

# 5 El análisis económico de la historia: esclavos, colonos y empresarios como ejemplos de un nuevo enfoque

PEDRO FRAILE

---

## 1. Introducción

Este capítulo pretende introducir al lector al método de un campo de la economía relativamente nuevo: la economía histórica. El capítulo está dividido en tres partes temáticas. En la primera se describen las características metodológicas y el desarrollo inicial de la disciplina. A continuación se analizan los debates suscitados por el análisis económico de la esclavitud norteamericana antes de la Guerra Civil (1861-1865) y del impacto de la legislación mercantilista británica sobre las colonias norteamericanas. Le sigue un breve comentario sobre el desarrollo de la economía histórica en Europa, y el capítulo concluye con un análisis del debate sobre la industrialización española contemporánea.

No se trata aquí de revisar toda la rica bibliografía producida en este campo. Un panorama completo de la literatura podrá encontrarla el lector interesado en los múltiples artículos bibliográficos citados en el texto. La intención de este capítulo es, por el contrario, limitada: usar a manera de ejemplos la economía de la esclavitud, el papel del mercantilismo y la estrategia de los empresarios para ilustrar el método de argumentación de los economistas históricos.

## 2. El método económico en la historia

La concesión del Premio Nobel de Economía a dos economistas históricos en 1993 señaló el final de un largo trayecto. La Academia sueca reconocía con el galardón a los profesores Robert Fogel y Douglass North el triunfo académico de un área de la economía que cuenta ya con medio siglo de vida independiente. La aportación de la economía histórica a la economía general es indudable, pues su carácter aplicado ha ofrecido a los economistas teóricos el enorme campo de la historia como banco de pruebas de sus proposiciones. Pero el impacto más fuerte de la nueva disciplina se ha hecho sentir en la historia misma. La irrupción del método económico en el pasado ha supuesto replanteamientos revolucionarios de viejas interpretaciones

históricas, reevaluaciones de elementos causales considerados básicos por los historiadores sociales, y, sobre todo, la apertura de nuevos interrogantes históricos que el método de indagación económica ha hecho posible formular.

En pocas ocasiones un nuevo enfoque ha provocado tanta oposición metodológica y debate profesional como la incursión del análisis económico de los hechos históricos. La experiencia *imperialista* de la economía en el ámbito de los historiadores se ha convertido, de hecho, en una saga cuyo anecdotario sigue incrementándose. Hasta los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, las revistas profesionales de economía e historia trataban a la nueva disciplina como a una «aburrída tía-abuela a la que se invitaba con cortesía a las reuniones familiares pero a la que todo el mundo ignoraba»<sup>1</sup>. Las cosas empezaron a cambiar a partir de la segunda postguerra, pero el progreso ha sido lento y difícil. Los obstáculos con los que se han enfrentado los economistas históricos han sido múltiples. La materia prima de sus análisis, las series de datos que se usan en los modelos y que hoy en día son un elemento más de las economías modernas, no existían prácticamente hasta hace poco tiempo. Pero más importante para la lentitud de este avance ha sido la resistencia de los historiadores tradicionales a aceptar el papel del análisis económico en la interpretación del pasado. La historia económica identifica y mide hechos y tendencias que normalmente están lejos del control de actores individuales, y la convierte en una historia *sin gente* para muchos historiadores tradicionales. Los métodos de la teoría económica y de la econometría requieren, además, un cierto entrenamiento que ha llegado a constituir en algunos casos —afortunadamente pocos— un motivo de rechazo. Pero la objeción más fuerte y enraizada contra la historia económica ha sido (y sigue siendo) dirigida contra su instrumento analítico básico: la teoría económica. La universalidad temporal y espacial en los supuestos del comportamiento económico es rechazada por los historiadores como una pretensión irreal que no tiene en cuenta el contexto cultural y la variación en los valores prevalentes en cada momento histórico para determinar las acciones de los individuos. Así, las instituciones, la cultura, las ideologías, la religión, el conocimiento científico, los roles sociales y la percepción del mundo por los individuos se convierten en obstáculos metodológicos insalvables. Para algunos historiadores, conceptos tan básicos para el análisis económico como la maximización de los beneficios empresariales o la elección racional entre ocio e ingreso no pueden ser entendidos de la misma manera en la última década del siglo XX que en la sociedad renacentista, y que no pueden compararse cuando se aplican al mismo tiempo a nuestra Europa postindustrial y a las aldeas andinas preindustriales.

El concepto mismo de mercado es otro obstáculo a la acogida favorable de la economía en la historia. El mercado, según la visión tradicional, es una institución compleja y avanzada cuyo funcionamiento implica un alto grado de sofisticación institucional, política y económica, y que, por tanto, es sólo compatible con sociedades desarrolladas. Proponer el mercado como referencia analítica con anterioridad al siglo XIX es rechazado por muchos como un anacronismo, un intento, sin utilidad al-

guna, de suponer una dinámica de relaciones y contratos entre individuos inexistente en sociedades arcaicas, y que solamente el lento paso del tiempo logró crear y hacer funcionar en algunos lugares de Europa y América a partir de las Guerras Napoleónicas.

Sin embargo, la sencillez del planteamiento analítico de los economistas convierte en poco razonables estas objeciones. Es cierto que los contextos culturales condicionan las decisiones y que la percepción del entorno influye sobre el comportamiento del individuo. Pero no es menos cierto que las personas nunca actúan en contra de sí mismos. Ésta es la única reivindicación metodológica de los economistas cuando aplican sus teorías a la historia: la búsqueda del propio interés por parte de los agentes económicos. Esa búsqueda puede estar condicionada por la carestía de información y hacerse, por tanto, desde posiciones de *racionalidad condicionada*, y puede expresarse en términos no monetarios que incluyan la maximización del ocio o de ciertas sensaciones (como la lealtad, o la pertenencia a un grupo, por ejemplo). Todo lo que los historiadores económicos arguyen es que los individuos actúan en todas las sociedades, modernas o arcaicas, a favor de su propio bien según ellos lo perciben, y que con tal fin realizan transacciones con otros individuos que también persiguen su propio beneficio. Las transacciones pueden estar sujetas a costumbres rituales o ser completamente espontáneas, pueden ser estandarizadas y anónimas, o bien singularizadas y muy personales. Puede que los intercambios sean costosos por la distancia y el transporte o fáciles por la proximidad; pueden ser lentos e inciertos porque la información fluye con dificultad entre las partes, o bien rápidos y claros porque los agentes están cercanos y se conocen. La dispersión geográfica de los que venden y compran puede hacer que buscar el precio al que quieran realizar la transacción sea muy costoso, o que la negociación del acuerdo implique mucho tiempo y esfuerzo. De la misma manera, la ausencia de árbitros (jueces) neutrales en los que se pueda confiar y cuyos servicios sean rápidos y baratos en caso de comportamiento desleal postcontractual de una de las partes, puede hacer aún más incierta las relaciones entre individuos. La experiencia europea muestra que no fue sino hasta el Renacimiento cuando las dificultades geográficas empezaron a vencerse, los intercambios e instrumentos de pago a estandarizarse, y el marco legal de los contratos a hacerse más digno de confianza.

Las imperfecciones pueden materializarse no sólo en costes de transporte, rituales arcaicos o marcos legales inseguros, sino también en estructuras monopolísticas o de colusión entre oferentes que hagan prohibitivos los precios e imposible, o muy difícil, la entrada de nuevos negociantes. La existencia de colusiones entre oligopolistas en la distribución de la sal en Italia del siglo XI, los esfuerzos del papado por monopolizar la alúmina en el siglo XV, o de los Fugger para fijar precios de los metales en el XVI, son todos ejemplos de lo antigua que es la habilidad de ciertos empresarios para manipular los poderes públicos a su favor consiguiendo privilegios excluyentes para otros<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> S. Previart Lee y P. Passell: *A New Economic View of American History*, Nueva York, W. W. Norton, 1979, pág. 4.

<sup>2</sup> Véase, por ejemplo, R. Piotrowski: *Cartels and Trusts. Their Origin and Historical Development from the Economic and Legal Aspects*, Londres, George Allen & Unwin, 1933.

La existencia de mercados perfectos requiere, ciertamente, una larga trayectoria, y no ya nuestra historia, sino nuestro propio mundo está aún muy lejos de conseguir transacciones instantáneas y a bajo coste en las que el comprador y el vendedor tengan a su disposición toda la información relevante y en el que ambos se sientan seguros de las intenciones postcontractuales del otro. Pero esto no quiere decir que el mercado no haya existido. El mercado es ahora, y ha sido a través de toda la historia, simplemente el lugar de encuentro de las necesidades de los individuos, de manera que vivir en grupo para todas las colectividades, actuales o en el pasado, significa vivir en el mercado. Este puede ser imperfecto y lento, oneroso y arcaico, incierto y manipulado, pero es el marco institucional en el que los individuos se relacionan unos con otros.

En todo caso, la oposición al avance del análisis económico en la historia ha estado basada en la desconfianza mutua entre los historiadores tradicionales y los economistas. Desconocedores de las técnicas econométricas y la teoría económica, los historiadores han tendido a exagerar su complejidad, a desdeñar su aplicabilidad fuera del presente y, como consecuencia, a no aventurarse en la nueva disciplina. Los economistas, por su parte han tardado mucho tiempo en darse cuenta de la importancia del cambio institucional y han tendido a infravalorar la aportación de la historia tradicional como instrumento de análisis<sup>3</sup>. Sin embargo, el desconocimiento inicial de los instrumentos económicos y estadísticos de análisis ha dado paso a una mayor confianza de los historiadores con la teoría económica y la econometría, y no es infrecuente ver ya que una buena parte de la mejor historia económica esta hecha por investigadores sin una formación académica previa en economía. El tiempo ha mostrado que «se curan más casos de desatinos históricos con el concepto del coste de oportunidad y la simple observación que aplicando los métodos más elaborados de la medicina económica»<sup>4</sup>, y esto ha contribuido a desmitificar entre los historiadores tradicionales la supuesta dificultad de la teoría económica. Por su parte, los economistas históricos han dirigido su atención hacia las instituciones y la importancia del marco institucional en el crecimiento. De hecho, ha sido la *endogeneización* de las instituciones —su incorporación a los modelos de análisis como variables endógenas que cambian con el resto del modelo— uno de los campos de la economía histórica que más ha prosperado en los últimos años, y es también la razón, no hay que olvidar, por la que el Nobel de economía fue concedido a Douglass North.

