

TEMA 1. ANTES DE LA ECONOMÍA POLÍTICA

– Aristóteles y la economía como parte de la ética

En los siglos V y IV a.C. quienes se preocuparon de los asuntos económicos lo hicieron como parte de la ética e intuyeron algunas anticipaciones que tendrían un importante desarrollo posterior en la teoría del valor, la distribución e incluso del crecimiento. Así, por ejemplo, Jenofonte, discípulo de Sócrates y autor del tratado *Oikonomicos* (vinculado a la administración del patrimonio o de la empresa), atribuyó por primera vez el aumento de la cantidad y calidad de los bienes a la división técnica del trabajo y estableció que dicha división estaba limitada por el tamaño del mercado, una idea que se convertiría en el eje de la teoría del crecimiento con Adam Smith. Pero, la preocupación básica de entonces no fue el crecimiento, sino la justicia, lo que Aristóteles identificó con la igualdad, frente a la injusticia o desigualdad. Así para Jenofonte, el intercambio para ser justo debe ser voluntario. Por su parte, el maestro de Aristóteles, Platón, amplió el concepto de división del trabajo de Jenofonte a las diversas categorías sociales (división social del trabajo) y puso un gran énfasis en la necesidad de regular la economía para eliminar el beneficio y la usura, a los que consideraba injustos, aunque fueran voluntarios, dentro de una concepción del comercio como juego de suma cero. Platón, también, describió un estado estacionario basado en la igualdad de sexos, gobernado por reyes-filósofos, los guardianes, a quienes les estaría vedada la propiedad privada y la vida familiar para impedir que se corrompieran. Excepto en lo que se refiere a este último punto, muchas de las ideas platónicas sobre el beneficio, la usura y el comercio pasaron a la escolástica; incluso su concepción del comercio como actividad improductiva encontraría ecos en la fisiocracia del siglo XVIII y en la noción de trabajo improductivo de los clásicos y Marx (Sombart 1913: 20; Giner 1982: 52-57, 78; Rodríguez Adrados 1983: 349-359, 408-417; Spiegel 1987a: 935; Ekelund y Hérbert 1991: 15-20; Gordon 1995: 74; Finley 1992: 64-83, 133-134; Backhouse 2002: 16-19; Lowry 2003: 13, 18).

Pero de todos los autores de la Antigüedad clásica, fue Aristóteles el que mayor impacto intelectual tuvo en la Edad Media, aunque, como los anteriores, sus repercusiones llegaron al siglo XIX y recientemente A.K. Sen ha vuelto a reivindicar la distinción aristotélica entre medios y fines que remite a la definición de la economía apegada a la satisfacción de las necesidades humanas. El pensamiento de Aristóteles se fundamenta en la moral natural: la moral debe adecuarse a las leyes de la naturaleza. En consecuencia, la teoría del conocimiento de Aristóteles trata de descubrir las propiedades esenciales (permanentes e invariables) de los fenómenos, propiedades que, por definición, cumplen

finos o funciones. El sujeto económico aristotélico responde al ideal clásico del patriarca rural esclavista, que valora el bienestar en términos de felicidad. La felicidad es el bien último al que se llega por medio de la adquisición de otros bienes, que aseguran la satisfacción de las necesidades básicas para conseguir la independencia de la casa o autarquía: para Aristóteles el objetivo de la producción es el consumo no el intercambio, aunque éste pueda ser necesario. Esta independencia u holgura económica es la que permite al ciudadano propietario tener tiempo libre para dedicarse al ejercicio del ideal grecolatino de virtud (la participación en los asuntos de la polis) y a la vida contemplativa (la felicidad perfecta), que para Aristóteles son la esencia de la buena vida, del bienestar. Como su maestro Platón, Aristóteles concibe al individuo inmerso en la sociedad y es un holista metodológico (la explicación científica de los fenómenos sociales debe basarse en leyes relacionadas con las acciones de entidades más amplias que los individuos): el hombre es un animal cívico, social, “el conjunto es necesariamente anterior a la parte”. Pero, a diferencia de Platón, Aristóteles defiende la propiedad privada para todas las clases (con excepción de los esclavos, que no son sujetos sino objetos económicos como parte de la propiedad), en razón de que la propiedad, que él consideraba como natural, promueve la eficiencia económica, un planteamiento que pasó al derecho romano y que luego puso las bases de los estados nacionales emergentes a partir del siglo XV. La moral natural le sirvió también para legitimar la esclavitud y una división sexual del trabajo dentro de la familia basada en la noción de patriarcado (los esclavos, igual que las mujeres y los niños, habían nacido para obedecer al patriarca de la casa, cuyo poder es de carácter perpetuo).

La concepción ética de la economía de Aristóteles se encuentra plasmada en *La Política* y en *Ética a Nicómaco*. En esta última obra, Aristóteles se plantea, siguiendo a Platón, el tema de la justicia (igualdad), pero su propuesta, basada en una determinada concepción del orden natural y con influencias de Pitágoras (que intentó establecer relaciones matemáticas entre las notas musicales con el fin de conseguir armonías), no es más que una justificación del *statu quo*. Aristóteles distingue entre justicia distributiva (la que tiene que ver con la igualdad en la distribución de la propiedad y del ingreso), y justicia correctiva o conmutativa (la que tiene que ver con la equidad en los intercambios). La justicia distributiva se basa en proporciones geométricas (del tipo $2/4 = 4/8$) y preside todo cambio o repartición de bienes: en este sentido, Aristóteles considera que la distribución de partes iguales entre personas desiguales sería injusta, de ahí que la sociedad debe recompensar a los individuos en función de su mérito (Aristóteles defiende que deben recibir más los más capaces intelectualmente, es decir, los

filósofos y quienes invierten más tiempo en su propia formación, en lo que es el precedente de la teoría del capital humano). La justicia distributiva implica, pues, una proporcionalidad asociada a la media geométrica (para dos cantidades, la raíz cuadrada del producto de ambas). La justicia correctiva se basa en la proporción aritmética (del tipo $[a+b]/2$) y sólo interviene para corregir las desigualdades (expresadas en términos de pérdidas o ganancias) que pueden hacer injustos los intercambios, ya sean éstos voluntarios o involuntarios. La justicia correctiva es, por tanto, la que se plantea en una relación directa, privada, entre los individuos, y es indiferente a la naturaleza o valía de tales individuos. Cuando se trata de intercambios voluntarios, la justicia correctiva o equidad queda asegurada si se truecan mercancías de igual valor, o, en el caso que se utilice dinero, si hay reciprocidad y no existe la ganancia de uno a costa de la pérdida del otro. Esto lleva a cómo se determina el precio justo en un intercambio, que para Aristóteles es el justo medio (la media armónica) entre el precio extremo (más alto) pedido por el vendedor y el precio extremo (más bajo) ofrecido por el comprador.

Estas precisiones sobre la justicia correctiva o conmutativa llevaron a Aristóteles a plantear una incipiente teoría del valor fundamentada en la necesidad (“si los hombres no necesitaran nada o no lo necesitaran por igual, no habría cambio”) y a identificar por primera vez el dinero con la medida del valor (“la moneda, como un medida, iguala las cosas haciéndolas conmensurables”). El dinero, que es una “convención” artificial o legal, no natural, tiene, además, otras dos funciones: la de medio de cambio, lo que implica la noción de precio (“todas las cosas deben tener un precio porque así siempre habrá cambio”), y la de depósito de valor (“si ahora no necesitamos nada, pero podemos necesitar luego, la moneda sirve como garante”). Aristóteles refinó su teoría del valor al diferenciar entre valor de uso y valor de cambio (distinción que será clave en el pensamiento de Smith, los clásicos y Marx): el valor de uso es la capacidad que tiene una mercancía de satisfacer una necesidad específica y de él se ocupa la economía; el valor de cambio expresa una relación cuantitativa con la que una mercancía se intercambia por otra y de él se ocupa la crematística o adquisición.

