciertas condiciones específicas que fueron peculiares de Inglaterra, pusieron en marcha involuntariamente una dinámica capitalista mientras que con sus acciones pretendían reproducirse *tal y como eran*, con lo que crearon una situación en la que los productores se vieron sometidos a imperativos de mercado: no a la *oportunidad* de producir para el mercado y crecer hasta pasar de ser pequeños productores a convertirse en capitalistas, sino a la *necesidad* de especializarse para el mercado y producir de forma competitiva, sencillamente, para asegurarse el acceso a los medios de subsistencia.

No tenemos aquí el espacio necesario para entrar en detalles.²⁰

Bastará con decir que la explicación de Brenner tiene que ver con las condiciones específicas de las relaciones de propiedad en Inglaterra, donde una proporción excepcionalmente grande de las tierras eran propiedad de terratenientes y las trabajaban arrendatarios cuyas condiciones de uso de la tierra tomaron cada vez más la forma de

²⁰ La explicación más destacada de Brenner de la transición aparece en *The Brenner Debate*.

arriendos económicos, lo que los forzó de hecho a competir, no solo en un mercado de consumidores, sino en el mercado del acceso a la tierra, y a producir de manera competitiva para poder pagar rentas económicas. Al mismo tiempo, los terratenientes ingleses habían quedado desmilitarizados antes que otras aristocracias europeas, y el Estado inglés estaba excepcionalmente centralizado, sin la «parcelación de la soberanía» que caracterizaba al feudalismo y a los Estados que vinieron tras este. Eso significaba que, pese a que el Estado servía a la aristocracia como instrumento de orden, la clase dirigente carecía hasta un punto poco habitual de poderes «extra económicos» autónomos, o lo que Brenner llama «propiedad políticamente constituida»: el tipo de poderes políticos, jurídicos y militares independientes mediante los cuales las clases explotadoras de las sociedades precapitalistas (como los señores feudales) se apropiaban comúnmente del trabajo excedente. Esta clase terrateniente única se volvió cada vez más dependiente de la *productividad* de sus arrendatarios, más que del ejercicio del poder coercitivo, para obtener de ellos mayores excedentes. Cuando las «fuerzas del mercado» quedaron establecidas, los agricultores menos productivos se fueron a pique y eso, junto con la intervención de medios coercitivos directos para expulsarlos o poner fin a los derechos tradicionales de uso de las tierras, aceleró la polarización de la sociedad rural inglesa en grandes terratenientes y una creciente multitud de personas sin propiedades. La consecuencia fue la famosa «tríada» formada por el terrateniente, el arrendatario capitalista y el trabajador asalariado, y, con el aumento del trabajo asalariado, aumentaron también las presiones para mejorar la productividad del trabajo. Ese mismo proceso dio lugar a una agricultura altamente productiva capaz de sostener a una gran población no dedicada a la producción agrícola, pero también a una masa cada vez mayor de personas sin propiedades que constituirían tanto una gran fuerza de trabajo asalariado como un mercado interior para bienes de consumo baratos, un tipo de mercado que carecía de precedentes históricos. Este es el trasfondo de la formación del capitalismo industrial inglés.

A pesar de que la influencia de Dobb y Hilton está clara en Brenner, también debería estarlo ya la diferencia entre el argumento del segundo y el de los primeros. Una vez más, el principio operativo del argumento de Brenner es la obligación o el imperativo, y no la oportunidad. Si, por ejemplo, el agricultor pequeño propietario tiene un papel en su explicación, no es el de portador de una oportunidad, sino el de persona sometida a un imperativo. Los pequeños propietarios eran por lo general el tipo de arrendatarios capitalistas que se hallaban sometidos a las presiones competitivas de la tríada inglesa, e incluso los agricultores que trabajaban tierras de su propiedad se encontrarían sometidos a esas mismas presiones una vez que la productividad competitiva del capitalismo agrario estableciera los términos de la supervivencia económica. Tanto los terratenientes como los arrendatarios pasarían a depender del éxito que alcanzaran en el mercado, ya que los primeros dependían de las ganancias de los segundos para obtener sus rentas, y ambos tenían un interés en la «mejora» agrícola, en el incremento de la productividad mediante usos innovadores de la tierra y nuevas técnicas, que a menudo implicaban, entre otras cosas, el cercamiento, por no hablar de la explotación del trabajo asalariado.