Se tiende ahora, por tanto, en casi todo el mundo a una aceptación más generalizada del uso explícito de la teoría económica y la econometría en combinación con el análisis institucional, y esto ha dado lugar a una rica producción académica cargada de interrogantes y debates. La Historia Económica entra así en una fase de madurez avalada por la concesión del máximo reconocimiento en el campo de las ciencias sociales, pero que tiene en sí misma una larga trayectoria. Todo empezó hace

ya más de un siglo en algunas universidades europeas (sobre todo alemanas y luego británicas) y norteamericanas. Los historiadores sociales y políticos comenzaron a fijarse en los números y las estadísticas y pronto descubrieron que la posibilidad de medir y cuantificar la actividad de otros seres humanos en el pasado abrió un horizonte insospechado en la historia. Con el comienzo del siglo xx, los ensayos históricos empezaron a cambiar de naturaleza y empezó a aparecer lo que podría llamarse la *historia social cuantitativa*. Los trabajos académicos se llenaron de tablas y datos y lo que hasta entonces había sido un intento de relatar el pasado se convirtió en una carrera por medirlo. Sir John Clapham (1873-1946), uno de los iniciadores del cambio y autor de la obra pionera *Economic History of Modern Britain* (1926), afirmaba en la lección inaugural de Cambridge en 1929 que «la tarea más evidente de un historiador económico es destacar como cuantificador por encima de todos los demás historiadores»<sup>5</sup>. De los números, los historiadores de los años 1920 y 1930 pasaron rápidamente a lo social y económico, y así la historia quedó vinculada para siempre con las ciencias sociales.

El siguiente paso de esta larga evolución fue la compilación y desarrollo de las bases estadísticas necesarias para el análisis económico de la historia. Antes de la década de los años veinte, la información estadística sobre el pasado era inexistente o muy poco organizada. El mundo académico no tenía ni el interés ni los conocimientos necesarios para ordenar y compilar los datos históricos, muchas veces escasos, irregulares y heterogéneos, acumulados por los gobiernos y empresas. Se tenía conocimiento, por ejemplo, de que los precios habían fluctuado a lo largo de la historia, pero se desconocía la amplitud de las fluctuaciones o si éstas eran comparables unas con otras. El primer intento organizado para la recolección de datos cuantitativos históricos se dio en los Estados Unidos y no fue motivado por la curiosidad histórica, sino por la convicción de que el conocimiento del pasado era imprescindible para comprender el presente. Economistas americanos como Wesley Mitchell, Arthur Cole y, sobre todo, Simon Kuznets, e instituciones como el National Bureau of Economic Research compilaron los datos y desarrollaron los métodos de contabilidad nacional comunes hoy en casi todos los países del mundo.

Pero aún quedaba el paso más importante, y el que daría a la historia económica su sello metodológico propio. La cuantificación era ya común desde hacía tiempo entre los historiadores tradicionales, y la historia social cuantitativa que éstos hacían estaba cargada de teorías económicas *implícitas* en sus postulados. Lo que convertiría en historia *económica* a la vieja historia social cuantitativa sería la aplicación explícita del análisis económico. Con la cuantificación, la vieja ciencia de Herodoto dejó entrar en sus dominios a una nueva disciplina en fase de expansión colonial: el análisis económico explícito, que de la mano de los economistas de la posguerra empezó a «invadir» la historia y a imponer de manera explícita su arsenal analítico. Así, la «vieja» historia social cuantitativa se convirtió en «nueva» historia económica<sup>6</sup>.

<sup>3</sup> Véase a este respecto P. D. McClelland (1978): «Cliometrics versus institutional history», en Paul Uselding (ed.): *Research in Economic History. An Annual Compilation of Research*, vol. 3, Greenwich, Conn., JAI Press, 1978, págs. 369-378.

<sup>4</sup> D. N. McCloskey (1981): *Enterprise and Trade in Victorian Britain. Essays in Historical Economics*, Londres, George Allen & Unwin, 1981, pág. 6.

<sup>5</sup> J. H. Clapham: *The Study of Economic History. An Inaugural Lecture*, Cambridge, 1929, pág. 36.

<sup>6</sup> A pesar de contar con casi medio siglo de existencia, al análisis económico de la historia, o economía histórica, o historia económica a secas, se le sigue llamando a veces por el nombre que acuñó el norteamericano John Hughes: nueva historia económica.

Esta «invasión» se fraguó inicialmente en algunos departamentos de economía norteamericanos, y a pesar de su generalización por Europa y el resto del mundo, la influencia anglosajona es todavía patente. Sus seguidores se reunieron por primera vez en la Universidad de Purdue, Indiana a finales de 1960, y apodaron al nuevo enfoque cliometría en honor de Clío, la musa de la historia. Sin embargo, el primer trabajo que suele identificarse como la nueva escuela —el análisis de Conrad y Meyer sobre la esclavitud, mostrado en detalle más adelante en este mismo capítulo— apareció un par de años antes. A partir de entonces las características de la «nueva» historia económica han seguido siendo la aplicación explícita del análisis económico en conjunción con (o de manera independiente de) la econometría, el planteamiento explícito de «problemas» económicos o preguntas concretas del pasado, y el uso de hipótesis contrafactuales, es decir, la consideración de situaciones alternativas que se hubiesen producido si alguna de las magnitudes económicas determinantes de la situación hubiesen sido distintas de lo que en realidad fueron. Don McCloskey resume la orientación metodológica del economista histórico de la siguiente manera «un cliómetra es un economista que aplica teoría económica (casi siempre simple) a los hechos históricos (no siempre cuantitativos) en interés de la historia (no de la economía)»<sup>7</sup>.

Según Douglass North, las dos preocupaciones básicas del economista histórico son, primero, el estudio de los patrones y las causas del crecimiento, y, segundo, los cambios en la distribución de la renta durante el proceso de desarrollo<sup>8</sup>. Como se ha mencionado antes, la aplicación de los métodos kuznetsianos de contabilidad nacional dio lugar a un volumen creciente de información cuantitativa que se convirtió en la plataforma idónea para el estudio de los factores causales del desarrollo en el pasado de las economías avanzadas. La aplicación de la teoría económica al pasado no era completamente nueva —por ejemplo, Earl Hamilton había usado, una generación antes, la teoría cuantitativa del dinero para el estudio de los precios españoles de los siglos XVI y XVII—<sup>9</sup>, pero a partir de la segunda posguerra, el interés por el crecimiento económico, la derivación de nuevos datos y las nuevas técnicas económicas se combinaron para que la atención se centrara sobre ciertos elementos considerados clave para el desarrollo.

Desde entonces, los temas tratados por la nueva disciplina han sido innumerables, y la aplicación del razonamiento económico sigue generando nuevos debates sobre aspectos nunca antes abordados en la historia. Aunque no es el propósito de este capítulo revisar la producción completa de la economía histórica<sup>10</sup>, algunos casos son

<sup>7</sup> D. N. McCloskey: «The achievements of the Cliometric School», *Journal of Economic History*, XXXVIII, 1978, pág. 15.

<sup>8</sup> D. C. North (1968): «Economic history», *International Encyclopedia of the Social Sciences*, volumen 6, The Macmillan Company & The Free Press, 1968, pág. 468.

<sup>9</sup> E. J. Hamilton (1934): *American Treasure and the Price Revolution in Spain, 1501-1650*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1934.

<sup>10</sup> Desde el establecimiento de la economía histórica como disciplina independiente en los años 1950, la curiosidad por su método y logros han generado numerosos ensayos bibliográficos. Entre los panoramas más conocidos destacan D. N. McCloskey: *Econometric History. Studies in Economic and Social History*, Londres, Macmillan, 1987. N. F. R. Crafts: «Cliometrics, 1971-1986: a survey», *Journal of Applied Econometrics*, II, 1987. R. H. Dumke: «The future of cliometric history: a European view», *Scandinavian Economic History Review*, XL, núm. 3, 1992.

especialmente conocidos no sólo por su aportación relevante a nuestro conocimiento de la economía del pasado, sino porque establecieron la impronta más característica de la nueva disciplina y porque son el mejor ejemplo de sus métodos. Al haberse desarrollado a partir de centros norteamericanos, no es de extrañar que muchos de sus mejores ejemplos estén referidos al pasado de los Estados Unidos de América. Sin embargo, la difusión de la economía histórica en Europa —aunque más lenta que al otro lado del Atlántico— ha dado, como se verá más adelante, grandes frutos. Más adelante también se verá que incluso en medios donde el ambiente académico ha sido reacio a la aplicación de la teoría económica a la historia —cual es el caso de España— las aportaciones de la economía histórica figuran, aunque de forma minoritaria, entre lo más destacable de todas las ciencias sociales.