El énfasis ético o normativo de la concepción de la economía por Aristóteles le impidió desarrollar una teoría positiva sobre la regulación del valor. Por eso, en *La Política* se limitó a analizar la legitimidad del intercambio. Éste es éticamente aceptable (justo o equitativo) cuando satisface necesidades naturales individuales o colectivas, es decir, aquellas en las que el medio es la adquisición de bienes con valor de uso, los que constituyen la verdadera riqueza ya que están limitados en tamaño y número a los fines que sirven, esto es, a completar la autosuficiencia. Las actividades que permiten

alcanzar o completar la autosuficiencia constituyen la “crematística natural” o “necesaria” y entre ellas está el comercio justo. Este representa el intercambio de mercancías (M) de igual valor por medio del trueque (M-M, siguiendo la esquemática de Marx) o el comercio en el que media dinero (D) para satisfacer una necesidad natural (M-D-M) y en el que queda asegurada la justicia conmutativa. Por el contrario, los intercambios en los que sólo se persigue la ganancia monetaria (D-M-D', siendo $D' > D$), son éticamente reprobables (injustos o desiguales): la acumulación sin límite o finalidad de una mercancía que sólo tiene valor de cambio como el dinero (su valor de uso es inexistente), es de lo que se ocupa la acepción negativa de la crematística, la crematística antinatural, una actividad que no constituye una verdadera riqueza porque “se realiza a costa de otros”, es un juego de suma cero en el que se confunden medios con fines. Según Aristóteles, “quien hace dinero vive en sujeción”: como la acumulación de dinero no tiene fin, absorbe todo el tiempo disponible y se convierte en un fin en sí mismo en detrimento de los medios que aseguran la buena vida. En consecuencia, el uso natural del dinero consiste en gastarlo (para satisfacer necesidades) no en acumularlo (sin límite o como fin en sí mismo), y, en la medida en que el préstamo no puede existir sin acumulación, el interés, que Aristóteles iguala a la usura, resulta injusto, ya que no hay razón natural para que un simple medio de cambio, que se acepta por convención, tenga que aumentar su valor al pasar de mano en mano (no hay razón natural para que se produzca la secuencia D-D'): el usurero no sólo es el más antinatural ejemplar de cuantos practican el arte de ganar dinero, sino también el más innecesario (la misma condena se extiende al monopolio, como fórmula típica de la crematística antinatural).

Hay que señalar que Aristóteles, dentro de esta concepción de la economía como parte de la ética, anticipó otras nociones relativas a la teoría del valor y del crecimiento. Así, intuyó la noción de utilidad marginal decreciente del consumo de bienes, en función de una clasificación en bienes que incluyó los bienes de primera necesidad (“los del cuerpo”) y los bienes de lujo (“externos”), y también la utilidad marginal decreciente del ingreso (“se necesita cierta riqueza para vivir bien, y esto en menor grado para los que gozan de mejor situación y en mayor para los de peor”). Su idea del precio justo como equivalente al justo medio o media armónica introdujo la noción de subjetividad entre los compradores y vendedores, como más tarde reconoció Boecio. También a Aristóteles se debe una primera clasificación de la población activa que remite a la de Colin Clark en tres sectores (primario, secundario y terciario), la preconcepción sobre las economías y deseconomías de escala en relación al tamaño de la ciudad, y la idea de que para conseguir la prosperidad hay que limitar el crecimiento de la

población (incluyendo el aborto) (Aristóteles, libro I y VII; Hoover 1974: 729-730; Finley 1979: 169-170, 184-190; 1987a: 113; Giner 1982: 72-75; Galbraith 1989: 21-23, 28; Veyne 1991: 158; Ekelund y Hérbert 1991: 20-25, 29; Grice-Hutchinson 1995: 184; Gordon 1995: 77; Screpanti y Zamagni 1997: 28; Fleetwood 1997: 731-732, 738-739; das Neves 2000: 650; Backhouse 2002: 20-24; Lowry 2003: 14-15, 20, 23).

– La escolástica medieval: propiedad privada y mercado

Las nociones aristotélicas a propósito del dinero y el interés justificaron en la Edad Media la mentalidad del gasto de las clases privilegiadas y la fuerte prevención de los escolásticos contra las actividades comerciales, la usura y los monopolios. Pero desde el siglo XI hasta mediados del siglo XIV, la población, la producción y los intercambios se multiplicaron en Europa y se produjo un renacimiento de la economía urbana: algunos autores llegan a hablar de la existencia de una revolución comercial en la Edad Media. En una de las zonas más desarrolladas de Europa entonces, la España musulmana, Ibn Haldún utilizó en el siglo XIV diversos conceptos económicos para explicar una historia cíclica de la civilización (el efecto de la división del trabajo sobre la productividad, la influencia de los gustos sobre la demanda, la elección entre consumo y ahorro, o el impacto de los beneficios y los impuestos sobre la producción). Sin embargo, esta línea de pensamiento, que podría asociarse estilizadamente a la preocupación por el crecimiento, no se consolidó. La corriente principal, la escolástica, intentó conciliar la doctrina de la Iglesia con la institución de la propiedad privada y el incipiente desarrollo del mercado. Los escolásticos, literalmente profesores o docentes de las principales universidades europeas de la cristiandad, se dedican al estudio de teología y leyes a partir de un amplio conocimiento de las lenguas clásicas. Las fuentes del pensamiento económico de los escolásticos fueron tres. En primer lugar, las obras de de Aristóteles, cuyo redescubrimiento en Occidente data de mediados del siglo XIII, y se hizo a través de las traducciones del filósofo cordobés Averroes, que en el siglo XII fue uno de los primeros críticos de la teoría convencional aristotélica del dinero. En segundo lugar, el derecho romano, recuperado también en esos momentos, y que establecía una regulación muy precisa de los contratos, en la que se legitimaba el comercio, la salvaguarda de la propiedad privada y su transmisión hereditaria; el derecho romano también contenía un principio traducible luego en clave liberal de que todo intercambio voluntario, consentido por las partes, debe ser justo. Y, en tercer lugar, la Biblia y la patrística (los escritos de los primeros padres de la Iglesia, que

habían tratado los temas económicos con una mezcla de indiferencia y hostilidad) y el derecho canónico (elaborado desde el siglo VI hasta el XII) aportaron la concepción patriarcal de la familia y la visión negativa del préstamo con interés y el comercio, en coincidencia con el pensamiento aristotélico.

Los escolásticos seguían el método deductivo del silogismo hipotético, que ya había definido Aristóteles, pero sustituyendo las intuiciones aristotélicas por la fe y el argumento de autoridad. El silogismo puede considerarse una ley analítica prototípica: 1) si todo A es B , 2) si X es A , 3) entonces X es B . Este argumento no se basa en ninguna proposición de que algo sea verdadero o falso empíricamente, sino en la ley analítica de la transitividad. Ahora bien, el método deductivo plantea de inmediato dudas acerca de la verdad de las premisas cuando éstas dejan de ser axiomas y reciben un contenido empírico. Si sustituimos A por usura, B por pecado y X por préstamo con interés, la conclusión será cierta si y sólo si consideramos que la esencia de la usura es su carácter pecaminoso y que el préstamo con interés puede ser definido como perteneciente a la categoría de usura. Los escolásticos eliminaron cualquier duda acerca de la verdad de las premisas acudiendo a la dogmática del argumento de autoridad, que basaron en el *ipse dixit* (la opinión de Aristóteles, que era irrefutable) y, como recurso último, en la revelación recogida en los textos sagrados y la fe. Los escolásticos partieron de los conceptos aristotélicos de justicia distributiva y correctiva o conmutativa. En el primer caso, la sociedad debía recompensar a cada uno de acuerdo con sus necesidades, que dependían del status impuesto por el nacimiento, y así desarrollaron una teoría del salario justo, que es aquel que debe garantizar al trabajador un nivel de vida adecuado a su condición social (lo que anticipa la noción clásica de salario de subsistencia), y, sobre todo, afirmaron la justicia de la propiedad privada. En relación con la justicia correctiva, los escolásticos fueron elaborando una teoría del valor y contribuyeron a legitimar la actividad comercial y el préstamo con interés a través de la teoría del precio justo y de la distinción entre interés y usura (Sombart 1913: 20; Hoover 1974: 730-731; Finley 1987b: 422; Spiegel 1987b: 259; Veyne 1991: 158-160; Ekelund y Hérbert 1991: 27-29; Grice-Hutchinson 1995: 45; Screpanti y Zamagni 1997: 28, 32; Backhouse 2002: 26-27, 36-38, 41-). Veamoslo.