En una de las contribuciones al debate sobre la transición, otro de los participantes ilustra inadvertidamente la diferencia entre el modelo del mercado como oportunidad y el mercado como imperativo, aunque tal vez lo hace de una forma que un especialista como Hilton habría evitado. John Merrington, en su destacado artículo sobre el papel estructural de las ciudades en el feudalismo, sugiere que, a pesar de que la transformación del excedente de trabajo feudal en rentas dinerarias no alteraba por sí mismo la naturaleza fundamental de las relaciones feudales, al ayudar a fijar el excedente de trabajo en una magnitud constante sí que «estimuló el crecimiento de la producción independiente de mercaderías».²¹ La idea parece basarse menos en pruebas empíricas que en el supuesto de que los pequeños

²¹ Hilton, *The Transition from Feudalism to Capitalism*, p. 179

productores escogerían comportarse como capitalistas si tenían la oportunidad de hacerlo. Brenner, por el contrario, muestra de qué modo unas rentas *no fijas, arbitrarias*, que se comportaban como rentas económicas que respondían a los imperativos del mercado, estimularon el desarrollo de la producción de mercaderías, la mejora de la productividad y un crecimiento económico autosostenido. En los demás lugares, como en Francia, donde los campesinos gozaban por lo general de las tierras a una renta fija nominal, no existía ese estímulo.

En un cierto sentido, Brenner ha respondido también a la pregunta de Sweezy sobre la «vía realmente revolucionaria». El arrendatario capitalista inglés no era solo un pequeño productor que se convirtió en un capitalista. Su relación específica con los medios de producción, las condiciones en que tenía acceso a la tierra misma, lo convertían desde el principio en un capitalista, un productor sometido a los imperativos del mercado y, por norma, un empleador de trabajo asalariado.

El contraste con Francia resulta iluminador. Allí, la aristocracia conservó durante mucho tiempo la posesión de la propiedad políticamente constituida o poderes «extraeconómicos» de explotación. Y, cuando el feudalismo se reemplazó por el absolutismo, dichos poderes no se sustituyeron por la explotación puramente económica o la producción capitalista. Por el contrario, la clase dirigente francesa obtuvo nuevos poderes extraeconómicos cuando el Estado absolutista creó un vasto aparato de cargos por medio del cual un sector de la clase propietaria podía apropiarse del excedente de trabajo de los campesinos en forma de impuestos. Incluso entonces, en la cima del absolutismo, Francia siguió siendo un confuso galimatías de jurisdicciones opuestas, mientras la nobleza y las autoridades municipales se aferraban a lo que aún quedaba de sus poderes feudales, los residuos de la «soberanía parcelada» del feudalismo. En tales circunstancias, la estrategia económica preferida continuaba siendo la explotación de los campesinos por medios extraeconómicos, en lugar de fomentarse la producción competitiva y la «mejora». No hubo

impulso alguno del desarrollo capitalista que fuera comparable al de Inglaterra hasta que la propia Inglaterra logró imponer sus presiones competitivas a la economía internacional. Ese sería igualmente el patrón de desarrollo de otras sociedades capitalistas, cuando las presiones competitivas del exterior, en un sistema internacional, obligaron a otros Estados a fomentar el desarrollo económico.