### 3. Los esclavos y los colonos en la historia económica americana

Por su propia naturaleza, la institución histórica de la esclavitud era una de las candidatas más obvia para ser analizada a la luz de la teoría económica. La esclavitud no desapareció de manera gradual y pacífica como en el caso de la servidumbre del *indentured labor* blanco, sino a través del conflicto más sangriento de toda la historia norteamericana. La esclavitud era no sólo uno de los conflictos éticos de la sociedad americana del siglo XIX, sino un elemento fundamental de su polarización regional. Desde el mismo principio de la existencia de las colonias como entidad política independiente, la seccionalización geográfica de los intereses económicos generó conflictos políticos que conducirían finalmente a la Guerra Civil (1861-1865). El Norte industrial, el Sur agrario y el expansivo Oeste entraron en continuos conflictos políticos y económicos sobre la política arancelaria, el papel del Estado en la provisión de infraestructura, la estrategia pública sobre los asentamientos de colonos y la provisión de tierras públicas, y por supuesto, sobre la institución peculiar de la esclavitud. Por otra parte, la tradición cultural, las experiencias transmitidas a través de las generaciones y la misma situación social actual de los descendientes de los esclavos han hecho de la esclavitud un recuerdo siempre candente en la sociedad norteamericana actual. Por estas razones, la polémica sobre la esclavitud ha estado siempre presente en la arena intelectual de los Estados Unidos, en la que participan, además, algunos historiadores y economistas descendientes de antiguos esclavos.

El tratamiento económico de la *institución peculiar*, no hubiese sido posible, por supuesto, si no hubiesen concurrido dos factores favorables. Una teorización económica implícita, fácilmente desmontable, en la historiografía tradicional sobre la esclavitud, y una buena base de datos cuantitativos sobre, entre otros, precios y número de esclavos, y producción y precios de algodón. La posición arraigada en la historiografía social americana estaba basada en una visión de la esclavitud como una institución anacrónica vestigio de una sociedad preindustrial que no tenía cabida en un sistema manufacturero moderno y que hacía del Sur una región atrasada y pobre, sin

proletariado fabril, apéndice colonial de las industrias del Norte y de la Europa manufacturera. De acuerdo con esto, la Guerra Civil fue simplemente un desperdicio inútil de vidas y recursos, puesto que la esclavitud era una institución moribunda ya en la víspera del conflicto, y hubiese muerto de causas naturales por su baja rentabilidad en un mundo con mejores oportunidades de inversión en la industria.

La posición historiográfica tradicional tenía la doble ventaja de presentar a la esclavitud no solamente como un sistema inmoral, sino irracional también. La comparación de los precios de los esclavos con la de los bienes producidos por ellos, fundamentalmente algodón, llevaba a Charles Sydnor, Ulrich B. Phillips y J. E. Cairnes<sup>11</sup>, entre muchos otros, a concluir que en comparación con posibilidades alternativas de inversión, los recursos invertidos en esclavos no representaban una elección racional. El precio medio de un esclavo en los Estados Unidos había pasado de 250 dólares en 1815 a 500 en 1839 y a 900 en 1860<sup>12</sup>, y la economía algodonera necesitaba una cantidad creciente de tierras en expansión para el cultivo. Esto representaba un escenario necesariamente catastrófico que ya se reflejaba en los análisis de Sydnor sobre contabilidad de plantaciones de Mississippi a mediados de siglo. Según sus cálculos, la rentabilidad de la inversión en esclavos apenas superaba el 2 por 100, claramente inferior a lo obtenible en fondos públicos.

La respuesta a esta interpretación apareció a partir de finales de los años cincuenta con la investigación de Alfred Conrad y John Meyer, y más tarde con los trabajos de Robert Fogel y Stanley Engerman en la década de los setenta, de los cuales el más conocido es *Time on the Cross*<sup>13</sup>. Aunque la falta de rentabilidad de la esclavitud había sido ya criticada anteriormente<sup>14</sup>, la aplicación de la artillería pesada econométrica la iniciaron Conrad y Meyer. Enfocaron el problema de la rentabilidad en términos de la teoría del capital y la empresa, de manera que los esclavos pudiesen ser analizados como cualquier otro activo de capital que generaba ingreso, requería mantenimiento y se depreciaba. El ingreso bruto de este «activo» sería el valor de mercado del algodón producido más, en el caso de las mujeres, el valor de mercado de sus hijos en el momento del nacimiento. Los costes de mantenimiento incluían la alimentación, el vestido, la vivienda, y los gastos de salud. La duración del activo dependía de la vida media laboral de los esclavos. La rentabilidad media de la inver-

sión en esclavos calculada de acuerdo a estos criterios era de alrededor del 6 por 100, con tasas superiores para las mujeres e inferiores para los hombres. Esto representaba una alternativa racional de inversión en comparación con otras alternativas y afirmaba la viabilidad de la institución a pesar de su inmoralidad.

La conclusión de Conrad y Meyer era que el análisis basado solamente en cuestiones culturales y éticas era simplemente irrelevante. El análisis económico añadía una nueva dimensión al debate, pero para ello tenía que igualar en su argumento a los seres humanos con las máquinas, y esto levantó una oleada de críticas contra la nueva visión de la esclavitud. Ninguna de estas críticas ha sido más fuerte que contra los trabajos de Fogel y Engerman. En *Time on the Cross*, se completa y refina el nuevo análisis de la esclavitud con un estudio no sólo de su viabilidad sino de las condiciones bajo las que se desenvolvía. Quizá el argumento central de *Times on the Cross* pueda ser aclarado con la figura 5.1. La explotación de los esclavos —el exceso del valor del producto aportado por el esclavo sobre el ingreso real por él recibido— era positiva pero no tan grande como pudiese imaginarse especialmente si se la compara con la misma magnitud de los obreros asalariados en las factorías del Norte industrial. Hasta la edad de nueve años el valor anual del producto del esclavo eran menos que su coste de manutención. A partir de ese momento, la tasa de explotación es positiva, pero se necesitaban 18 años más para amortizar los gastos en los que había incurrido el propietario del esclavo. A partir de los 27 años hasta el final de su vida —más o menos a los 70 años— el excedente era considerable, pero su valor presente en el momento de nacer en 1850 apenas sobrepasaba los 32 dólares. Si se calcula en 320 dólares el valor presente de toda la corriente de ingresos de un esclavo en el momento del nacimiento, la tasa de explotación era, por tanto, un relativamente modesto 10 por 100.

Fogel y Engerman proponen diez hipótesis básicas sobre el trabajo esclavo<sup>15</sup>. En primer lugar, que la esclavitud era racional y rentable; segundo, que la esclavitud estaba en expansión y en su mejor momento antes de la Guerra Civil; tercero, que las expectativas de los plantadores esclavistas no eran pesimistas con respecto al futuro de la esclavitud; cuarto, que debido en buena parte a las economías de escala posibles gracias a los esclavos, la agricultura basada en la esclavitud era más eficiente que, no sólo la agricultura basada en el trabajo libre del Sur, sino que las granjas familiares del Norte; en quinto lugar, que el trabajador esclavo era más aplicado y eficiente que su equivalente en la agricultura asalariada; sexto, que la demanda urbana de esclavos estaba creciendo más rápido que la demanda rural y que los esclavos competían con los asalariados en los empleos urbanos; séptimo, que los abusos sexuales y la reproducción para la venta han sido grandemente exagerados. Las familias estables eran la norma porque esto era consistente con el propio interés del propietario; en octavo lugar, que las condiciones materiales de los esclavos se comparaban de manera favorable con las de los trabajadores asalariados del Norte industrial; en noveno lugar, como se ha señalado más arriba, que durante la vida media de un esclavo, la tasa promedio de explotación no sobrepasaba el

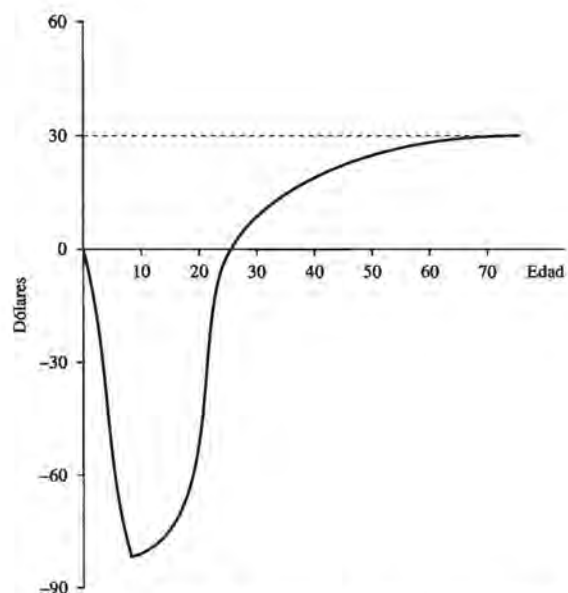
<sup>11</sup> Ch. Sydnor (1933): *Slavery in Mississippi*, Nueva York, Appleton-Century, 1933. U. B. Phillips: «The economic cost of slaveholding in the cotton belt», *Political Science Quarterly*, XX, núm. 2, junio 1905. J. E. Cairnes: *The Slave Power*, Londres, 1862.

<sup>12</sup> S. Lebergott (1984): *The Americans. An Economic Record*, Nueva York, W. W. Norton, 1984, página 213.

<sup>13</sup> A. Conrad y J. Meyer: «The economics of slavery in the antebellum south», *Journal of Political Economy*, LXVI, 1958, págs. 93-130. R. Fogel y S. Engerman: «The relative efficiency of slavery: a comparison of northern and southern agriculture in 1860», *Explorations in Economic History*, VIII, primavera de 1971; «Exploring the relative efficiency of slave agriculture in the antebellum south», *American Economic Review*, junio 1977; «The economics of slavery», en R. Fogel y S. Engerman (eds.): *The Reinterpretation of American Economic History*, Nueva York, Harper and Row, 1971; *Time on the Cross. The Economics of American Negro Slavery and Time on the Cross. Evidence and Methods. A Supplement*, Boston, Little and Brown, 1974.

<sup>14</sup> Véase por ejemplo L. Grey: *History of Agriculture in the Southern United States to 1860*, Washington, D. C., The Carnegie Institution, 1933.

<sup>15</sup> R. Fogel y S. Engerman: *Time on the Cross*, cit., págs. 4-6.



FUENTE: Robert Fogel y Stanley Engerman: *Time on the Cross*, Boston, Little and Brown, 1974, pág. 154.