Los primeros cristianos, a partir de las enseñanzas del Nuevo Testamento (la vida de Jesús y sus discípulos) y de la moral natural, defendían la propiedad comunal y sostenían que la propiedad privada estaba lejos del ideal de pobreza y renuncia a los bienes mundanos que predicaban. Los escolásticos intentaron por todos los medios establecer que la propiedad privada de los seglares no era incompatible con las enseñanzas religiosas, enfrentándose con las órdenes mendicantes, como los

franciscanos, partidarias de la doctrina de la pobreza extrema. Con la recepción del pensamiento de Aristóteles en el siglo XIII, Tomás de Aquino, que pertenecía a la orden de los dominicos (rival de la de los franciscanos) argumentó que la propiedad privada no era contraria a la moral natural. Bajo la ley natural toda propiedad es comunal, pero la propiedad privada resulta un añadido, no una contradicción con la ley natural. Aquino utilizó la siguiente analogía para justificar tal argumento: la desnudez está en concordancia con la ley natural (la naturaleza no provee al hombre de ropas), pero el vestido se añadió a la desnudez para beneficio de la humanidad. La propiedad privada, que no existía en la naturaleza, también se inventó para beneficio de la humanidad, y cumple, pues, un fin aristotélico consistente en estimular el trabajo, la misma justificación que aducirán los teóricos de la ley natural del siglo XVII y después a Locke, Quesnay y Smith. La propiedad privada, para Aquino, debía estar regulada por el Estado y sus frutos compartidos, pero, al igual que Aristóteles, aceptaba como dada su desigual distribución, aunque con otros argumentos: cada uno debe recibir de acuerdo con sus necesidades, que son distintas para cada estamento social, a la vez que la idea de los frutos compartidos asegura que una porción de los mismos van a parar a la Iglesia por medio de las donaciones y facilita su labor caritativa de asistencia a los pobres (Landreth y Colander 1998: 29; das Neves 2000: 651-652; Backhouse 2002: 44-45).

El primer análisis importante del valor por parte de los escolásticos se debió al obispo germano Alberto Magno, maestro de Aquino, para quien el valor de un bien debía ajustarse al coste de producción, contenido en forma de trabajo, una teoría objetiva del valor que más tarde retomarían los economistas clásicos y Marx; Duns Scotto fue más lejos al incluir en el coste el beneficio normal (lo necesario para mantener a la familia del comerciante y hacer alguna obra de caridad) y una compensación por el riesgo. Aquino mejoró la teoría de Alberto al destacar, siguiendo a Aristóteles, el papel de las necesidades humanas, un concepto que después desarrollaría en el plano agregado el fraile Enrique de Frimaria, al definirlo como “la necesidad *común* de algo que es escaso” y que está en el origen de la moderna noción de demanda agregada. El paso siguiente se debe a Jean Buridan, rector de la Universidad de París, que adelantó la idea de la demanda efectiva, al distinguir entre necesidades y poder adquisitivo. Luego, Nicolás de Oresme, en oposición al aristotelismo tomista, atribuyó a la moneda no un valor convencional, sino un valor real vinculado al de los metales preciosos (a su escasez relativa) e intuyó que la moneda mala desplazaba a la buena, anticipándose a la ley de Gresham. Finalmente, Antonio de Florencia y Bernardino de Siena refundieron todo el pensamiento

anterior y avanzaron la primera concepción subjetiva del valor mucho antes que los marginalistas: el valor de un bien no depende sólo de la utilidad o capacidad de satisfacción de necesidades, sino también de su escasez y del deseo subjetivo de satisfacer una necesidad por parte de los individuos (Roover 1974: 731-732; Spiegel 1987b: 259-260; Gordon 1987: 100; Galbraith 1989: 39-41; Ekelund y Hérbert 1991: 30-33; Screpanti y Zamagni 1997: 34).

Si de los fundamentos del valor pasamos a su regulación, los escolásticos tocaron este punto en relación con los aspectos éticos. Cuando un intercambio se realizaba en el mercado para satisfacer las necesidades de las partes que comercian, Aquino concluyó que no estaban involucrados problemas morales: los individuos que producen para el mercado actúan de manera equitativa si sus motivos son la propia manutención, la caridad o el bienestar público, y los precios de lo que venden son justos. Aunque existe una gran polémica acerca de si el precio justo corresponde al precio fijado en el mercado por medio del regateo entre las partes contratantes (lo que los escolásticos denominaban precio natural siguiendo el derecho romano) o al precio fijado por regulación pública (precio legal), la mayor parte de los historiadores del pensamiento señalan que tanto Alberto Magno como su discípulo Aquino identificaron el precio justo con el precio natural o de mercado, lo que contribuyó a legitimar la actividad comercial y la economía de mercado, ya que según el código de Justiniano los bienes son valorados al precio por el que son vendidos. En la misma línea y dentro de la teoría del precio justo, los escolásticos condenaron, siguiendo a Aristóteles, el monopolio, definido como toda confabulación para manipular los precios: en este sentido, los beneficios monopolísticos se consideraron ilícitos, obligando a su restitución, a la vez que se defendió que la competencia entre vendedores velaba por los intereses de los compradores en el mercado. En la España del siglo XVI, los escolásticos tardíos de la escuela de Salamanca reafirmaron estas posiciones e insistieron (desde una teoría subjetiva del valor muy avanzada para su época), en la justicia del precio de mercado en ausencia de regulación pública, que consideraron ineficaz incluso en tiempos de escasez (Roover 1974: 731-733; Finley 1987b: 422-423; Spiegel 1987b: 260; Friedman 1987: 1043-1044; Ekelund y Hérbert 1991: 31; Grice-Hutchinson 1995: 190; Screpanti y Zamagni 1997: 29, 45; Fortea 1998: 158; Landreth y Colander 1998: 30-31; Backhouse 2002: 45, 48-49; Lowry 2003: 22).

Inicialmente, la Iglesia identificó la usura con el interés, lo que era lógico en una sociedad en donde predominaba el préstamo al consumo y los créditos se hacían en especie. Pero el desarrollo del comercio y las ciudades desde fines del siglo XI y la recepción del derecho romano, hicieron que la

Iglesia flexibilizara su posición a medida que se difundieron los préstamos en dinero para financiar actividades productivas y el comercio. Entre 1150 y 1200, los teólogos elaboraron el concepto de Purgatorio, definido como un lugar de arrepentimiento y tránsito hacia la salvación para aquellos que habían cometido diversos pecados, como la usura. Fue en ese momento también cuando los teólogos empezaron a distinguir claramente entre usura e interés. Aristóteles había sido contundente en su condena de cualquier préstamo con interés y la posición inicial de Aquino era similar: el dinero, un simple medio de cambio aceptado por convención que no satisface necesidades (es estéril), no puede alquilarse, de manera que su préstamo no puede dar derecho a la percepción de un interés y ni siquiera éste puede ser proporcional a la duración del préstamo, puesto que el tiempo es un bien común otorgado por Dios a todos los hombres y nadie tiene derecho a apropiárselo (es un bien público no rival y no excluible). Sin embargo, el canonista catalán Raimundo de Peñafort planteó por las mismas fechas una casuística para diferenciar la usura (el pago por el uso de dinero que produce una ganancia para el prestamista) del interés o beneficio, que es la que se acabó aceptando y que dio vía libre al préstamo de dinero con propósitos comerciales. Para entonces, ya se había extendido la figura de la comenda, un contrato de origen árabe por el cual un socio comercial avanzaba su capital para una empresa comercial y el otro socio realizaba ese servicio. Para Peñafort, el interés es el reembolso por una pérdida o un gasto (lucro cesante), una compensación legítima por el pago atrasado (daño emergente), por la pérdida de beneficios experimentada por el prestamista que no puede emplear su capital en algún uso alternativo durante el tiempo del préstamo, o por el riesgo inherente a la transacción. Este planteamiento dejó las manos libres a los grandes prestamistas que, a través de instrumentos financieros como las letras de cambio pagaderas en divisas, ocultaban elevados intereses en el tipo de cambio fijado. En un momento en que la Iglesia recurría sistemáticamente al crédito de los banqueros italianos para sus operaciones de tesorería, la sutil distinción entre usura e interés en la doctrina oficial se puede entender como un mecanismo para facilitar la financiación de Roma (que además vendía indulgencias para reducir el período de estancia en el Purgatorio) a la vez que un instrumento de presión para negociar crédito más barato haciendo uso del monopolio en la fijación de las reglas de juego en los negocios, en un contexto donde la ética y la economía todavía permanecían muy unidas. Esa hipótesis viene avalada por la decadencia de la doctrina de la usura a partir de la Reforma protestante en el siglo XVI (Roover 1974: 732; Spiegel 1987b: 260-261; 1987c: 769; 1987d: 923; Ekelund y Hérbert 1991: 36-37; Grice-Hutchinson 1995: 49; Screpanti y Zamagni 1997: 29;

Backhouse 2002: 46-47; Lowry 2003: 15-16).