Vale la pena señalar también que el mercado integrado nacional que describió Polanyi como el primer tipo de mercado que funcionó según los principios de la competencia se desarrolló en Inglaterra mucho antes que en ningún otro lugar, mientras que Francia tendría que esperar hasta la época de Napoleón para suprimir las barreras internas al comercio. La importancia de este hecho es que el desarrollo de un mercado nacional competitivo fue un corolario, y no una de las causas, del capitalismo y la «sociedad de mercado». El desarrollo de un mercado nacional unificado y competitivo fue un reflejo de los cambios en el modo de explotación y en la naturaleza del Estado. Así, por ejemplo, en Francia, la persistencia de los poderes «extraeconómicos» de explotación, no solo en forma de cargos del Estado, sino también de los restos de las antiguas jurisdicciones aristocráticas y otros poderes y privilegios corporativos heredados del feudalismo, implicaban que ni el Estado ni la economía estaban verdaderamente integrados. Esa fragmentación corporativa de la sociedad es un elemento constituyente tanto del absolutismo como de la burocracia centralizada que predomina en los habituales estereotipos del Estado absolutista. En Inglaterra, donde existía una clara separación entre los poderes políticos, coercitivos, del Estado y los poderes de explotación de las clases propietarias, que derivaban su riqueza de formas puramente «económicas» de explotación, los poderes económicos privados de la clase dirigente no iban en detrimento de la unidad política del Estado, y había tanto un Estado realmente centralizado como una economía nacional integrada.

VI

Así pues, el argumento de Brenner, al mostrar cómo los productores directos quedaron sometidos a los imperativos del mercado, explica el contexto en el que se transformó la naturaleza misma del comercio y de los mercados, y estos cobraron una función económica absolutamente nueva y adquirieron una nueva lógica sistémica. Eso sucedió mucho antes de la industrialización, y fue una condición previa de esta. En otras palabras, los imperativos del mercado se impusieron a los productores directos antes de la proletarización masiva de la fuerza de trabajo y, en realidad, fueron un factor decisivo para la creación de un proletariado masivo, ya que las «fuerzas del mercado», con el apoyo de la coerción directa en forma de intervención política y judicial, dieron lugar a una mayoría carente de propiedades.

Aun así, la proletarización, que supuso la completa mercantilización de la fuerza de trabajo, confirió unos poderes coercitivos nuevos y de mayor alcance al mercado, al crear una clase trabajadora totalmente dependiente del mercado y absolutamente vulnerable a sus rigores, sin mediación alguna y sin recursos alternativos. Por supuesto, no basta tampoco con decir que tanto el capital como el trabajo quedaron sometidos de diversas formas a las fuerzas impersonales del mercado. El propio mercado se convirtió en un gran eje de división de clases entre explotadores y explotados, entre compradores y vendedores de fuerza de trabajo, y en un nuevo instrumento de coerción para el capital: la disciplina última para el control del trabajo.

El modo en el que llegó a instaurarse la «sociedad de mercado» en el periodo interino lo ha descrito con gran vivacidad E. P. Thompson. En su obra, la instauración de la «sociedad de mercado» se hace efectiva, no solo como un proceso de proletarización —sobre todo en su trabajo clásico *La formación de la clase obrera en Inglaterra*—, sino también —en sus obras sobre el siglo XVIII que lo pre-

cedió— como una viva confrontación entre la «sociedad de mercado» y las prácticas y los valores alternativos. La implantación de la «sociedad de mercado» aparece también como una confrontación entre clases, entre aquellos cuyos intereses se veían expresados por la nueva economía política del mercado, junto a la filosofía de «mejora» de esta, y quienes luchaban por oponerse a ella desde la perspectiva que situaba el derecho a la subsistencia por encima de los imperativos de las obtención de ganancias.