Figura 5.1.—Valor promedio acumulado (descontado al nacimiento) de la renta extraída de los esclavos (dólares de 1850).

10 por 100, es decir, que el ingreso real de un trabajador esclavo era el 90 por 100 de lo que producía durante su vida laboral, y, finalmente, que entre 1840 y 1860 la economía del Sur no sólo no estaba estancada, sino que, en términos de renta por persona, crecía más rápidamente que la del Norte y era relativamente alta en términos absolutos.

La reacción y la crítica contra *Time on the Cross* no se hicieron esperar, y quizá haya sido la polémica que siguió a la publicación de este trabajo, la contribución más importante del mismo. Gavin Wright ha argüido, por ejemplo, que al caer la demanda de algodón por detrás de la oferta a partir de la década siguiente a la Guerra de Secesión, es ilusorio pensar que en vísperas del conflicto el futuro de la esclavitud fuese tan brillante<sup>16</sup>. El papel de las economías de escala en la eficiencia del trabajo esclavo, así como su mayor productividad han sido criticados por Paul David, Peter Temin y el mismo Wright, en el sentido de que, al no tener opción, los esclavos trabajaban más tiempo, pero que esto no aclara nada sobre su nivel de producto por

<sup>16</sup> G. Wright: *The Political Economy of the Cotton South, Households, Markets and Wealth in the Nineteenth Century*, Nueva York, Norton, 1978.

hora trabajada. Por su parte, Richard Sutch y Herbert Gutman aducen que los esclavos eran inducidos a incrementar los nacimientos para que sus descendientes pudiesen ser vendidos, y que la comparación con los niveles de vida del Norte está sesgada al usarse poblaciones industriales marginales<sup>17</sup>.

Sin embargo, las reacciones más virulentas contra *Time on the Cross* se centraron sobre las proposiciones morales que, según sus críticos, parecían contener. En concreto, la acusación más extendida contra el análisis económico de la esclavitud es que ignora los costes éticos y psicológicos impuestos sobre los esclavos por la relación de pertenencia. Stanley Elkins, por ejemplo, ha argüido que la esclavitud destruía el sentido de la individualidad de las personas esclavas en el mismo sentido que los prisioneros de campos de concentración, y Eugene Genovese subraya la destrucción psicológica como causa de la lenta adaptación de los esclavos a la libertad tras la Guerra Civil<sup>18</sup>.

Para los no economistas, el análisis histórico de la esclavitud fue frustrante e incluso teñido de un tono apoloético. Después de dos décadas, las acusaciones morales se han atenuado y la visión histórica de la *institución peculiar* ha sido enriquecida por un fructífero debate que, independientemente de la precisión econométrica de las hipótesis, ha logrado centrar la discusión en otros términos metodológicos<sup>19</sup>.

Menos virulento que la confrontación intelectual y ética sobre la esclavitud, pero igualmente polémico, ha sido el debate sobre los efectos del imperialismo británico sobre las colonias norteamericanas. La historiografía tradicional<sup>20</sup> de los Estados Unidos recogió en su momento la influencia del anticolonialismo y esto dio lugar a hipótesis de que fue la explotación y la dependencia económica de Gran Bretaña lo que precipitó en 1776 la independencia de las trece colonias. De acuerdo a esta visión, el peso de las políticas mercantilistas de Londres sobre sus dependencias de ultramar habría sido tan grande que solamente una reacción violenta hubiese sido capaz de eliminar el obstáculo al comercio y al crecimiento de los futuros Estados Unidos. Es realmente difícil establecer si el mercantilismo fue el causante de la Guerra de Independencia, pero lo que la economía histórica ha hecho es proveer el marco para realizar una medida más precisa del impacto sobre la renta colonial de las medidas mercantilistas británicas.

El mercantilismo ha supuesto siempre, desde la aparición del Estado centralizado en el Renacimiento hasta nuestros días, la subordinación de los intereses privados al engrandecimiento del aparato estatal. La asimetría de intereses en el mercantilismo

<sup>17</sup> P. David y P. Temin, en Paul David, Herbert Gutman, Richard Sutch y Gavin Wright: *Reckoning with Slavery. A Study of the Quantitative History of American Slavery*, Nueva York, Oxford University press, 1976.

<sup>18</sup> S. M. Elkins: *Slavery: A Problem of American Institutional and Intellectual Life*, Nueva York, Grosset and Dunlap, 1959. E. Genovese: *Roll, Jordan, Roll: The World the Slave Made*, Nueva York, Vintage Books, 1976.

<sup>19</sup> Las contribuciones subsiguientes en este debate han sido presentadas en la obra de R. Fogel y S. Engerman (eds.): *Without Consent or Contract: The Rise and Fall of American Slavery*, Nueva York, W. W. Norton, 1992.

<sup>20</sup> Por ejemplo, H. Apteker, *The American Revolution, 1763-1783*, Nueva York, International Publishers, 1960, y C. Nettels: «British mercantilism and the economic development of the colonies», *Journal of Economic History*, VII, primavera de 1952.

nunca ha sido tan manifiesta, sin embargo, como en el caso de la relación entre las metrópolis imperiales y sus colonos. Para alcanzar el objetivo central mercantilista —acrecentar el poder del Estado— el comercio y los ingresos públicos que de él se derivan se convierten en un objetivo central de control. Monopolios, restricciones, aranceles y subsidios se convierten en instrumentos legítimos para asegurarse que las colonias contribuyen a una balanza comercial favorable y un influjo de medios de cambio (oro y plata) hacia la metrópoli.

En el caso de las colonias británicas de Norteamérica, la confrontación entre los colonos y la Corona dio lugar a la Guerra de Independencia de 1775-1783. ¿Puede ese conflicto explicarse en términos económicos? ¿Estaba realmente Inglaterra explotando a sus colonias para engrandecer la Corona, o eran las prácticas mercantilistas una estrategia adecuada para la prosperidad de ambas partes? Como en el caso de la esclavitud, la economía histórica no ha dado una respuesta definitiva a estas preguntas, pero sí ha ayudado a establecer un marco para una discusión más exacta de ellas.

Londres comenzó la regulación del comercio con las colonias desde el primer momento. A partir del mediados del siglo XVII una serie de leyes conocidas como Actas de Navegación reglamentaron el comercio colonial a través de cuatro principios básicos: a) los navíos extranjeros o contruidos fuera del Imperio quedaban excluidos del comercio colonial, y al menos dos tercios de cada tripulación habían de ser súbditos británicos; b) las exportaciones de una larga lista de productos «enumerados» que incluía azúcar, tabaco, índigo, pieles y efectos navales habían de pasar previamente por Inglaterra independientemente de cuál fuese su destino final. El comercio con las Indias Occidentales estaba exento de esta reglamentación, pero todo el comercio con Europa tenía que usar Inglaterra como entrepuerto; c) como en el caso de las exportaciones, las adquisiciones de productos extranjeros por parte de los colonos debían de pasar previamente por puertos ingleses, en donde se les gravaba, además, con aranceles, y finalmente d) había una serie de controles y subsidios para incentivar la autosuficiencia imperial. Inglaterra debía suplir manufacturas y las colonias materias primas, y a tal efecto se prohibía a los colonos las exportaciones de ciertos productos como textiles de lana y sombreros y se les pagaban subsidios a la exportación de ciertas materias como el índigo.

Los efectos de esta legislación sobre las colonias tuvieron un efecto diverso. La obligación de emplear navíos imperiales benefició claramente a los constructores navales de Nueva Inglaterra cuya experiencia y dotación de recursos —bosques y efectos navales— les dotaba de una clara ventaja comparativa, especialmente en el Caribe. De igual manera, los subsidios a la exportación de, por ejemplo, índigo, alquitrán, pez, madera o trementina no representaban una gran cantidad, pero eran claramente un beneficio para los colonos. Incluso los exportadores coloniales de productos no subsidiados se beneficiaban de los aranceles ingleses en el mercado metropolitano.

Contra estos efectos beneficiosos hay que sopesar los costes que para los colonos representaban los aranceles británicos girados contra las manufacturas continentales que habían de pasar por Inglaterra en camino a América. De igual manera, la obligatoriedad de usar Inglaterra como entrepuerto imponía un coste —una especie de impuesto— sobre los colonos exportadores que vendían en Europa. Finalmente, la

exclusión de armadores extranjeros del transporte colonial podía suponer también costes más altos para los exportadores.

La primera estimación cuantitativa de estos efectos se debe a Lawrence Harper. Según sus cálculos, la explotación de las colonias por parte de Inglaterra era patente y se convirtió en una de las causas de la independencia. Los colonos debían de soportar un coste de entre cinco y siete millones de dólares anuales a finales del siglo XVIII, es decir, una cantidad superior a los gastos públicos federales durante la presidencia de Washington<sup>21</sup>. El examen de estas conclusiones por los economistas históricos se produjo dos décadas más tarde. Robert Paul Thomas propuso una situación contrafactual de las colonias sin la presencia británica a partir de 1763, pues antes de ese año —el final de la Guerra de los Siete Años y la consecuente desaparición de la presencia francesa en el Canadá y española en la Florida— la separación de Gran Bretaña hubiese conducido al dominio de otra potencia europea. A partir de esta situación, Thomas recalculó la estimaciones de Harper para el año 1770 y el promedio del período 1763-1772<sup>22</sup>.