– El mercantilismo y sus primeros críticos

El mercantilismo está asociado a dos fenómenos: el nacimiento de los estados-nacionales, con la consiguiente necesidad de reafirmación del poder real frente a la nobleza; y al enriquecimiento de los comerciantes, que actuaron como aliados del monarca en esa empresa. Esta alianza se tradujo en la independencia de la política con respecto a la filosofía moral en 1516, con la publicación de *El Príncipe* de Nicolás Maquiavelo, y en la independencia del poder real respecto a la Iglesia, con la Reforma protestante (en 1517 Lutero iniciaba su predicación contra la venta de indulgencias). En *El Príncipe* Maquiavelo utilizó el término interés con una connotación positiva, como sinónimo de la razón de Estado, alejándolo de la connotación negativa o sospechosa dada al préstamo por la Iglesia (más tarde, en el siglo XVII, la palabra se extendería desde el interés nacional al de los grupos e individuos de una nación), y la política quedó separada definitivamente de la moral (el interés del príncipe era aumentar el poder del Estado y cualquier medio sería bueno para ese fin). Por su parte, la Reforma protestante sirvió para canalizar el pensamiento nacionalista contra el Imperio español e inauguró un período de conflictos civiles e internacionales (las llamadas guerras de religión) que favoreció la concentración de la autoridad política nacional en el monarca y ayudó a centralizar las responsabilidades económicas del gobierno, factores que propiciaron la elaboración de la teoría de la ley natural y del contrato social. La Reforma introdujo, además, una nueva ideología sobre las ganancias, el ahorro y el trabajo y, según la conocida tesis de Richard Cantillon y Max Weber, la difusión de las actitudes capitalistas en favor de la acumulación de riquezas, con lo que eliminó gran parte de las preocupaciones medievales sobre la legitimidad del préstamo de dinero.

Lo que se necesitaba en este nuevo contexto de cambio económico y social era una teoría que explicara cómo funcionaba la economía mercantil emergente y no unas recomendaciones morales sobre cómo deberían organizarse los asuntos económicos. De esta manera, desde el siglo XVI hasta mediados del siglo XVIII la escolástica dio paso al mercantilismo: la economía abandonó la ética para situarse en el campo de la política. Aunque no existió una escuela mercantilista como tal, desde que Adam Smith agrupó bajo el rótulo “sistema comercial o mercantil” el conjunto de las ideas económicas que dominaron ese período (con el fin de criticarlas), el término mercantilismo ganó en aceptación y se ha consolidado en la historia del pensamiento económico como una aportación

fundamental al arte de la economía, a la política económica. Las diferencias entre el mercantilismo y la escolástica se pueden resumir en cuatro puntos. 1) Mientras que la economía escolástica forma parte integral de un sistema filosófico coherente dominado por cuestiones éticas, el mercantilismo es un conjunto de propuestas específicamente económicas pero carentes de coordinación, con las que sus defensores intentaron influir en la política económica, en un sentido que favoreciera sus intereses privados (el mercantilismo como sistema de buscadores de rentas). 2) Si los escolásticos integraron la élite intelectual universitaria de su tiempo compartiendo el mismo método (deductivo), los mercantilistas eran comerciantes autodidactas, con conexiones gubernamentales (especialmente en Inglaterra) pero ajenos a la universidad (donde la economía todavía no había entrado como disciplina intelectual), que recurrieron siempre a la experiencia (siguiendo la filosofía empirista y contraria al esencialismo aristotélico de Francis Bacon) para apoyar sus teorías elaboradas por inducción. 3) Mientras los escolásticos identificaron la agricultura como la actividad más honrosa y desconfiaban del comercio, los mercantilistas atribuyeron aquella cualidad al comercio, que para ellos era el motor de la economía. 4) Por último, donde los escolásticos contemplaban la economía en estado estacionario, los mercantilistas asumieron la idea del crecimiento a través de los efectos favorables del comercio sobre la producción, el empleo y la productividad y de la noción de excedente (Roover 1955: 106-108, 112; Viner 1974: 737; Allen 1987a: 445-446; Darity 1987: 928; Hirschman 1989: 43; Deane 1993: 13-19; Rima 1995: 30; Dockés 1995: 483-484, 486; Screpanti y Zamagni 1997: 35-36; Landreth y Colander 1998: 36; Backhouse 2002: 54-56, 60, 74, 79; Magnusson 2003: 46-47, 52; Vaggi y Groenewegen 2003: 3).

A pesar de la dispersión doctrinal del mercantilismo, se puede identificar un núcleo duro de esta corriente de pensamiento sobre el que apenas existió disensión hasta principios del siglo XVIII. El núcleo duro del mercantilismo se basa en dos proposiciones, una de tipo normativo (1) y otra de tipo positivo (2). 1) La proposición de tipo normativo se refiere a que el objetivo de la política económica debe ser el fortalecimiento del Estado. Tal objetivo se vincula a la consecución de un excedente de exportaciones de bienes y servicios sobre las importaciones ($X-M > 0$) que implícitamente se considera igual a la diferencia entre ahorro e inversión ($S-I > 0$). El corolario es que, para favorecer las X, hay que restringir el consumo doméstico (C). En ese sentido, la demanda agregada de un país podría expresarse en términos mercantilistas como una condición de equilibrio donde

$$C+I+X = C+S+M$$

siendo $X-M = S-I$

Para los mercantilistas, en definitiva, el objetivo de la actividad económica es la producción (de mercancías exportables) no el consumo. Y la riqueza del Estado se sustenta sobre la cantidad de población y la restricción del consumo de la mayoría, factores que aseguran respectivamente un alto nivel de producción y bajos salarios (doctrina de la utilidad de la pobreza). Ambos son los ingredientes esenciales para mantener elevadas las exportaciones en un contexto en donde el trabajo es el componente fundamental del coste de producción. El mercantilismo es, así, la primera teoría del desarrollo económico, que tendrá numerosas variantes a lo largo de la historia (la escuela proteccionista y de economía nacional con Alexander Hamilton y Friedrich List o el estructuralismo de Raul Prebisch y Gunnar Myrdal).

2) La proposición positiva es que el excedente de X sobre M propicia un flujo neto de metales preciosos, considerados, a *grosso modo*, como una cantidad fija a nivel mundial. Los mercantilistas establecieron la conexión entre la acumulación de metales preciosos y la riqueza y seguridad nacionales, aunque no confundieron los metales con la riqueza, ya que el propio Mun distinguió entre riqueza natural (bienes de subsistencia) y riqueza artificial (bienes manufacturados). La razón de esa conexión es triple: en los siglos XVI y XVII las guerras se ganaban con oro y plata (la soldada del ejército se cobraba en monedas de oro y plata), una amplia circulación de moneda dentro del territorio nacional era garantía de una gran capacidad contributiva, y también se creía que la cantidad de dinero (basada fundamentalmente en las monedas de oro y plata) estaba relacionada directamente con el nivel de empleo e inversamente con el tipo de interés. Esto indica que para los mercantilistas el incremento de la riqueza se generaba en la esfera de la circulación: era, en palabras de Thomas Mun, un beneficio sobre la enajenación resultante de la diferencia de precios entre dos mercados (comprar barato y vender caro).