Para aquellos que se han preguntado por qué Thompson, después de *La formación de la clase obrera en Inglaterra*, retrocedió al siglo XVIII en lugar de avanzar más allá de la década de 1830 para presentar una explicación más completa de la industrialización, la respuesta solo puede ser que lo que Thompson pretendía explicar era la instauración del *capitalismo* como forma social, y no un proceso neutro llamado «industrialización». Le interesaba particularmente el siglo XVIII como el momento en el que la transformación capitalista de las relaciones de propiedad se estaba consolidando y se manifestaba en la articulación de una ideología capitalista más explícita y consciente de sí misma que nunca antes. Era también un momento en el que la oposición a los nuevos principios económicos aún no había quedado subsumida en una ideología hegemónica, la economía política del mercado, que no tardaría en infiltrarse incluso en una parte de la oposición más radical al capitalismo.

Thompson sugiere que, en la Inglaterra del siglo XVIII, el mercado era en realidad el principal caballo de batalla. Y así era por motivos muy específicos de ese momento de «transición» de la historia inglesa. Por un lado, fue una época de trabajo «libre», no sujeto ni a formas precapitalistas, extraeconómicas, de dominación, ni tampoco aún, en general, a la nueva disciplina de la fábrica, de modo que las personas, durante un breve periodo de tiempo, todavía controlaban «sus propias relaciones inmediatas y modos de trabajo».²²

²² E. P. Thompson, *Customs in Common*, Londres y Nueva York, 1991, p. 74.

Por otra parte, «tenían muy poco control del mercado para sus productos o sobre los precios de las materias primeras o de la comida». Es por eso por lo que la protesta social se dirigía con mucha frecuencia contra el mercado. Las personas (a menudo las mujeres) no solo se oponían a lo que consideraban que eran unos precios injustos, sino a las prácticas ilegítimas e inmorales del mercado, unas prácticas diseñadas para incrementar las ganancias, lo que hoy en día parecería perfectamente normal desde el punto de vista de la «sociedad de mercado» y la racionalidad capitalista, pero que entonces violaba ciertas expectativas tradicionales relativas al derecho de acceso a los medios de vida.

En algunas de las protestas, se aprecia también la oposición a la transformación del mercado de ser una institución visible y más o menos transparente a constituir una «mano invisible». El mercado con el que la gente estaba familiarizado era un lugar físico en el que las personas ofrecían productos para que otras personas los compraran, según unos principios que aún se regían en gran medida por la costumbre, las reglas comunales, las expectativas relacionadas con el derecho a la subsistencia y lo que Thompson denominó con la famosa expresión de «la economía moral de la multitud». En esos momentos se estaba convirtiendo en un mecanismo fuera del control de la comunidad, ya que la transparencia de las transacciones en el mercado se estaba sustituyendo por los misterios del mercado «autorregulado», por el mecanismo de precios y la subordinación de todos los valores de la comunidad a los imperativos del beneficio.

Thompson nos muestra también cómo la nueva ideología de la economía política, junto con las nuevas concepciones de la propiedad y la ética del beneficio y de la «mejora» en que este se basaba, se impusieron cada vez más mediante la represión llevada a cabo por el Estado. Los tribunales otorgarían preeminencia a las razones de «mejora» —el derecho del propietario a la ganancia mediante el incremento de la productividad— frente a los derechos de uso tradicionales o el derecho a la subsistencia. Y las autoridades civiles reaccionarían más violentamente (sobre todo inmediatamente des-

pués de la Revolución Francesa) ante las protestas contra los precios injustos y las prácticas de mercado. En otras palabras, hizo falta la coerción del Estado para imponer la coerción del mercado.

VII

Aún nos queda mucho que aprender sobre el papel de los mercados, las ciudades y el comercio en la historia del capitalismo. Sin embargo, reconocer tan solo que el capitalismo no fue un desarrollo orgánico a partir de formas inmemoriales de comercio, ni fue consecuencia del desarrollo tecnológico, así como el hecho de tomar consciencia de las relaciones sociales que constituyen el mercado capitalista, posee ya enormes implicaciones.