El efecto de la obligatoriedad de pasar por Inglaterra elevaba los costes para los colonos de la navegación, almacenamiento, procesamiento y clasificación de las mercancías, y a efectos del análisis puede ser considerado como un impuesto para los colonos que queda ilustrado en la figura 5.2. En ella  $D$  es la demanda de productos coloniales americanos en Europa y  $S$  y  $S'$  es la oferta de los colonos sin y con el coste adicional de usar Inglaterra como entrepuerto. En ausencia de regulación, el precio y la cantidad de equilibrio serían  $P_2Q_2$ . El efecto de redirigir las exportaciones a través de Inglaterra es elevar el precio al consumidor hasta  $P_3$  y, por tanto, reducir la cantidad vendida hasta  $Q_1$ . En consecuencia, tanto el colono exportador como el consumidor sufrieron las consecuencias de esta obligatoriedad. Lo que Thomas hizo fue calcular la cuantía de  $P_1AEP_2$ , es decir, la carga total para el exportador, dividiéndola entre, por una parte, la «carga directa», es decir, la pérdida de ingreso debida a la menor cantidad vendida al precio previo a la regulación (rectángulo rayado  $P_2 - P_1 \times Q_1$ ), y, por otra, la «carga indirecta», debida a la reacción de la oferta ante la nueva situación (triángulo sombreado ABE).

Para obtener el tamaño del efecto indirecto (triángulo ABE) Thomas usó las elasticidades de oferta de cierto productos coloniales (tabaco, arroz y otros), mientras que para el primer efecto —el efecto directo— se basó en los precios pagados por las exportaciones norteamericanas después de la independencia (ya sin Leyes de Navegación) multiplicados por las cantidades realmente exportadas antes de la independencia en los años señalados. El impacto negativo sobre las colonias de las restricciones sobre las importaciones —es decir, el volumen menor de compras extranjeras realizadas por los colonos a precios más altos— las calcula también Thomas usando los precios posteriores a la independencia, y cantidades y elasticidades anteriores a ella.

Por medio de una elasticidad promedio de oferta de productos coloniales, Tho-

<sup>21</sup> L. A. Harper: «Mercantilism and the American revolution», *Canadian Historical Review*, XXIII, número 3, marzo 1942.

<sup>22</sup> R. P. Thomas: «A quantitative approach to the study of the effects of British Imperial policy on colonial welfare», *Journal of Economic History*, XXV, diciembre 1965.

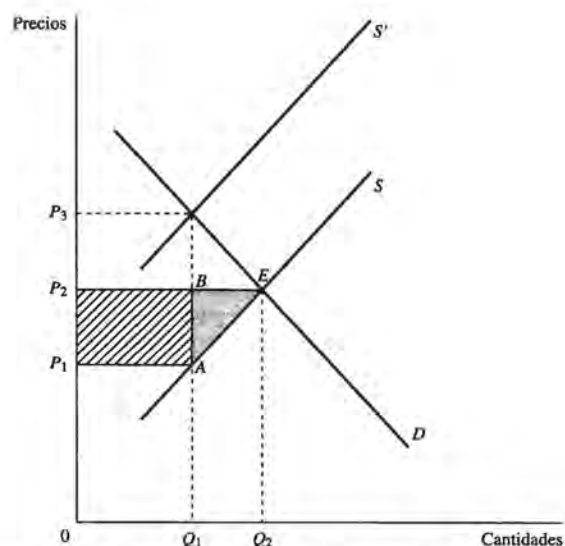


Figura 5.2.—El mercado europeo de productos coloniales «enumerados».

mas calcula el beneficio para los colonos de la protección de sus productos en Inglaterra, y añade los subsidios pagados por la Corona a los cultivadores (menos el coste del trabajo y la tierra que se hubiesen empleado en usos alternativos en ausencia de los subsidios) para calcular los beneficios percibidos por los colonos debido a las leyes mercantilistas. Las estimaciones de Thomas de la carga total para los colonos, costes menos beneficios, son de alrededor de dos millones y medio de dólares anuales, es decir, mucho más modestas que las de Harper. Si como él supone, el ingreso anual por persona era de unos cien dólares, la carga per cápita de la pertenencia al imperio era de alrededor del 1 por 100 de renta, lo que hace pensar que quizá el efecto económico de las políticas comerciales británicas no fue, después de todo, el detonante de la Revolución americana contra Jorge III.

Los otros aspectos de la legislación mercantilista, como la prohibición de ciertas manufacturas coloniales nunca fueron de gran efectividad porque fueron simplemente ignoradas o innecesarias dadas las pautas de dotación de recursos y la ventaja comparativa de las colonias. Por otra parte, posteriores análisis confirmaron, por ejemplo, que la obligatoriedad de paso del comercio colonial por Inglaterra no pudo ser una carga tan grande para los colonos dado el papel de intermediarios comerciales especializados que los mercaderes británicos realizaban<sup>23</sup>. Estos intermediarios redu-

<sup>23</sup> Por ejemplo, S. Bruchey (1968): *The Roots of American Economic Growth, 1607-1861*, Nueva York, Harper and Row.

cían costes de información y conseguían economías de escala, que permitían, por ejemplo, usar buques grandes con bajos costes unitarios en el comercio atlántico. Sin embargo, las estimaciones de Thomas fueron, por supuesto, debatidas por otros analistas. A pesar de que las reestimaciones de Peter McClelland confirmaron la primera crítica contra la carga excesiva del imperialismo británico formulada por Thomas<sup>24</sup>, otros autores como Gary Walton, por ejemplo, argüían que éstas estaban fuertemente sesgadas a la baja<sup>25</sup>, y otros, como Roger Ransom, criticaron la situación contrafactual propuesta por Thomas para realizar su medición<sup>26</sup>.

#### 4. La difusión de la economía histórica en Europa

A pesar de que la esclavitud y el mercantilismo británico han sido dos de los debates más populares de la historiografía económica norteamericana, no son sino dos ejemplos de la amplísima gama de casos tratados por la economía histórica en los Estados Unidos. Los cambios en la productividad agraria e industrial, las consecuencias de la Guerra Civil, el papel de los ferrocarriles en el crecimiento o las causas de la Gran Depresión han sido, entre otros muchos, largos debates que han contribuido a establecer el análisis económico como una herramienta indispensable para adentrarse en los problemas del pasado. La aplicación de la economía histórica a los problemas del pasado europeo no encontró un cauce tan adecuado y una aceptación tan rápida como en el caso de los Estados Unidos. La cliometría se difundió más lentamente en Europa por varias razones. En primer lugar, la existencia de imperfecciones del mercado en el caso del pasado europeo hacía (y todavía hace) necesario que el análisis económico incorporase una serie de consideraciones institucionales que no resultaban tan cruciales en el caso norteamericano. Para poder alcanzar una difusión general en Europa, las técnicas de análisis tenían que ir «más allá de las aplicaciones rutinarias de la microeconomía elemental que caracterizaba los primeros tiempos»<sup>27</sup> y esto representaba un reto teórico, a veces difícil de resolver, para los profesionales europeos. El segundo obstáculo al análisis económico de la historia europea es que la mayor parte de las oportunidades profesionales en el mundo académico de la historia, tanto económica como social, se encuentran en departamentos de historia en vez de, como era el caso norteamericano, departamentos de economía. Por esta razón, los conocimientos de econometría y teoría económica en el campo académico de la historia europea no sólo no reportan tantos méritos académicos como en el caso americano, sino que su adquisición, además, entraña un coste alto de oportunidad. Un elemento adicional fue la ausencia de una

<sup>24</sup> P. McClelland (1969): «The cost to America of British Imperial policy», *American Economic Review*, LIX, mayo 1969.

<sup>25</sup> G. M. Walton: «The new economic history and the burdens of the navigation acts», *Economic History Review*, XXIV, noviembre 1971.

<sup>26</sup> R. Ransom: «British policy and colonial growth: some implications of the burden from the navigation acts», *Journal of Economic History*, XXVIII, septiembre 1968.

<sup>27</sup> N. F. R. Crafts: *Cliometrics, 1971-1986: A Survey*, cit., pág. 171.



lengua común —el inglés— que en el caso europeo desaceleró los contactos entre escolares de la nueva disciplina<sup>28</sup>.

Todo esto hizo que la economía histórica europea no contase con una masa crítica mínima de investigadores hasta tiempos relativamente recientes. Sin embargo, la adopción del análisis económico al estudio de la historia ha sido un proceso imparale también a este lado del Atlántico, y aunque sea aún un sector minoritario de la actividad académica en el campo de la historia (especialmente en España), la producción europea va en aumento, y el número y la presencia de los economistas de la historia —por ejemplo a través de la European Historical Economics Society— es cada vez más patente.

La exploración por los economistas históricos del pasado de Europa llega ya hasta aspectos inicialmente alejados del debate central sobre el crecimiento que ocupaba el foco de atención hace tan sólo unos pocos años. Los análisis de Ann Kussmaul sobre los ciclos de nupcialidad como indicador de las fluctuaciones en el bienestar en la Edad Moderna<sup>29</sup>, o las incursiones de Robert Fogel o John Komlos, entre muchos otros, en los campos de la antropometría para identificar niveles de vida<sup>30</sup>, son buenos ejemplos de la diversificación a la que ha llegado la nueva disciplina. Sin embargo, la aportación más conocida de la economía histórica al conocimiento del pasado europeo es, sin duda, el debate iniciado en los años 1950 sobre el inicio y la cronología del crecimiento moderno y, sobre todo, sobre las pautas de su difusión a partir de Gran Bretaña. El análisis de Walt Rostow y David Landes<sup>31</sup> aportaba una visión del crecimiento a partir de la Revolución Industrial en el que Inglaterra sufría primero un proceso rápido y discontinuo de crecimiento industrial que era más tarde seguido, con diverso grado de éxito, por el resto de las economías europeas. El proceso de difusión de la industrialización a partir de Gran Bretaña estaba condicionado por la adopción de nuevas técnicas en las manufacturas y, por tanto, por la posibilidad de acumular capital. Por esta razón, la inversión y las tasas de ahorro pasaron a ser variables decisivas en las explicaciones del desarrollo industrial del Continente.