Así, aunque en el mercantilismo el objetivo es maximizar la producción de bienes exportables, los aspectos reales de la economía quedan subordinados a consideraciones monetarias. Los autores mercantilistas eran muchos de ellos comerciantes, para quienes las existencias de metales preciosos constituían el índice más fidedigno de su eficacia financiera. Por tanto, argumentaban siguiendo la típica falacia de composición: lo que era bueno para ellos era bueno para el Estado. Para el fortalecimiento del Estado y la consecución del excedente de X sobre M , los mercantilistas recomendaban toda una panoplia de actuaciones: la movilización de los recursos naturales del país,

medidas demográficas poblacionistas, exportación de productos de alto valor añadido, políticas de sustitución de M de productos intensivos en trabajo (mediante aranceles, cuotas, subsidios e impuestos), leyes de navegación (obligación de realizar las importaciones de un país en navíos nacionales), creación de compañías de comercio con privilegios monopolistas, captura y reserva de mercados exteriores y, en último extremo, la guerra para la conquista de territorios (colonias), que suponían ingresos fiscales, bases militares, acceso a recursos naturales o a bienes intensivos en esos recursos y, en su caso, a minas de oro y plata (si las colonias carecían de ellas, la piratería ofrecía una eficiente solución alternativa a la conquista). Los mercantilistas concedían prioridad a las X de bienes intensivos en trabajo (es decir, productos manufacturados, con la excepción de máquinas y armas que pudieran reforzar el poder de sus competidores). Y para ellos el comercio y el flujo de metales preciosos, lo mismo que el poder, eran un juego de suma cero, de manera que la acumulación de riqueza estaba muy unida a objetivos militares (Viner 1974: 733-736; Allen 1987a: 446-448; Galbraith 1989: 52-53; Ekelund y Hérbert 1991: 44-49; Dockés 1995: 492-493; Screpanti y Zamagni 1997: 35; Perdices 1998: 144-147, 218; Landreth y Colander 1998: 36-39; Perdices y Reeder 1998: 18; Magnusson 2003: 57-59; Vaggi y Groenewegen 2003: 18-20).

La principal aportación teórica del mercantilismo es el concepto de balanza comercial. Al principio, los mercantilistas eran contrarios a cualquier exportación de oro y plata (posición que se denomina bullionismo y que es la que defendieron los primeros mercantilistas, los teólogos de la escuela de Salamanca en el siglo XVI), una medida que habían intentado aplicar los nacientes Estados al obligar a las empresas nacionales a pagar las importaciones con mercancías, aunque sin mucho éxito debido al contrabando de metales preciosos. Además del contrabando, los bullionistas buscaban las causas de la salida sistemática de metales preciosos en fenómenos de naturaleza puramente monetaria, principalmente las desviaciones del tipo de cambio de las paridades determinadas por el contenido metálico de las distintas monedas. Tales desviaciones se atribuían, siguiendo al escolástico Nicolás de Oresme, a comportamientos ilícitos, falsificaciones y manipulaciones de banqueros y comerciantes, que también practicaban legal y públicamente los monarcas con técnicas como el recorte (la reducción del contenido metálico de la moneda, en términos de peso o de ley, respecto al valor de acuñación) o el alza (el aumento por decreto del valor oficial de las monedas corrientes en relación a su contenido metálico real). Obviamente, la receta de los bullionistas contra la salida de metales preciosos era evitar las manipulaciones monetarias. Investigando sobre estos fenómenos, el comerciante inglés Thomas

Gresham, fundador de la Bolsa de Londres, descubrió a mediados del siglo XVI que si en un país circulan dos tipos de moneda, con el mismo valor nominal pero distinto valor intrínseco, la gente tenderá a utilizar la moneda mala (la de menor cantidad de metal) en los pagos internos, mientras que la buena (la de mayor contenido metálico o ley) será atesorada, fundida o bien se acabará utilizando en los pagos internacionales y, por tanto, desaparecerá de la circulación. Esta es la llamada ley de Gresham, que ya había intuido Oresme en el siglo XIV.

Pero los días del bullionismo estaban cercanos a su fin. En la década de 1620, Inglaterra atravesaba una fuerte depresión económica, caracterizada por el descenso de la producción y los precios y el aumento del paro. La idea predominante entonces era que la depresión tenía un origen monetario provocado por la exportación de metales preciosos, sobre todo hacia Asia, lo que generaba escasez de dinero. El gobierno creó sendas comisiones oficiales para estudiar el problema. Una fue presidida por Malynes, significado bullionista, para quien la depresión se debía al deterioro de los términos de intercambio provocado por los especuladores extranjeros de moneda (holandeses y judíos), que era una forma de usura, y, por tanto, condenable moralmente. En otras palabras, la exportación de metales preciosos tenía que ver con las prácticas cambiarias de comerciantes y banqueros que desplazaban la moneda buena hacia la compra de productos de importación (la moneda buena era exportada por la Compañía de las Indias Orientales para equilibrar su déficit comercial con la región de Asia, donde operaba en régimen de monopolio), mientras la moneda mala (que estaba devaluada por las alteraciones monetarias practicadas por el gobierno) quedaba para los intercambios interiores. Para frenar la salida de metales preciosos el gobierno tenía que estabilizar los tipos de cambio a la paridad que marcaba el valor intrínseco de cada moneda (de su contenido en oro y plata) y aplicar el control de cambios al margen del mercado internacional de negociación de letras. Frente al planteamiento de Malynes, la otra comisión, integrada por Mun (que llegó a director de la Compañía de las Indias Orientales) y Misselden (que trabajaba para ella) defendieron que el deterioro de los términos de intercambio era producto del déficit de la balanza comercial real entre Inglaterra y otros países europeos desde la Guerra de los Treinta Años. Era ese déficit (o el superávit anterior) de la balanza comercial lo que hacía variar el tipo de cambio (en términos similares se expresaría a fines del siglo XVII el nuevo director de la Compañía, Josiah Child). Por tanto, para estos tres últimos autores, el gobierno no debía prohibir la salida de metales preciosos, sino intentar que aumentasen las entradas de metales preciosos (entre otras cosas asegurando el monopolio comercial de la Compañía). Para ello

habría que tener en cuenta, no los intercambios bilaterales específicos, como creía Malynes, sino la balanza general de comercio, cuya elaboración realizó Misselden por primera vez en la historia en 1623. Partiendo de los cálculos de Misselden, Thomas Mun trató entonces de demostrar que cuando se emplean metales preciosos para adquirir bienes intensivos en recursos naturales, que, después de transformados para aumentar su valor añadido se dedican a la reexportación (y si era posible en barcos ingleses, para quedarse con los seguros y fletes, las partidas invisibles de lo que hoy conocemos como balanza de pagos), es decir, si se dejaba actuar a la Compañía, los metales preciosos regresarían a un país en mayores cantidades de las que habían salido inicialmente para pagar aquellas importaciones. En vez de controlar los cambios, el gobierno debía regular el comercio de tal manera que favoreciera la importación de materias primas baratas y la exportación de bienes manufacturados: en ese caso, las X acabarían superando en valor a las M y la favorable balanza comercial llevaría a la revaluación del tipo de cambio de la moneda nacional; si no se adoptaban las medidas oportunas (como ocurría en España), las M superarían en valor a las X, y el déficit de la balanza acabaría provocando una devaluación del tipo de cambio (Hinton 1974: 287-288; Letiche 1974: 144-145; Giner 1982: 193; Allen 1987a: 447-448; Officer 1987: 293; Eltis 1987: 576; Vickers 1987a: 480-481; 1987b: 418; Galbraith 1989: 41; Rima 1995: 36; Screpanti y Zamagni 1997: 36-37; Perdices 1998: 126-145, 148; Landreth y Colander 1998: 42; Backhouse 2002: 77-79, 86; Magnusson 2003: 50-51).