Estoy convencida, por ejemplo, de que varios de los programas políticos de la izquierda —desde la reivindicación socialdemócrata de un mercado más «social» en el contexto del capitalismo, hasta las teorías algo más radicales del «socialismo de mercado»— continúan basándose de algún modo en la ilusión de una naturaleza del mercado como lugar de oportunidades y libertad de elección, y no aciertan a tomar en consideración todas las consecuencias del hecho de que el mercado ejerza de regulador económico. Todavía recuerdo —aunque aquellos emocionantes días del colapso comunista parecen ya muy distantes— las respuestas de los demócratas idealistas de la Europa del Este a las advertencias de la izquierda occidental sobre el mercado (en una época en que parecía existir aún una izquierda contraria al mercado en Occidente y en que parecía haber alguna oportunidad de diálogo entre esta y las fuerzas más progresistas de los antiguos países comunistas). Cuando las personas los advertían de que el mercado no solo significa supermercados llenos de productos para elegir, sino también desempleo y pobreza masivos, la respuesta era: «Sí, claro, pero no es eso lo que queremos decir cuando habla-

mos de mercado».

La idea era que uno podía escoger lo que quisiera del mercado auto-regulado. Es posible que el mercado regule la economía lo justo como para garantizar la existencia de una cierta «racionalidad», una cierta correspondencia, entre lo que las personas desean y lo que se produce. El mercado puede funcionar como una señal, una fuente de información, una forma de comunicación entre los consumidores y los productores, y puede garantizar que las empresas inútiles o ineficientes se transformen o desaparezcan. Podemos, sin embargo, librarnos de su lado más desagradable.

Tal vez todo esto les parezca inocente hoy en día a muchos europeos del Este, igual que se lo parecía a muchos marxistas occidentales en aquellos tiempos. Aun así, no está claro en absoluto que muchas personas de la actual izquierda occidental se sientan menos inclinadas a pensar que el mercado, como regulador económico, nos permite elegir entre sus rigores más beneficiosos y sus consecuencias más destructivas. Es difícil explicar de otro modo la idea de un «socialismo de mercado», e incluso la noción socialdemócrata, menos utópica, de un «mercado social», donde los estragos del mercado se controlan gracias a la regulación estatal y al fortalecimiento de los derechos sociales.

No quiero decir con eso que el «mercado social» no sea mejor que el capitalismo de libre mercado. Tampoco quiero sugerir que ciertas instituciones y ciertas prácticas asociadas con el mercado no puedan adaptarse a una economía socialista. Sin embargo, no es bueno negarse a hacer frente a las implicaciones de la única e irreductible condición sin la que el mercado no puede actuar como disciplinador de la economía: la mercantilización de la fuerza de trabajo, una condición que impone severas limitaciones a la «socialización» del mercado y a la capacidad de este para adoptar un rostro humano.²³

²³ Para una discusión de este punto, véase David McNally, *Against the Market*, Londres, 1994.

Hoy en día, el mercado continúa funcionando, no solo como imperativo «impersonal», sino también como instrumento directo del poder de clase, manipulado por el capital en su control del trabajo, por no mencionar su papel como medio de un nuevo imperialismo en el que las economías capitalistas avanzadas, con la ayuda del Estado, imponen la «disciplina» del mercado al Tercer Mundo y a las «nuevas democracias». Evitar los estragos de la sociedad de mercado exigirá mayores transformaciones de lo que creía Polanyi pero, como forma social históricamente específica, el capitalismo quizás esté también más abierto de lo que él imaginaba a la contestación y a experimentar otra «gran transformación».

A estas alturas del «largo declive», los propios capitalistas —en sus exigencias cada vez más desesperadas de «flexibilidad»— parecen más próximos que nunca a reconocer que los imperativos del mercado capitalista no les permitirán prosperar sin disminuir las condiciones de los trabajadores y degradar el medioambiente. En estas circunstancias, el socialismo podría resultar ser menos irrealistamente utópico que la idea de un capitalismo «social». ●

Biblioteca Virtual

OMEGALFA

Enero 2018

Ω