En las dos décadas siguientes, el grueso de la economía histórica europea se dedicó a contrastar el paradigma «líder-seguidor» como explicación del crecimiento industrial moderno. A partir de los trabajos, entre otros, de Crouzet y Roehl<sup>32</sup> fue apareciendo una imagen del crecimiento continental moderno que no era, después de

todo, tan retrasado con respecto al británico. La Revolución Industrial fue apareciendo poco a poco como un proceso cada vez menos revolucionario y discontinuo, y que cristalizó por primera vez en Gran Bretaña de manera fortuita debido, sobre todo, a la utilización de técnicas con efectos acumulativos de aprendizaje y de escala<sup>33</sup>. En todo caso, los dos mensajes centrales de estas aportaciones, entre las que destaca la de O'Brien y Keyder<sup>34</sup>, es que Inglaterra fue un caso muy especial de desarrollo con pautas difícilmente transferibles al Continente, y que la economía continental anterior a la Revolución Industrial —especialmente la de Francia— no estaba tan lejos de la británica como hasta entonces se pensaba. Mientras que el énfasis británico sobre el carbón fue una cuestión de dotación de factores y ventaja comparativa difícilmente repetible en Europa, los franceses fueron capaces de evitar algunos de los problemas de la urbanización inicial asociados con la industria.

## 5. Los empresarios en la historia económica española

Los obstáculos a la difusión de la economía histórica señalados antes para Europa en general han sido aún más importantes en el caso español. Hace ahora diez años que Gabriel Tortella —uno de los iniciadores de la economía histórica en España<sup>35</sup>— expresaba ya su preocupación por el futuro de «este exótico producto de importación»<sup>36</sup>, y señalaba en concreto que, además de la dificultad (percibida, más que real) de los métodos del análisis económico, la economía histórica tropieza en España con una cierta inercia metodológica heredada del pasado: «En los medios intelectuales y universitarios bajo el franquismo, la ideología dominante era la marxista en sus muchas variantes, todas las cuales tenían en común una profunda aversión y un recelo invencible hacia lo que el propio Marx había denostado como economía burguesa»<sup>37</sup>. Debería añadirse que una de esas variantes ha sido hasta ahora la concepción del desarrollo como un proceso de dependencia en el que el comercio exterior es un obstáculo al crecimiento sólo franqueable a través de una intervención estatal que promueva el nacionalismo autárquico.

A pesar de esto, la economía histórica ha tenido una corta pero activa trayectoria en España. Además de las obras pioneras de Gabriel Tortella en los años 1970, fue en la década siguiente cuando la aplicación explícita del análisis económico adquirió una cierta divulgación. El primer encuentro de economistas históricos españoles tuvo

<sup>28</sup> R. H. Dumke: *The Future of Cliometric History: A European View*, cit., págs. 5-7.

<sup>29</sup> A. Kussmaul: *A General View of the Rural Economy of England, 1538-1840*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990.

<sup>30</sup> R. W. Fogel: *Second Thoughts on the European Scrape from Hunger: Famines, Price Elasticities, Entitlements, Chronic Malnutrition, and Mortality Rates*, National Bureau of Economic Research, Working Paper, Cambridge, Mass., 1989. J. Komlos: *Nutrition and Economic Development in the Eighteenth-Century Habsburg Monarchy. An Anthropometric History*, Princeton, Princeton University Press, 1989.

<sup>31</sup> W. W. Rostow: *The Stages of Economic Growth*, Cambridge, CUP, 1960, y D. Landes: *The Unbound Prometheus*, Cambridge, CUP, 1969.

<sup>32</sup> F. Crouzet: «England and France in the eighteenth century: A comparative analysis of two economic growths», en R. M. Hartwell (ed.): *The Causes of the Industrial Revolution in England*, Londres, Methuen, 1967, págs. 139-174. R. Roehl: «French industrialization: A reconsideration», *Explorations in Economic History*, XIII, núm. 3, 1976, págs. 233-281.

<sup>33</sup> N. F. R. Crafts: «Economic growth in France and Britain, 1830-1910: A review of the evidence», *Journal of Economic History*, XLIV, núm. 1, 1984, págs. 49-67, y «Industrial revolution in England and France: Some thoughts on the questions, "Way was England first"», *Economic History Review*, XXX, 1977, págs. 429-441.

<sup>34</sup> P. K. O'Brien y C. Keyder: *Economic Growth in Britain and France, 1780-1914*, Londres, George Allen and Unwin, 1978.

<sup>35</sup> Véase, por ejemplo, G. Tortella Casares: *Los orígenes del capitalismo en España. Banca, industria y ferrocarriles en el siglo XIX*, Madrid, Tecnos, 1973.

<sup>36</sup> G. Tortella Casares: «Prólogo», en Peter Temin (ed.): *La nueva historia económica. Lecturas seleccionadas*, Madrid, Alianza, 1984, pág. 23.

<sup>37</sup> *Ibid.*, pág. 15.

lugar en el Centro Ortega y Gasset de Madrid en diciembre de 1983. Las ponencias presentadas a aquel seminario se convirtieron luego en el libro *fundacional* de la nueva disciplina en España que recogía doce ensayos representativos de la investigación en el nuevo campo<sup>38</sup>. Antonio Gómez Mendoza resumía su trabajo sobre el ahorro social de los ferrocarriles, James Simpson analizaba el mercado de vinos de Jerez en la segunda mitad del siglo XIX, Jaime García-Lomberero calculaba el impacto de la protección arancelaria de los cereales y Sebastián Coll Martín la del carbón. Carlos Barciela López analizaba en términos de teoría económica el intervencionismo estatal de la agricultura tras la Guerra Civil española, y Leandro Prados la relación real de intercambio entre España y Gran Bretaña. El volumen se completaba con un trabajo de Pedro Tedde sobre el gasto público español, una contrastación empírica de las tesis de Wagner y Peacock-Wiseman de Francisco Comín, un análisis de Pablo Martín Aceña sobre la política monetaria de la Restauración, una estimación debida al Grupo de Estudios de Historia Rural de la superficie cultivada de cereales y un análisis del mercado del acero en España de Pedro Fraile.

A partir de entonces, la producción de economía histórica en España no ha dejado de crecer, y a pesar de consistir todavía en una parte minoritaria frente a la historia social cuantitativa, puede decirse que representa ya un núcleo bien establecido cuyos métodos de trabajo son tenidos cada vez más en cuenta. La cantidad de debates y temas abordados por economistas españoles de la historia en esta última década son innumerables. Los índices, por ejemplo, de *La Revista de Historia Económica*, fundada por Gabriel Tortella en 1982, dan una buena idea de esa riqueza historiográfica<sup>39</sup>. Sin embargo, la intención de este capítulo no es revisar esa variada producción<sup>40</sup>, sino aportar simplemente un ejemplo de sus métodos.

Uno de los aspectos de la historiografía tradicional española mejor establecidos era, hasta recientemente, el atraso industrial español de los siglos XIX y XX. A pesar de su falta de explicitud, la teoría económica implícita sobre este tema en la historia social cuantitativa era tan fácilmente desmontable que se convirtió desde comienzo de la pasada década en uno de los debates más activos en la economía histórica española. De acuerdo con la interpretación tradicional<sup>41</sup>, la industria española no se desarrolló como debía en los siglos XIX y XX porque el atraso agrario lo impedía. En una sociedad mayoritariamente agraria, la baja productividad de la agricultura implicaba un producto agrario por persona muy bajo, y esto, a su vez, daba lugar a una capacidad de compra de manufacturas también muy baja. Esto se traducía en un mer-

<sup>38</sup> P. Martín Aceña y L. Prados de la Escosura (eds.): *La nueva historia económica en España*, Madrid, Tecnos, 1985.

<sup>39</sup> A pesar de que en la *Revista de Historia Económica* han encontrado siempre cabida todas las aproximaciones y puntos de vista sobre el pasado de la economía —desde la historia social y política más tradicional hasta las interpretaciones marxistas y la cliometría más exigente— ha sido uno de los pocos foros de expresión para el análisis económico positivo de la historia en España.

<sup>40</sup> Para un panorama completo de la economía histórica en España, véase Sebastián Coll Martín: «La nueva historia económica y su influencia en España», en Germán Rueda Hernanz (ed.): *Doce estudios de historiografía contemporánea*, Santander, Universidad de Cantabria, 1991, págs. 69-119.

<sup>41</sup> Véase J. Nadal: *El fracaso de la revolución industrial en España*, Barcelona, Ariel, 1975, y J. Nadal y C. Sudriá: «La controversia en torno al atraso económico español en la segunda mitad del siglo XIX (1860-1913)», *Historia Industrial*, 3, 1993.

cado estrecho y, por tanto, en la imposibilidad de desarrollar economías de escala y precios bajos. Los precios bajos deprimían la demanda y así se cerraba un círculo causal autopropagante que metía a la industria española en una trampa sin salida.

Se trataba de presentar a la demanda, o mejor a la falta de demanda, como la causante del atraso industrial: un país agrario pobre era un lastre para el despegue industrial. Este tenía que hacerse en inferioridad de condiciones de costes con respecto a los competidores extranjeros cuyas industrias habían empezado hacía ya mucho tiempo su desarrollo en condiciones favorables de demandas domésticas y que a finales del siglo XIX venían a España a invadir nuestro país.

La única alternativa razonable ante esta situación, si es que se quería desarrollar la industria española, era proteger nuestras manufacturas frente a la invasión extranjera por medio de aranceles, cuotas, subsidios, preferencias de contratación con el Estado, y controles del tipo de cambio. De todos estos instrumentos, el primero —los aranceles— se convirtió en el más contundente hasta la Guerra Civil de 1936-1939, y llevaron a España a ser el país más protegido del mundo según la Sociedad de Naciones.

Esta interpretación no fue, por supuesto, inventada por los historiadores. Había sido usada por los intereses industriales desde muy antiguo —de hecho los fabricantes segovianos de tejidos de lana ya argüían en el mismo sentido en el siglo XVI— pero fue adoptada con rapidez por la historiografía nacionalista y regeneracionista, y ha sobrevivido con éxito hasta la entrada de la teoría económica y la econometría en la historia española.