A pesar de que la mayor parte de los mercantilistas sospechaban que la existencia de una relación entre las entradas de metales preciosos y los precios internos, siguieron creyendo que se podía mantener una balanza comercial favorable durante períodos indefinidos. Para algunos historiadores del pensamiento económico este planteamiento erróneo (retrospectivamente) se explica porque los mercantilistas no entendieron bien la teoría cuantitativa del dinero que ya estaba disponible desde mediados del siglo XVI. En la exposición de la misma realizada a principios del siglo XX por Irving Fisher se plantea que

$$MV = PT$$

donde M es el conjunto de medios de pago que existen en la economía de un país a lo largo de un determinado año; V es la velocidad media a que circulan esos medios de pago; P, el nivel general de precios; y T, el el conjunto de bienes y servicios producidos e intercambiados. Como es sabido, los monetaristas, desde Milton Friedman, sostienen que esta identidad *ex post* (es evidente que si al acabar el año todos los bienes y servicios se han vendido, lo que se ha pagado por ellos tiene que ser igual a la

cantidad de medios de pago en circulación, multiplicada por la velocidad media a que han circulado los medios de pago) es también una ecuación *ex ante* que se cumple siempre. Por lo tanto, puede despejarse P de manera que

$$P = MV/T$$

Si V y T se consideran constantes (la velocidad de circulación sólo cambia a largo plazo y T varía poco en un año, máxime dadas las bajas tasas de crecimiento del PIB en el siglo XVI), existiría una relación directa entre M y P. Pues bien, según esta reconstrucción racional, los mercantilistas sólo se fijaron en que el dinero estimula el comercio (la relación entre M y T), pero no comprendieron el mecanismo autorregulador que va de M a P.

El primero en formular la teoría cuantitativa del dinero fue un epígono de los escolásticos, el teólogo de la escuela de Salamanca, Martín de Azpilicueta en su *Tratado resolutorio de cambios* (1556). Azpilicueta escribió en un momento en que los metales preciosos afluían a España en grandes cantidades procedentes de América. Partiendo de una teoría subjetiva del valor basada en la escasez, que abandona la idea convencional del dinero de Aristóteles y tiene resonancias del pensamiento de Oresme, Azpilicueta mostró que la moneda vale más donde es escasa que donde es abundante, lo que evidenciaría una relación directa entre la cantidad de dinero y los precios. Así, donde la moneda es escasa, los bienes y los servicios se venden a precios bajos, y, al contrario, donde la moneda es abundante (como en la España de ese momento) los precios resultan altos (ver Materiales). Un argumento similar utilizó su colega Tomás de Mercado para oponerse por entonces a los bullionistas: si el dinero salía de España (de Sevilla hacia Amberes) era porque fuera se valoraba más (era más escaso), por lo que para evitar la salida había que aumentar el volumen de bienes y servicios producidos en España con el fin de convertirlo en menos abundante. La relación entre aumento del dinero (metales preciosos) y aumento de los precios que observaron los teólogos salmantinos sería luego estudiada por el francés Jean Bodin en distintos países europeos. Azpilicueta, además, estableció la diferencia entre tipo de interés nominal y real, al introducir un nuevo matiz en la casuística para diferenciar el interés de la usura: así, en un período de inflación (que significa en un deterioro de la capacidad adquisitiva del dinero), quien recobra una cantidad prestada de dinero y exige una compensación que equipare la capacidad de compra de lo cobrado a la de lo prestado, actúa conforme a justicia; dicho de otra manera, la recepción de un interés nominal equivalente a la tasa de inflación no constituye usura, dado que el interés real es nulo y la usura es aquella situación en que el interés

nominal es superior a la tasa de inflación. Y otra gran aportación de este autor, que acabó de consejero de varios papas, fue el estudio de la incidencia del diferencial de inflación sobre el tipo de cambio de las monedas. Azpilicueta observó que la mayor tasa de inflación de Castilla respecto a Roma tenía un efecto sobre la relación de intercambio entre los ducados de esas dos áreas monetarias, al propiciar que se incrementara la demanda de ducados romanos –y con ello su precio relativo– por tratarse de una moneda cuya capacidad de compra se deterioraba menos que la de los ducados castellanos. Esta preferencia de los comerciantes por la moneda de mayor capacidad adquisitiva reducía la oferta monetaria de los países menos inflacionistas contribuyendo a moderar sus precios.

En realidad, la doctrina de la balanza comercial no se basa en la incomprensión de la teoría cuantitativa del dinero, sino que responde al contexto económico del momento. En efecto, las ideas de Misselden y Mun se emitieron en la década de 1620, cuando la economía de Inglaterra no se encontraba en equilibrio. Entonces, la caída de la demanda internacional de tejidos ingleses por la guerra de los Treinta Años y el aumento de la competencia internacional provocaron un exceso de oferta y el aumento del desempleo, por lo que no se daban las condiciones para que la ecuación monetarista se cumpliera *ex ante*. Luego, la drástica reducción de las llegadas de oro y plata procedente de América convirtió la lucha por los metales preciosos en el juego de suma cero que los mercantilistas creían que era el comercio, estimulando en sus mentes la idea de que el aumento de la cantidad de dinero en circulación era el mayor incentivo para el comercio (la conexión de M y T) en una situación de clara deflación secular que afectó tanto a Gran Bretaña como a Francia. Este mecanismo de transmisión directa fue utilizado en los primeros años del siglo XVIII por el francés Boisguilbert y el escocés John Law, tempranos críticos del mercantilismo, para defender el uso del papel moneda. Ambos eran conscientes del mecanismo directo mediante el cual el aumento de la oferta de dinero estimula la actividad económica (crea empleo, permite la puesta en cultivo de nuevas tierras, y genera más producción e intercambios), sobre el supuesto realista de que había recursos ociosos en ambos países (Francia y Escocia atravesaban entonces una profunda depresión económica). Para ambos, y aquí reside su crítica al mercantilismo, la moneda no supone una riqueza en sí misma, sino que es la sangre que permite funcionar el comercio y, por tanto, aumentar la riqueza. Y esa función la puede cumplir el papel moneda con ventaja sobre la moneda metálica, ya que su coste es mucho menor y, como señala Law, su valor se puede regular y estabilizar al nivel de la actividad económica y garantizarlo vinculándolo al valor de la tierra que es mucho más estable que el valor de la plata (el

patrón metálico vigente en ese momento). Law, que era un jugador profesional, propuso esta idea para sacar de su letargo a la economía escocesa, pero tuvo que huir del país acusado del asesinato de un hombre en un duelo y finalmente recaló en Francia, donde fundó el Banco General (1716), desde el que persuadió a Luis XV de su proyecto, y se convirtió en el primer gobernador de un banco central emisor de billetes, el Banco Real (1718), su anterior banco nacionalizado. El rey nombró a Law, además, director de una compañía de comercio privilegiado a la que otorgó el monopolio del comercio con la enorme colonia francesa de la Luisiana (la Compañía de Occidente, o del Mississippi), un territorio que se extendía desde el Golfo de México hasta Canadá y donde se suponía habrían de encontrarse minas de oro. Las acciones de la Compañía, que daban derecho a participar en el negocio, se pusieron a la venta para hacer frente al pago de la enorme deuda flotante del gobierno (acumulada por la guerras de Luis XIV) y la Compañía obtuvo la concesión de recaudar los impuestos reales en los nuevos billetes, lo que hizo que sus acciones subieran como la espuma (entre 1719 y 1720 la cotización pasó de 500 libras a más de 10.000). Entonces Law ayudó a calentar más la cotización de la Compañía mediante la emisión adicional de billetes de banco con el fin de prestarlos a nuevos suscriptores para la compra de acciones (que llegaron a cotizarse en el mercado de futuros a 15.000 libras), creando el mecanismo que casi trescientos años más tarde Keynes denominaría trampa de liquidez (el aumento de la cantidad de dinero no se tradujo en un aumento de la actividad económica porque el dinero se empezó a demandar por motivos especulativos). Esto hizo que las buenas perspectivas iniciales del experimento protokeynesiano de Law no se tradujeran en una mejora de la economía real, sino que acabaran en el estallido de la burbuja del Mississippi: la cotización de las acciones se hundió y con ella se esfumó la riqueza financiera de sus tenedores, creándose una situación de desconfianza total hacia el papel moneda que duraría más de un siglo. Sólo el gobierno salió favorecido ya que saldó sin apenas coste una gran parte de su deuda (Spiegel 1987b: 260; Bordo 1987: 143; Ekelund y Hérbert 1991: 49; Deane 1993: 49-52; Rima 1995: 40, 53-54, 56-57; Grice-Hutchinson 1995: 58; Screpanti y Zamagni 1997: 41; Fortea 1998: 158-161; Perdices 1998: 175-176; Iglesia 2000: 81-83; Backhouse 2002: 61-62, 77-79, 91-94; Brewer 2003: 86-87).

El otro mecanismo por el cual el aumento de M estimula T es a través de la reducción del tipo de interés (mecanismo indirecto), y suscitó la lógica atención de los mercantilistas por la acumulación de metales preciosos, ya que éstos constituían la base de la circulación monetaria. Como observó Keynes, quien dedicó un capítulo a la reconstrucción histórica del mercantilismo en su famosa *Teoría*

general de la ocupación, el interés y el dinero (1936), el objetivo mercantilista de favorecer la afluencia del oro en un momento de depresión económica era lógico ya que el ahorro superaba a la inversión y existía una persistente tendencia deflacionista en la economía, acompañada de una falta de estímulos públicos que alentaran la demanda. Gracias a la percepción que tuvo Keynes del problema de la caída de la demanda agregada en su propio tiempo (en la década de 1930), consideró que la estrategia mercantilista de favorecer la entrada de oro parecía el único medio disponible entonces (el siglo XVII) para ampliar la oferta de dinero, lo que tendría efectos económicos expansivos, vía reducción de tipos de interés, aumento de los precios por encima de los costes, y, en consecuencia, incremento de los beneficios, mejora de las expectativas y crecimiento de la inversión y el empleo (ver Materiales). En ese sentido, destaca la polémica entre Child y John Locke a propósito de los tipos de interés. Para Child, director de la Compañía de las Indias Orientales, la riqueza o pobreza de las naciones estaba en proporción directa a sus tipos de interés, como mostraba el éxito de Holanda, donde los tipos de interés eran más bajos (eran la *causa causans* de la prosperidad) y en la década de 1660, cuando Child publicó sus escritos, dominaba claramente el comercio internacional. Si las reducciones legales previas del tipo de interés en Inglaterra (desde el 10 al 6%) habían producido un aumento del número de comerciantes y de su riqueza individual, la propuesta de Child fue reclamar una nueva reducción al 4% para acercarse a los tipos prevalecientes en Holanda. La respuesta de Locke consistió en dar la vuelta al argumento mercantilista: el progreso económico no es el resultado de unos tipos de interés bajos, sino su causa. Locke justifica su posición con el concepto de tipo de interés natural, como el simple resultado de la oferta y la demanda de dinero, de la cantidad de dinero en relación con el volumen del comercio, lo que le lleva a descubrir el concepto de velocidad de circulación del dinero. Si el tipo de interés regulado es menor que el tipo de interés de mercado (que se iguala al natural) se conseguiría justamente lo contrario de lo que pensaba Child y otros intervencionistas, ya que no existirían incentivos para que los prestamistas ofrecieran crédito, con lo que el dinero se haría todavía más escaso y caro, tanto si la medida fuera efectiva, vía racionamiento del dinero, como si fuera inefectiva, por la aparición de usura en un mercado paralelo al legal. Locke fue, así, un de los primeros en establecer la idea liberal del efecto perverso de la intervención pública. La misma posición sería defendida en la década de 1690 por Dudley North otro crítico del mercantilismo, para quien la regulación legal del tipo de interés podría reducir el crédito y favorecer un mercado paralelo de préstamos donde el tipo de interés real se acercara al determinado por la oferta y la demanda (Vaughn

1987: 229-231; Vickers 1987b: 418; Allen 1987a: 448; Argemí 1987: 50; Ekelund y Hérbert 1991: 55-56; Rima 1995: 40-41, 44-45; Perdices 1998: 40-41, 153-155; Landreth y Colander 1998: 39; Backhouse 2002: 79-83; Brewer 2003: 82-83).

El aumento del empleo era para los mercantilistas el resultado final del mecanismo de transmisión indirecta. Pero lo que les importaba era la producción no el consumo. En la visión de estos autores el crecimiento económico estaba alimentado por el aumento del dinero en circulación acumulado merced al superávit de la balanza comercial, y se alcanzaba, entre otras cosas, por la promoción de las exportaciones. Para ello, dado que los salarios eran el principal coste de producción, había que mantener bajos los niveles salariales. Es la doctrina mercantilista de la “utilidad de la pobreza”. La doctrina supone que los salarios están determinados por el tamaño de la población: el aumento de la población, favoreciendo los matrimonios tempranos y la inmigración, reduce directamente el coste de los bienes producidos, y también indirectamente al incentivar la laboriosidad de los trabajadores. La mayor parte de los mercantilistas ingleses y franceses pensaban que la curva de oferta de trabajo se inclina hacia atrás, adoptando una pendiente negativa a partir del punto en que los salarios rebasan el nivel del salario de subsistencia (ver Materiales): esto es lo que ocurre en el punto P con la curva SS resultante de la relación entre el salario real w_r y la cantidad de trabajo N. Hasta el punto P, el que asegura el nivel de pleno empleo N con la máxima capacidad de exportación, la oferta de trabajo es infinitamente elástica al salario de subsistencia w_r . Un salario más bajo no aseguraría la supervivencia de la población, reduciendo las exportaciones, mientras que un salario más alto, como w'_r , activaría una preferencia de los trabajadores por el ocio, y la curva de oferta SS se inclinaría negativamente hacia atrás, con el resultado de deteriorar la capacidad exportadora. Suponiendo que la conquista de un nuevo mercado desplazase la demanda de trabajo de DD a D'D', el salario aumentaría a w'_r , y, supuesta la preferencia por el ocio, la oferta de trabajo se reduciría a N' poniendo en peligro la capacidad de exportación. Por tanto, la política económica debe favorecer el aumento de la población para que la curva de oferta de trabajo se desplazase a SS', hasta alcanzar un nuevo equilibrio, en que marca el punto Q, en el que el nuevo nivel de plena ocupación N' , el que asegura una capacidad de exportación más elevada, se iguala con el salario de subsistencia w_r . La justificación de la hipótesis de la preferencia por el ocio de los mercantilistas se basó en la idea de que los obreros eran perezosos e inmorales (idea que evocará más tarde Malthus): pagarles por encima del nivel de subsistencia significaba fomentar la vagancia y el vicio. Esta teoría encontró un campo abonado en Inglaterra, a

pesar de que la revolución en el consumo (el aumento de la cantidad y calidad de productos de consumo) indujo a la gente a preferir más ingresos (con el fin de acceder a los nuevos y más abundantes bienes de consumo) sacrificando su tiempo de ocio. Dicho comportamiento fue tenido en cuenta por algunos críticos del mercantilismo, como North, para cambiar la perspectiva de los fines del crecimiento económico: el consumo, más que la producción, debía ser el objetivo de la actividad económica, porque el aumento del consumo (y no las medidas compulsivas sobre la oferta de trabajo) era el principal incentivo a la laboriosidad de los trabajadores (Viner 1974: 73; Ekelund y Hérbert 1991: 52-54, 56-59, 68-69; Vries 1994: 258-262; Rima 1995: 48; Screpanti y Zamagni 1997: 38-40; Landreth y Colander 1998: 40-41; Backhouse 2002: 83-85).