No es difícil probar que la agricultura española era atrasada y arcaica. Sin embargo, es necesario un análisis más preciso. La productividad por hectárea en la década de 1930 en España era de las más bajas de Europa. Sin embargo, la productividad relevante, no era la del factor tierra, sino la del factor trabajo, pues era la remuneración de éste último lo que condicionaba la capacidad de compra y lo que, por tanto, constituía un freno a la industria.

Pues bien, la productividad del trabajo agrario en España era baja si se la comparaba con los países avanzados de Europa, pero relativamente alta en comparación con la cuenca mediterránea y países de Europa del este. La dotación de recursos más alta eran precisamente los que tenían una agricultura más floreciente. Pero si se emplea esa «norma» o «patrón» para predecir el nivel que la industria española debería haber alcanzado durante el siglo XX, los resultados econométricos indican que para el grado de desarrollo agrario español, la industria debería haber sido más del doble de lo que en realidad fue.

En efecto, existía una pauta europea de desarrollo industrial condicionada al desarrollo agrario. Es decir, aquellos países que habían alcanzado una industrialización más alta eran precisamente los que tenían una agricultura más floreciente. Pero si se emplea esa «norma» o «patrón» para predecir el nivel que la industria española debería haber alcanzado durante el siglo XX, los resultados econométricos indican que para el grado de desarrollo agrario español, la industria debería haber sido más del doble de lo que en realidad fue.

Si en vez de la agricultura, se usan los datos de contabilidad nacional que hoy poseemos para comparar ingresos por persona en los diversos países de Europa los

resultados son similares. Si suponemos las preferencias iguales entre distintos países europeos, la renta por persona nos puede dar otro indicador del poder de compra y de la demanda de los españoles, y lo que sabemos para el primer tercio del siglo XX es que la renta por persona en España era bastante más baja que en Francia o Alemania, pero aproximadamente igual que, por ejemplo, en Italia o Hungría, países que alcanzaron un grado mucho más alto de industrialización que España<sup>42</sup>. En consecuencia, ya se mida por la capacidad de compra del sector mayoritario agrario o por la capacidad de compra del país como un todo, la demanda para las manufacturas no parece que fuese el factor limitativo que retrasó a España del resto de la Europa industrial. La pregunta, por tanto, que se plantea es ¿si no fueron las condiciones de la demanda, qué fue entonces lo que retrasó la industria española? La respuesta tiene que encontrarse en el lado de la oferta. La identificación de la oferta como un freno fundamental al crecimiento industrial había empezado también pronto en la historiografía<sup>43</sup>, pero no fue hasta la década de los ochenta cuando apareció una explicación alternativa apoyada en el uso explícito de la teoría económica. Los trabajos de Prados de la Escosura mostraron cómo a niveles iguales de producto por persona, y, por tanto, de demanda, la industria española había alcanzado cotas más bajas que en economías comparables de Europa<sup>44</sup>, y estudios subsiguientes se centraron en factores concretos de oferta, tales como el marco institucional de los empresarios, como aspectos protagonistas explicativos del atraso industrial<sup>45</sup>.

Además de suposiciones cuestionables de tipo teórico sobre la relación entre precios y nivel de demanda, un aspecto fundamental de la interpretación tradicional del atraso español es la consideración de nuestro empresario industrial, bien como víctima, bien como incompetente. En el primer caso, los empresarios industriales españoles habrían sucumbido a las condiciones generales del país sin haber podido llevar la estructura industrial española a niveles europeos; en el segundo, la desidia y la incompetencia —o para decirlo en términos sociológicos: la falta de espíritu empresarial— habrían impedido el despegue español como una potencia industrial en el siglo XX. Frente a esto, la teoría económica elemental sugiere tres supuestos a partir de los cuales conducir el análisis de los empresarios industriales:

1. El éxito o fracaso de los empresarios ha de medirse por la obtención de beneficios, no por su contribución a la prosperidad económica de la sociedad.
2. Los empresarios son indiferentes hacia la manera de conseguir los beneficios. No quiere decir esto que no tengan sus preferencias con respecto al ejercicio de sus profesiones y al desarrollo de sus habilidades. Los empresarios, por

lo menos hasta cierto punto, derivan cierto placer de lo que Thorstein Veblen llamaba el desarrollo de sus «instintos tecnológicos». Pero no hay que olvidar que el beneficio es el objetivo fundamental, aunque no único, de su función. Es cierta la famosa referencia de John Maynard Keynes en el sentido de que si solamente del frío cálculo se tratase y no se tuviese en cuenta el placer de la creación empresarial no habría mucha inversión. Pero eso es además del beneficio. El beneficio —a corto plazo, a largo plazo, condicionado por la diversificación o por el crecimiento, sujeto a restricciones del consejo o de los accionistas— es el criterio fundamental de los empresarios en sus acciones y la forma en que se consiga es relativamente secundaria.

3. La competencia no es un bien en sí mismo que los empresarios persigan. Más bien al contrario, la competencia es la estructura del mercado que más beneficios sociales produce, pero que no es deseada por ningún empresario para sí mismo. En otras palabras, en ausencia de sesgos ideológicos, las condiciones de competencia son aceptadas como normas sociales óptimas para el crecimiento económico y el bien general, pero son rechazadas cuando se trata de aplicarlas a uno mismo.

Si pensamos que los empresarios son en principio indiferentes frente al modo de maximizar sus beneficios, podríamos expresar el problema de partida del empresario industrial como la maximización de una función de beneficios

$$\begin{array}{l} \max \pi(L, V) \\ \text{s.a.} \quad r = gL + sV \end{array}$$

en la que  $r$  es la cantidad de recursos totales del empresario,  $s$  es el precio de los factores capital y trabajo y  $V$  es el volumen de producción. Hay que tener en cuenta, sin embargo, que el empresario puede siempre invertir sus recursos (capital financiero y capital humano) en actividades alternativas que le ofrezcan el mismo nivel de beneficios. Si  $g$  es el precio unitario de influir en los poderes públicos para conseguir un trato de favor y  $L$  es el nivel de protección que se obtiene a cambio de pagar a políticos-burócratas, un descenso de  $g$  hará que el empresario dedique sus recursos —ingenio, imaginación, esfuerzo, dinero— a conseguir protección en vez de a competir en el mercado. La cantidad de  $L$  «comprada» aumentará y la cantidad de  $V$  (productos industriales) disminuirá.

Es imprescindible, por tanto, determinar los condicionantes del parámetro  $g$  en la ecuación. La propuesta de la economía histórica sobre el caso español es que  $g$  —la facilidad para manipular los poderes públicos con el propósito de conseguir rentas— dependía de cuatro variables. En primer lugar, el atraso agrario. Cuanto más baja fuese la productividad marginal del trabajo en el sector primario más fácil sería transferir mano de obra de la agricultura a la industria sin incrementar los salarios y los costes en ésta. Un arancel industrial, por tanto, al incrementar la demanda de trabajo en las manufacturas tendría una incidencia menor en los costes industriales en un país de agricultura atrasada que en uno de agricultura avanzada. En se-

<sup>42</sup> Véase, por ejemplo, L. Prados de la Escosura y C. Molinas: «Was Spain different? Spanish historical backwardness revisited». *Explorations in Economic History*, XXVI, 1989.

<sup>43</sup> Véase, por ejemplo, N. Sánchez-Albornoz: *España hace un siglo. Una economía dual*, Madrid, 1977. G. Tortella Casares: «La economía española, 1830-1900», en Manuel Tuñón de Lara (ed.): *Historia de España*, vol. VIII, Barcelona, Labor, 1981.

<sup>44</sup> L. Prados de la Escosura: *De imperio a nación. Crecimiento y atraso en España, 1790-1930*, Madrid, Alianza, 1988.

<sup>45</sup> P. Fraile Balbín: *Industrialización y grupos de presión. La economía política de la protección en España, 1900-1950*, Madrid, Alianza, 1991.

gundo lugar, la concentración geográfica de la actividad industrial. Al reducir costes de transacción en el control interno de los grupos de interés, la proximidad geográfica de la industria es una variable determinante del éxito en la consecución de aranceles. En tercer lugar, la dependencia fiscal del Estado con respecto a la recaudación aduanera. Cuanto menos desarrollada esté la imposición directa sobre el ingreso y mayor sea el énfasis sobre los impuestos indirectos como las aduanas más proclive será el Estado a mantener y aumentar los aranceles sobre las importaciones. Finalmente, el grado de representación parlamentaria de la mayoría sobre la que cae la carga arancelaria, es decir, de los consumidores. Cuanto más responsables sean los políticos-burócratas frente a los ciudadanos, es decir, cuanto más dependan de los votos para su reelección, más cuidadosos serán de no perjudicar a sus votantes con disminuciones en el poder de compra provocados por los aranceles.

Cada una de estas variables arroja un resultado econométrico consistente con las hipótesis presentadas aquí, por lo menos para la Europa de entreguerra<sup>46</sup>. Desde el final de la Primera Guerra Mundial, y hasta la Gran Depresión los países europeos con una industria más protegida eran aquellos cuya agricultura era más atrasada, cuya industria estaba geográficamente más concentrada, cuyo sistema fiscal había hecho menos avances hacia un sistema de impuesto personal sobre la renta, y cuyo sistema parlamentario ofrecía menos acceso al censo total de votantes. España era, junto con Bulgaria, el mejor ejemplo de este modelo. Los industriales podían demandar mano de obra redundante en la agricultura sin temor a elevar los salarios excesivamente. Estaban, además, localizados en dos o tres regiones desde las que era fácil ejercer presión sobre el Estado vigilando el comportamiento de todos los integrantes de los oligopolios protegidos. El Estado era, por otra parte, dependiente de los ingresos fiscales por aduanas y mantenía un sistema parlamentario restringido que, en ocasiones, era simplemente una institución simbólica. España fue, en consecuencia, uno de los países con una protección industrial más alta.

El proceso que llevó a la alta protección industrial de nuestro país tuvo consecuencias decisivas, estudiadas por posteriores trabajos<sup>47</sup>. A pesar del indudable crecimiento industrial doméstico en términos absolutos que tuvo lugar en el medio siglo anterior a la Guerra Civil de 1936-1939, la posición relativa de la industria española empeoró a lo largo del primer tercio del siglo XX. Podría decirse que en términos relativos España se desindustrializó y se alejó de las pautas de otros países como Italia, Hungría o Checoslovaquia que tenían un nivel de producto industrial por persona similar o inferior al español al comienzo del proceso. Es importante destacar también que los dos sectores más importantes de la industria española —hierro y textiles de algodón— participaban activamente y con éxito en los mercados exteriores hasta finales de siglo, y que nada especial ocurrió para que tuviesen que abandonarlos. La separación de los mercados internacionales fue una estrategia deliberada y racional de los empresarios españoles en busca de una mayor rentabilidad en un

mercado doméstico protegido por aranceles que ellos mismos habían sabido extraer del Estado. Podríamos concluir, por tanto, que, en contraposición a los procesos ISI, el caso español fue un proceso de DISE, es decir, una tendencia a la desindustrialización (relativa) por sustitución de exportaciones.

En conclusión, los avances de la economía histórica en nuestro país, han sido notables. A pesar de la desconfianza hacia el uso de las herramientas económicas y de los sesgos ideológicos heredados, el análisis positivo de los hechos económicos del pasado ha ayudado a que, cuando menos, el nivel de los debates y los métodos de estudio hayan mejorado sustancialmente. Y sobre todo, que las preguntas que se formulan los estudiosos ayuden a abrir un panorama cada vez más rico y variado de nuestro pasado. Como en muchos casos de imperialismo, la invasión de la historia por parte de la teoría económica ha sido costosa y dolorosa para muchos, pero ha producido un mestizaje enriquecedor entre las dos disciplinas que ha hecho de la economía histórica seguramente la más poderosa de todas las ciencias sociales.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aptheker, H. (1960): *The American Revolution, 1763-1783*, Nueva York.
- Bruchey, S. (1968): *The Roots of American Economic Growth, 1607-1861*, Nueva York.
- Clapham, J. H. (1929): *The Study of Economic History. An Inaugural Lecture*, Cambridge.
- Coll Martín, S. (1991): «La nueva historia económica y su influencia en España», en Germán Rueda Hernanz (ed.): *Doce estudios de historiografía contemporánea*, Santander.
- Conrad, A., y Mayer, J. (1958): «The economics of slavery in the antebellum south», *Journal of Political Economy*, LXVI.
- Crafts, N. F. R. (1977): «Industrial revolution in England and France: Some thoughts on the question, "Whay was England First"», *Economic History Review*, XXX.
- Crafts, N. F. R. (1984): «Economic growth in France and Britain, 1830-1910: A review of the evidence», *Journal of Economic History*, XLIV.
- Crafts, N. F. R. (1987): «Cliometrics, 1971-1986: A survey», *Journal of Applied Econometrics*, II.
- Crouzet, F. (1967): «England and France in the eighteenth century: A comparative analysis of two economic growths», en R. M. Hartwell (ed.): *The Causes of the Industrial Revolution in England*, Londres.
- David, P., y Temin, P. (1976), en Paul David, Herbert Gutman, Richard Sutch y Gavin Wright: *Reckoning with Slavery. A Study of the Quantitative History of American Slavery*, Nueva York.
- Dumke, R. H. (1992): «The future of cliometric history: A European view», *Scandinavian Economic History Review*, XL.
- Elkins, S. M. (1959): *Slavery: A Problem of American Institutional and Intellectual Life*, Nueva York.
- Fogel, R., y Engerman, S. (1971): «The relative efficiency of slavery: A comparison of northern and southern agriculture in 1860», *Explorations in Economic History*, VIII.
- Fogel, R., y Engerman, S. (1971): «The economics of slavery», en R. Fogel y S. Engerman (eds.): *The Reinterpretation of American Economic History*, Nueva York.

<sup>46</sup> Cit., págs. 59-96.

<sup>47</sup> Véase, por ejemplo, A. Tena: «Protección y competitividad en España e Italia, 1890-1960», en L. Prados de la Escosura y V. Zamagni (ed.): *El desarrollo económico en la Europa del Sur. España e Italia en perspectiva histórica*, Madrid, Alianza, 1992, págs. 321-355.

- Fogel, R., y Engerman, S. (1974): *Time on the Cross. The Economics of American Negro Slavery y Time on the Cross. Evidence and Methods. A Supplement*, Boston.
- Fogel, R., y Engerman, S. (1977): «Exploring the relative efficiency of slave agriculture in the antebellum south», *American Economic Review*, junio.
- Fogel, R. W. (1989): «Second thoughts on the European scape from hunger: Famines, price elasticities, entitlements, chronic malnutrition, and mortality rates», *National Bureau of Economic Research, Working Paper*, Cambridge, Mass.
- Fogel, R., y Engerman S. (eds.) (1992): *Without Consent or Contract: the Rise and Fall of American Slavery*, Nueva York.
- Fraile Balbín, P. (1991): *Industrialización y grupos de presión. La economía política de la protección en España, 1900-1950*, Madrid.
- Genovese, E. (1976): *Roll, Jordan, Roll: The World the Slave Made*, Nueva York.
- Grey, L. (1933): *History of Agriculture in the Southern United States to 1860*, Washington, D. C.
- Hamilton, E. J. (1934): *American Treasure and the Price Revolution in Spain, 1501-1650*, Cambridge, Mass.
- Harper, L. A. (1942): «Mercantilism and the American Revolution», *Canadian Historical Review*, XXIII.
- Komlos, J. (1989): *Nutrition and Economic Development in the Eighteenth-Century Habsburg Monarchy. An Anthropometric History*, Princeton.
- Kussmaul, A. (1990): *A General View of the Rural Economy of England, 1538-1840*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Landes, D. (1969): *The Unbound Prometheus*, Cambridge.
- Lebergott, S. (1984): *The Americans. An Economic Record*, Nueva York.
- Martín Aceña, P., y Prados de la Escosura, L. (1985) (eds.): *La nueva historia económica en España*, Madrid.
- McClelland, P. D. (1978): «Cliometrics versus institutional history», en Paul Uselding (ed.): *Research in Economic History. An Annual Compilation of Research*, vol. 3, Greenwich, Conn.
- McClelland, P. (1969): «The cost to America of British Imperial policy», *American Economic Review*, LIX.
- McCloskey, D. N. (1978): «The achievements of the Cliometric School», *Journal of Economic History*, XXXVIII.
- McCloskey, D. N. (1981): *Enterprise and Trade in Victorian Britain. Essays in Historical Economics*, Londres.
- McCloskey, D. N. (1987): *Econometric History. Studies in Economic and Social History*, Londres.
- Nadal, J. (1975): *El fracaso de la revolución industrial en España*, Barcelona.
- Nadal, J., y Sudriá, C. (1993): «La controversia en torno al atraso económico español en la segunda mitad del siglo XIX (1860-1913)», *Historia Industrial*, III.
- Nettels, C. (1952): «British mercantilism and the economic development of the colonies», *Journal of Economic History*, VII.
- North, D. C. (1968): «Economic history», *International Encyclopedia of the Social Sciences*, Nueva York.
- O'Brien, P. K., y Keyder, C. (1978): *Economic Growth in Britain and France, 1780-1914*, Londres.
- Phillips, U. B. (1862): «The economic cost of slaveholding in the cotton belt», *Political Science Quarterly*, XX, núm. 2, junio 1905. Cairnes, J. E.: *The Slave Power*, Londres.
- Piotrowski, R. (1933): *Cartels and Trusts. Their Origin and Historical Development from the Economic and Legal Aspects*, Londres.
- Prados de la Escosura, L. (1988): *De imperio a nación. Crecimiento y atraso en España, 1790-1930*, Madrid.
- Prados de la Escosura, L., y Molinas, C. (1989): «Was Spain different? Spanish historical backwardness revisited», *Explorations in Economic History*.
- Previant Lee, S., y Passell, P. (1979): *A New Economic View of American History*, Nueva York.
- Ransom, R. (1968): «British policy and colonial growth: Some implications of the burden from the navigation acts», *Journal of Economic History*, XXVIII.
- Rochl, R. (1976): «French industrialization: A reconsideration», *Explorations in Economic History*, XIII.
- Rostow, W. W. (1960): *The Stages of Economic Growth*, Cambridge, C. U. P., 1960.
- Sánchez-Albornoz, N. (1977): *España hace un siglo. Una economía dual*, Madrid.
- Sydnor, Ch. (1933): *Slavery in Mississippi*, Nueva York.
- Tena Junguito, A. (1992): «Protección y competitividad en España e Italia, 1890-1960» en Leandro Prados de la Escosura y Vera Zamagni (eds.): *El desarrollo económico en la Europa del Sur. España e Italia en perspectiva histórica*, Madrid.
- Thomas, R. P. (1965): «A quantitative approach to the study of the effects of British Imperial policy on colonial welfare», *Journal of Economic History*, XXV.
- Tortella Casares, G. (1973): *Los orígenes del capitalismo en España. Banca, industria y ferrocarriles en el siglo XIX*, Madrid.
- Tortella Casares, G. (1981): «La economía española, 1830-1900» en Manuel Tuñón de Lara (ed.): *Historia de España*, vol VIII, Barcelona.
- Tortella Casares, G. (1984): «Prólogo», en Peter Temin (ed.): *La nueva historia económica. Lecturas seleccionadas*, Madrid.
- Walton, G. M. (1971): «The new economic history and the burdens of the navigation acts», *Economic History Review*, XXIV.
- Wright, G. (1978): *The Political Economy of the Cotton South. Households, Markets and Wealth in the Nineteenth Century*, Nueva York.