En el continente, donde los regímenes absolutistas siguieron siendo la norma hasta la Revolución francesa de 1789, el mercantilismo se caracterizó por el énfasis en la regulación estatal no sólo del mercado de trabajo, sino de la producción de bienes de consumo, con medidas que tendieron a la unificación del mercado nacional. En la Francia del siglo XVII, el primer ministro, Jean-Baptiste Colbert, aplicó el sistema de trabajo forzoso en las obras públicas, prohibió la emigración y estimuló la inmigración de trabajadores especializados dentro de su programa para mantener bajos los salarios con el fin de estimular las exportaciones. Pero su política se distinguió, sobre todo, por la creación de manufacturas reales sustitutivas de importaciones de textiles, bienes de lujo y armamento. En Rusia, Austria, Prusia o España se copiaron estas medidas colbertistas (Coleman 1987: 472-474; Recktenwald 1987: 313-314; Perdices 1994: 20; Grice-Hutchinson 1995: 119, 125, 194-195; Perdices 1998: 210-214; Backhouse 2002: 90-91).

PALABRAS CLAVE: división técnica y división social del trabajo, moral natural, fines y medios, autarquía, bienestar, patriarcado, justicia distributiva y justicia correctiva o conmutativa, crematística natural y antinatural, valor de uso y valor de cambio, justo medio, silogismo hipotético, salario justo, ley natural, precio natural, precio legal, precio justo, teoría objetiva y teoría subjetiva del valor, riqueza natural y riqueza artificial, beneficio sobre enajenación, balanza general de comercio, bullionismo, recorte, alza, ley de Gresham, teoría cuantitativa del dinero, interés nominal y real, mecanismos de transmisión directo e indirecto, tipo de interés natural, doctrina de la utilidad de la pobreza.

BIBLIOGRAFÍA

- Allen, W.R. (1987a): “Mercantilism”, *NPDE*, III, 445-449.
 —(1987b); “Specie-flow mechanism”, *NPDE*, IV, 431-432.
- Argemí, L. (1987): *Las raíces de la ciencia económica. Una introducción histórica*. Barcelona.
- Aristóteles: *La Política*. Madrid (Editora Nacional).
 —*Ética Nicomáquea*. Madrid (Gredos).
- Backhouse, R.E. (2002). *The Penguin History of Economics*. Londres.
- Bordo, M.D. (1987): “Law, John”, *NPDE*, III, 143.
- Brewer, A. (2003): “Pre-Classical Economics in Britain”, en W.J. Samuels, J.E. Biddle y J.B. Davis eds. (2003: 78-93).
- Cesarano, F. (1987): “Galliani, Ferdinando”, *NPDE*, II, 456-457.
- Coleman, D.C. (1987): “Colbert, Jean-Baptiste, colbertism”, *NPDE*, I, 471-473.
- Darity, W. (1987): “Postlethwayt”, *NPDE*, III, 928.
- das Neves, J.C. (2000): “Aquinas and Aristotle’s Distinction on Wealth”, *History of Political Economy*, 32 (3): 649-657.
- Deane, P. (1993): *El Estado y el sistema económico. Introducción a la historia de la economía política*. Barcelona.
- Dockés, P. (1995): “La logique du mercantilisme”, en B. Etemad, J. Batou y T. David eds., *Pour une histoire économique et sociale internationale. Mélanges offerts à Paul Bairoch*. Ginebra, 483- 497.
- Ekelund, R.B. y Hérbert, R.F. (1991): *Historia de la teoría económica y de su método*. Madrid.
- Eltis, W. (1987): “Mun, Thomas”, *NPDE*, III, 576-577.
- Finely, M.I. (1979): “Aristóteles y el análisis económico”, en *Vieja y nueva democracia y otros ensayos*. Barcelona, 164-206.
 —(1987a): “Aristotle”, *NPDE*, I, 112-113.
 —(1987b); “Chrematistics”, *NPDE*, I, 421-423.
 —(1992): *Los griegos de la Antigüedad*. Barcelona.
- Fleetwood, S. (1997): “Aristotle in the 21st Century”, *Cambridge Journal of Economics*, 21 (5), 729-744.
- Fortea, J.I. (1998): “Economía, arbitrista y política en la monarquía hispánica a fines del siglo XVI”, *Manuscripts*, 16, 155-176.
- Friedman, D.D. (1987): “Just price”, *NPDE*, II, 1043-1044.
- Galbraith, J.K. (1989): *Historia de la economía*. Barcelona.
- Giner, S. (1982): *Historia del pensamiento social*. Barcelona.
- Gordon, B. (1987): “Aquinas, St Thomas”, *NPDE*, I, 99-100.
- Gordon, S. (1995): *Historia y filosofía de las ciencias sociales*. Barcelona.
- Grice-Hutchinson, M. (1995): *Ensayos sobre el pensamiento económico en España*. Madrid.
- Hinton, R.W.K. (1974): “Mun, Thomas”, *EICS*, VII, 287-288.
- Hirschman, A.O. (1989): “El concepto de interés, del eufemismo a la tautología”, en *Enfoques alternativos a la sociedad de mercado y otros ensayos*. México, 41-59.
- Iglesia, J. de la (2000): “Martín de Azpilicueta y su «Comentario resolutorio de cambios»”, *Información Comercial Española*, 789, 77-84.
- Landreth, H. y Colander, D.C. (1998): *Historia del pensamiento económico*. México.
- Letiche, J.M. (1974): “Misselden, Edward”, *EICS*, IX, 144-146.
- Lowry, S.T. (2003): “Ancient and Medieval Economics” en W.J. Samuels, J.E. Biddle y J.B. Davis eds. (2003: 11-27).
- Magnusson, L.G. (2003): “Mercantilism”, en W.J. Samuels, J.E. Biddle y J.B. Davis eds. (2003: 60)
- Officer, L.H. (1987): “Malynes, Gerard de”, *NPDE*, III, 293.
- Perdices, L. (1994): “Entre el feudalismo y el liberalismo: diversidad de doctrinas y políticas «mercantiles» en Europa”, en J. de la Iglesia coord., *Ensayos sobre pensamiento económico*. Madrid, 13-35.
 —(1998): *El mercantilismo: política económica y Estado nacional*. Madrid.
 —y Reeder (1998): “El mercantilismo: una reinterpretación desde la perspectiva de la política económica de los nuevos Estados nacionales”, *Cuadernos Aragoneses de Economía*, 8 (1), 13-31.
- Recktenwald, H.C. (1987): “Camerlism”, *NPDE*, I, 313-314.
- Rodríguez Adrados, F. (1983): *La Democracia ateniense*. Madrid (Alianza).
- Rima, I.H. (1995): *Desarrollo del análisis económico*. Madrid.
- Roover, R. de (1955): “El contraste entre escolasticismo y mercantilismo”, en J.J. Spengler y W.W. Allen, dirs. (1971), *El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall. Ensayos*. Madrid, 106-112.
 —(1974): “Pensamiento económico. Pensamiento antiguo y medieval”, *EICS*, VII, 729-733.
- Samuels, W.J., Biddle, J.E. y Davis, J.B. (2003): *A Companion to the History of Economic Thought*. Oxford (Blackwell).
- Screpanti, E. y Zamagni, S. (1997): *Panorama de historia del pensamiento económico*. Barcelona.
- Sombart, W. ([1913] 1982): *Contribución a la historia espiritual del hombre económico moderno*. Madrid.
- Spiegel, H.W. (1987a): “Xenophon”, *NPDE*, IV, 935-936.
 —(1987b): “Scholastic economic thought”, *NPDE*, IV, 259-261.

- (1987c): “Usury”, *NPDE*, IV, 769-770.
- (1987d): “Wilson, Thomas”, *NPDE*, IV, 923.
- Vaggi, G. y Groenewegen, P. (2003): *A concise history of economic thought. From Mercantilism to Monetarism*. Houndmills (Palgrave MacMillan).
- Vaughn, K.I. (1987): “Locke, John”, *NPDE*, III, 229-230.
- Veyne, P. (1991): *La sociedad romana*. Madrid.
- Vickers, D. (1987a): “Misselden, Edward”, *NPDE*, III, 480-481.
- (1987b): “Child, Josiah”, *NPDE*, I, 418.
- Viner, J. (1974): “Pensamiento económico. Pensamiento mercantilista”, *EICS*, VII, 733-739.
- Vries, J. de (1994): “The Industrial Revolution and the Industrious Revolution”, *Journal of Economic History*, 54 (2), 249-270.